

AGUILAR
MONTEVERDE



PROBLEMAS
ESTRUCTURALES
DEL
SUBDESARROLLO

BIBLIOTECA "MTR. JESUS SILVA HERZOG"

HC125/A37



4874



ej.3

PROBLEMAS ESTRUCTURALES DEL SUBDESARROLLO

ALONSO AGUILAR MONTEVERDE



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO. MEXICO 1971



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONOMICAS

Primera edición: 1971

DR© 1971, Universidad Nacional Autónoma de México
Ciudad Universitaria, México 20, D. F.

Dirección General de Publicaciones

Impreso y hecho en México

Dedico este libro a cinco talentosos e inolvidables amigos que entregaron lo mejor de su vida a la lucha revolucionaria, y a quienes siempre recordaré con afecto y admiración.

Narciso Bassols (1897-1959)
Enrique Cabrera (1918-1964)
Paul A. Baran (1911-1964)
Juan F. Noyola (1922-1963)
Leo Huberman (1903-1968)

PROLOGO

Los materiales reunidos en este volumen, conviene advertirlo al lector desde aquí, carecen de la unidad y del orden riguroso que suelen ser propios de otros libros. En realidad tratase de un conjunto de ensayos y artículos, escritos principalmente en los últimos años (1962-1969), en que he trabajado en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. De hecho todo el material consiste en estudios inéditos, salvo uno o dos breves fragmentos de trabajos ya publicados, que decidí agregar en busca de una mejor integración de conjunto. El texto, lejos de estar constituido por estudios formalmente acabados se compone en parte de investigaciones iniciales, a veces incompletas o en proceso de elaboración, que ya han cristalizado o acaso lleguen a convertirse en libro algún día.

La obra se divide en dos partes en las que, en planos teóricos y prácticos, sucesivamente se examinan diversos aspectos de la problemática del subdesarrollo en América Latina y en México. La primera parte incluye ocho ensayos que si bien se ocupan de asuntos diferentes, giran en torno a ciertos problemas estructurales del desarrollo y el subdesarrollo, cambiando sólo el ángulo desde el cual se enfoca su estudio. El común denominador y el elemento que enlaza los materiales de esta parte del libro es el examen del papel que han jugado el capitalismo y el imperialismo en el subdesarrollo latinoamericano, y en particular en el proceso de acumulación de capital, así como el señalamiento de lo que, en la teoría y en la práctica, se requiere para superar el atraso económico.

El último artículo se refiere a Cuba, país que, aun cuando arrastra todavía la pesada herencia de un atraso de siglos, a partir de su revolución ha realizado profundos cambios estructurales que a estas horas lo colocan ya en una posición excepcional en América Latina, que seguramente pronto se traducirá en aumentos sin precedente del nivel de vida en la isla.

La segunda parte contiene tres trabajos que específicamente se refieren a México, aunque en el último de ellos se hacen frecuentes referencias a situaciones que, lejos de ser privativas de tal país, afectan en una u otra forma al resto de América Latina. El estudio denominado "Cambios estructurales, etapas históricas y desarrollo", sirve de marco de referencia a los otros dos, cuyo alcance es más limitado. En efecto, en tanto que en el primero de éstos se consideran ciertos problemas del desarrollo en una corta etapa: las postrimerías del porfiriato; en el otro se examina un problema específico, por cierto grave, como es la concentración de la tierra en la principal región agrícola del país. Creemos que ambas investigaciones, por referirse a asuntos más concretos, complementan y a la vez permiten comprobar la validez de algunas de las cuestiones planteadas en el estudio más general, que aparece como capítulo 11.

Al subrayar el carácter estructural de los problemas del subdesarrollo examinados en estas páginas, no hemos tenido la intención de usar un término de moda en la literatura socioeconómica. Siendo conscientes de que hay muchos problemas estructurales que han escapado a nuestra atención, estamos igualmente convencidos de que los examinados tienen tal carácter y de que es difícil exagerar su significación. El lector advertirá sin dificultad que no son asuntos meramente monetarios, fiscales o en general financieros, institucionales, administrativos o técnicos, sino cuestiones que atañen primordialmente a la estructura socioeconómica imperante y a sus relaciones con el subdesarrollo, esto es, a los factores que, como diría Baran, condicionan la magnitud y el modo de utilización del excedente.

Cuando se recopila un material como el contenido en este volumen no es fácil, y menos para el autor, saber si realmente se justifica el esfuerzo desplegado. Escribir un libro, lo sabemos, no consiste en llenar unos cuantos centenares de cuartillas: se debe aportar algo interesante y, de ser posible, original; y lo más probable es que no sea el caso de estas páginas, sobre las que habría que volver una y otra vez para afinarlas, rehacer muchas de ellas y, seguramente, descartar otras que acaso contienen repeticiones innecesarias o bosquejos iniciales que debieran ser objeto de mayor

elaboración. Aun teniendo conciencia de ello, en vez de revisar, modificar y poner al día algunos viejos textos, creí preferible reproducirlos en su versión original porque me es imposible volver de momento sobre ciertos temas, porque no valdría la pena tratar de aderezarlos sin ir al fondo de las cuestiones examinadas, y porque, de no recogerse como están, lo más probable es que siguieran empolvándose en un cajón de mi escritorio sin provecho para nadie.

En 1967, el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM acordó promover la publicación de textos como el presente, con el ánimo de difundir especialmente estudios inéditos de sus investigadores. Espero que estas páginas sean útiles a quien tenga la paciencia de leerlas, y mucho desearía que, al menos alguno de los ensayos, resulte de interés para quienes, en la cátedra y la investigación, se dedican de preferencia al estudio de los problemas del desarrollo. Aspiro inclusive a que los trabajos aquí reunidos puedan interesar a personas que, no estando profesionalmente ligadas al estudio de las cuestiones económicas, se decidan a pasarles los ojos y no se dejen arredrar por la aridez que la naturaleza de ciertos asuntos impone.

Quisiera agradecer a la señorita Ignacia Regalado Valencia la cooperación que gentilmente me prestó en el trabajo mecanográfico, y al licenciado Alberto Campuzano el empeño con que revisó las pruebas de imprenta; así como dejar constancia de que sin la paciencia, la comprensión y el estímulo de mi esposa, habría sido mucho más difícil concluir este libro.

AAM

Cd. Universitaria, D.F., octubre de 1969

PRIMERA PARTE

PROBLEMAS DEL SUBDESARROLLO LATINOAMERICANO

1. EL MARCO HISTORICO DEL DESARROLLO*

. . . El capital extranjero comenzó a afluir a Latinoamérica desde el momento en que nuestros países conquistaron su Independencia. Apenas rotos los viejos vínculos políticos y comerciales con España, los banqueros ingleses hicieron su aparición. Las casas financieras de Londres acogieron con interés las solicitudes de gobiernos que a menudo estaban prácticamente en bancarrota, y a veces, inclusive adelantaron sus ofertas a esas solicitudes. A través de un tráfico comercial creciente y de inversiones de capital y préstamos cada vez más cuantiosos, Inglaterra llegó a tener una posición dominante en Chile, Argentina, Uruguay, Perú y otros países.

La penetración inglesa no fue fácil. Desde 1823, al proclamarse la llamada Doctrina Monroe y expresar los Estados Unidos que las nuevas repúblicas americanas no serían “. . . campos para una futura colonización por ninguna potencia europea”, se inició una pugna que duraría más de un siglo. La Doctrina Monroe sentó en realidad el principio en el cual se basaría toda la política internacional de Estados Unidos a partir de entonces. La rivalidad anglo-norteamericana se volvió con el tiempo más enconada; y si bien Inglaterra, —gracias a la ventaja que le daba el haber iniciado su industrialización un siglo antes que Estados Unidos—, logró por largos años mantener su hegemonía, hacia 1900 era ya evidente que Norteamérica desplazaría al viejo imperio inglés en México, Centroamérica y el Caribe, y más tarde en todo el continente.

La influencia que la rivalidad anglo-norteamericana y el ingreso creciente de capital del exterior ejercieron sobre Latinoamérica en

esa etapa fue decisiva; fue sin duda uno de los factores que transitoriamente alentaron el desarrollo económico. A partir de 1880 se suceden situaciones de auge de un país a otro. A la bonanza de Tarapacá, en torno a los yacimientos de salitre chileno, sigue la explotación de las minas de estaño en Bolivia, y de plomo, cobre y zinc en México. Los transportes se modernizan ante las necesidades del comercio y la minería; se extienden las redes ferroviarias y se acondicionan los puertos; se amplían las fuentes de trabajo y se modifica la estructura ocupacional y la propia estructura productiva, en respuesta a la presión que ejerce el pujante desarrollo económico de las naciones que entran de lleno a la industrialización.

Después de 1900, el capital norteamericano afluye en mayor volumen que antes, y en unos cuantos años, en los principales países del continente, en Centroamérica y el Caribe, empiezan a volverse familiares los nombres de J. P. Morgan, Du Pont, American Smelting and Refining, Anaconda Copper, International Harvester, United Steel Corp. y United Fruit Co., empresa esta última que rápidamente se ramifica en Guatemala, Honduras, El Salvador y Costa Rica. Refiriéndose a la United Fruit, Perroux hace notar:

“Esta empresa se yuxtapone a una nación ficticia; el tráfico internacional nace, poco a poco, del tráfico entre empresas, si la gran unidad lo decide y en la medida en que lo decida. El coeficiente de capital de esta gran empresa es elevado; pero lo decisivo tiene que ver con los conjuntos en que opera y con el poder de frenar y desviar, para su propio beneficio, el desarrollo local.”¹³ Y sobre el mismo tema, Paul Baran señala que: “El impacto principal de la empresa extranjera sobre el desarrollo de los países atrasados, radica en que fortalece y afirma el dominio del capitalismo mercantil y en que reduce, y de hecho impide, su transformación en capitalismo industrial.”¹⁴

La supeditación al naciente imperialismo extranjero no sólo no libró a nuestros países de las trabas semif feudales que inhibían su desarrollo, sino que les imprimió una marcada fisonomía semicolonial y se tradujo en nuevas formas de explotación, que a su vez agudizaron la miseria de amplias capas del pueblo y provocaron el descontento y la rebeldía de los campesinos, de la pequeña burguesía industrial y comercial y de la naciente clase obrera, una clase aún sin cohesión, que en buena medida había surgido de un proceso previo en el que grandes masas rurales fueron despojadas de sus tierras cuando empezó a comercializarse la agricultura latifundista, y en menor escala de la destrucción parcial del artesanado, al

comenzar a modernizarse la producción de hilados y tejidos y otras industrias ligeras.

La presencia del imperialismo en la atrasada economía latinoamericana produjo un impacto desgarrador comparable al de la conquista europea. Cuando apenas comenzaban a rehacerse de la lucha por la Independencia; cuando bajo el impulso de la reforma liberal la naciente burguesía empezaba a dar la batalla y ponía ya en peligro a las viejas "oligarquías de la tierra y de la sangre"; cuando se perfilaban los primeros rasgos de las repúblicas mestizas recién emancipadas, irrumpió un imperialismo extraño, depredador y agresivo que habría de conmover los cimientos mismos de la estructura socioeconómica latinoamericana.

⟨La fase competitiva del capitalismo había quedado atrás; la libre competencia incubaba la concentración del capital y ésta el monopolio; y en donde grandes consorcios empezaban a dominar el escenario económico, junto a la expansión de las fuerzas productivas surgió una nueva política que empeñosamente buscaba la subordinación de los países pobres a unas cuantas metrópolis poderosas.⟩ El desarrollo de la industria reclamaba materias primas y mercados más allá de las fronteras nacionales y la tendencia declinante de la tasa media de ganancias derivada de la creciente acumulación de capital, del alza de los salarios y de la relativa falta de oportunidades de inversión, hacía que los fondos sobrantes de las naciones más ricas se volcaran sobre los países económicamente atrasados.

De momento se piensa que el capital extranjero cambiará la fisonomía y pondrá en marcha el progreso industrial latinoamericano. Pero la realidad pronto deja ver el carácter utópico de tal actitud: la libertad comercial impide el desarrollo de la industria en Latinoamérica, la que se vuelve tributaria en unos casos de Inglaterra y en otros de Estados Unidos. La ruinosa competencia de fuera contribuye a modernizar los patrones de consumo en economías atrasadas cuyo aparato productivo sigue siendo ineficiente, y ello genera inevitables desequilibrios y detiene o desvía el proceso del desarrollo económico. La burguesía industrial es débil y carece de cohesión y empuje, y con frecuencia no llega siquiera a aparecer o es del todo incipiente y no tiene conciencia nacional. El camino de la diversificación no se sigue o pronto se abandona, y en su lugar se alienta la explotación desenfrenada e irracional de los recursos naturales que más interesan al país extranjero del cual se depende. El monocultivo agotante se generaliza y el excedente producido por la mayor actividad económica, que en condiciones his-

tóricas distintas podría y debería haber servido para modernizar el sistema productivo, se traslada a las metrópolis en forma de pingües utilidades, regalías y pagos de intereses o se dilapida en manos de clases parasitarias que se conforman con las migajas que desdeñosamente les deja el capitalista extranjero. Y mientras la agricultura languidece por falta de capitales y de una técnica moderna, y la industria vive en las más precarias condiciones por carecer de equipo eficiente y de mercados amplios, las oligarquías terratenientes, que en general desconocen la austeridad, acumulan fortunas y llenan las grandes ciudades de palacetes y residencias europeizantes que contrastan con la miseria de las masas.

La filosofía del imperialismo pronto se extiende por todas partes. La dependencia económica se acentúa y los gobiernos expresan en general los intereses de las clases sociales privilegiadas, que en rigor sin dar la batalla se someten a la presión extranjera y aceptan su derrota con resignación y sin dignidad. La tendencia a ceder frente al empuje de los intereses extranjeros no sólo se observa en los grupos minoritarios más o menos privilegiados, sino incluso entre algunos viejos y limpios pensadores liberales, que no llegan a advertir los profundos cambios cualitativos que el nacimiento del imperialismo entraña en la estructura del sistema social, y también en las capas de la población cuyas condiciones se benefician de momento a consecuencia de la inversión creciente y de las nuevas actividades que promueven las empresas extranjeras. En otras palabras, la penetración del imperialismo, que a la postre frena sin duda el desarrollo latinoamericano, en aquel momento lo impulsa, pero no en respuesta a los intereses de cada nación sino de las nuevas metrópolis extranjeras. Por eso a partir de entonces ha de surgir una nueva forma de capitalismo, una forma de capitalismo dependiente y tributario del capital monopolista, que ya no funcionará conforme a las reglas del capitalismo tradicional. El imperialismo, en resumen, no trae consigo en Latinoamérica el estancamiento, sino más bien un desarrollo de las fuerzas productivas deforme, precario, unilateral, contradictorio y profundamente inestable, que lejos de apoyarse en la decisión de remover los obstáculos al progreso económico y social, descansa en el entendimiento de las fuerzas conservadoras de dentro y de fuera.

. . . Sin dejar de reconocer que en la vida social y económica de América Latina sobreviven relaciones anacrónicas, que a menudo son los signos más elocuentes del atraso, no puede afirmarse con fundamento que tales relaciones o formas de producción, como es el caso del latifundio, sean ajenas al desarrollo del capitalismo. En

rigor, son parte del sistema mismo y no de un feudalismo cada vez más inexistente y que ha dejado de operar como sistema o formación socioeconómica. En otras palabras, si bien el latifundio y el minifundio existen y a su alrededor hay una agricultura atrasada en que la producción apenas excede frecuentemente el nivel de subsistencia del campesino, ello no significa que el capitalismo no haya llegado a tales sectores de la economía, sino que más bien revela que, tras décadas de desarrollo de un capitalismo débil y dependiente, cuya fuerza creadora y aun su impulso meramente destructivo están muy lejos de los del capitalismo tradicional, no sólo no ha sido posible librar a ciertas zonas y a grandes sectores de población de la miseria y el atraso, sino que en cierto modo éstos se han convertido en una de las bases en que descansa la expansión económica capitalista en los países atrasados.²⁶

Abundan los intentos de caracterización del estado de cosas que priva en Latinoamérica, en que se cae en esquemas superficiales que poco o nada contribuyen a que se entienda lo que pasa en el continente. En las versiones acaso más simplistas, se tiende a hacer creer que tales economías han avanzado grandemente en el proceso de modernización y que son hoy países pujantes que, en definitiva, se han lanzado a conquistar su bienestar y su progreso por nuevos caminos. En una versión inversa, en el fondo también bastante convencional, pero que a diferencia de la anterior exhibe una actitud pesimista, Latinoamérica no ha logrado en conjunto superar una estructura semifeudal que, a pesar de avances innegables, sigue siendo la base y a la vez el obstáculo decisivo a su desenvolvimiento.

Las opiniones más generalizadas entre los estudiosos del subdesarrollo, sin embargo, son probablemente aquellas que atribuyen un carácter dual o plural a las economías latinoamericanas y a todas las economías subdesarrolladas. Y aunque en ellas no se advierte un criterio unánime que permita definir el alcance y la naturaleza de esa supuesta dualidad, podría afirmarse que coinciden en el señalamiento de un sector moderno junto a uno primitivo y atrasado. Para algunos autores, en tanto que el primero está ligado al comercio exterior, el segundo lo está a las actividades económicas internas; para otros más al urbano y el rural, el de economía propiamente monetaria y natural o no monetaria, el extranjero y el nacional, y en fin, el feudal o semifeudal y el capitalista. En ocasiones, además, como lo hace notar por ejemplo Pablo González Casanova al referirse a México, la delimitación de uno y otro sector se establece según se tenga o no acceso a los beneficios del

desarrollo: "La estructura plural de la sociedad va mucho más allá de la dicotomía entre los grupos culturales nacionales e indígenas. El desarrollo mismo del país es dual o plural en cuanto a que, como es típico de todas las colonias, hay un grupo que participa en los beneficios del desarrollo y otro que queda al margen de ellos."²⁷

Mas si bien al señalarse el carácter heterogéneo y desigual, dual o plural de las economías subdesarrolladas, se destaca un elemento importante de su realidad socioeconómica, a menudo se cae en planteamientos estáticos y divorciados del proceso histórico real del desarrollo; con frecuencia se distinguen con imprecisión sectores y áreas de la economía que parecen no ser fundamentales y con no menor frecuencia se hacen disecciones artificiales que, además de ser discutibles, responden a ideas preconcebidas y al propósito de justificar la acción de ciertos factores cuya contribución al desarrollo está lejos de ser la que apologeticamente se les atribuye. Tal es lo que ocurre, por ejemplo, cuando se supone, en apariencia como resultado de un análisis objetivo, que el sector moderno y avanzado es aquel en que domina el capital extranjero, o aquel en que se ha extendido la economía monetaria o se han impuesto en definitiva las relaciones capitalistas de producción. Y es claro que, una vez establecidas y aceptadas esas premisas, se vuelve difícil dejar de reconocer el papel positivo que en el proceso de desarrollo juegan las inversiones extranjeras, o poner en duda la supuesta identidad entre capitalismo y progreso económico.²⁸

Incluso en aquellos modelos bisectoriales más cercanos a la realidad, en que la demarcación de los mismos corresponde en general al grado de desarrollo de las fuerzas productivas, cuando no se precisan sus interrelaciones y la compleja y contradictoria interacción a que están sujetos, es fácil llegar a postular que el camino del progreso consiste simplemente en alentar el desarrollo del capitalismo, si no en los términos tradicionales, sí bajo otros estímulos, entre los que no puede faltar el de la política estatal.

Nadie podría sostener que la economía latinoamericana es homogénea y armoniosa; nadie podría negar que en ella hay profundos contrastes y disparidades, áreas más o menos desarrolladas, formas modernas y anacrónicas de organización de la producción; que en ella concretamente se advierten sectores en que aún sobreviven ciertas formas semif feudales en el marco de un capitalismo incipiente y débil. Pero lo que no parece aceptable es suponer, como indicamos unas líneas antes, que las expresiones de atraso y semif eudalismo, lejos de tener relación con el desarrollo propia-

mente capitalista de Latinoamérica, sean tan sólo su antítesis. Esencialmente —y a afirmar tal carácter contribuyó de manera importante la Segunda Guerra Mundial— la economía de Latinoamérica es una economía capitalista; una economía en la que predomina un sistema de producción “en que los medios productivos son propiedad de los capitalistas, quienes constituyen una clase social definida”; un sistema en que esa propiedad tiende a concentrarse en pocas manos y en la que, a consecuencia de ello, la mayoría de la población sólo cuenta con la posibilidad de trabajar para otros a cambio de un salario; una economía cuyas características esenciales no se modifican por el hecho de que el sector público tenga en ella una amplia intervención, y en la que siguen siendo los empresarios, en un régimen anárquico, quienes deciden lo que ha de producirse e invertirse, y cuyos mecanismos coordinadores son el mercado y los movimientos de los precios.²⁹

A partir de mediados del siglo XIX se configuraron claramente en Latinoamérica las condiciones de desarrollo del capitalismo: las relaciones de servidumbre comenzaron a romperse; los campesinos fueron en muchos países, como ya hemos visto en un apartado anterior, despojados violentamente de sus tierras; el artesano empezó a desintegrarse y a perder su independencia, hasta ser en gran medida sustituido por fábricas pequeñas y medianas o quedar subordinado a comerciantes e intermediarios que a partir de entonces lo privaron de los frutos de su esfuerzo; el mercado de trabajo se amplió y diversificó con el aporte de millones de jornaleros y asalariados, sirviendo de base a la aparición de un mercado de capitales en que habrían de obtenerse los fondos para las nuevas actividades, y las formas políticas republicanas se generalizaron en todo el continente. Podría decirse que la fase de acumulación “primaria” u “originaria” del capital se realizó en Latinoamérica, más o menos dentro del modelo clásico de desarrollo del capitalismo. Pero si en Europa el nuevo sistema tropezó con obstáculos a veces casi infranqueables que un feudalismo decadente y en plena descomposición le oponía, en América Latina el proceso fue aún mucho más difícil y se vio rodeado de condiciones históricas desfavorables. En muchos casos no hubo revoluciones burguesas y en los países en que esos movimientos se produjeron, el incipiente capitalismo no condujo en un plazo corto al desarrollo impetuoso de las fuerzas productivas ni pudo extirpar las raíces del atraso. Como dice Oscar Lange: “Un rasgo distintivo del desarrollo capitalista consiste en el hecho (entre otros) de que su decadencia se produce antes de que hayan sido eliminadas todas las formas no

capitalistas de producción. Rasgos significativos de ciertas relaciones feudales, sobreviven en mayor o menor escala en el marco de la sociedad capitalista de varios países.”³⁰

Otro economista polaco —Ignacy Sachs— dice sobre el mismo problema: “La transformación capitalista del sector precapitalista asume la forma de una ramificación gradual de las relaciones capitalistas de producción en el campo. Excepto en los países en que el cambio se realiza a través de una revolución, se vuelve prácticamente imposible señalar una línea divisoria en el proceso o localizarla con precisión en un mapa.”³¹ Y en el caso de Latinoamérica, en particular, seguramente no es exagerado afirmar que incluso en los países en que, como México y Bolivia, hubo revoluciones que dieron un impulso innegable al desarrollo del capitalismo, tal desarrollo ha sido gradual y ha dejado en pie muchas estructuras productivas anacrónicas. >

El tránsito desde el régimen feudal de producción se opera —decía Marx— de un doble modo. El productor se convierte en comerciante y capitalista. . . (éste es el camino verdaderamente revolucionario). O bien el comerciante se apodera directamente de la producción. Este último procedimiento, si bien históricamente representa una fase de transición. . ., no contribuye de por sí a revolucionar el antiguo régimen de producción, sino que lejos de ello lo mantiene y conserva como premisa.³²

Y eso es más bien lo que ha acontecido en Latinoamérica: ha habido y hay capitalismo; las relaciones capitalistas de producción han llegado a predominar e imponerse; pero a la vez, el capitalismo no se ha desenvuelto en la forma vigorosa y revolucionaria que asumió por ejemplo en Europa Occidental hasta el siglo pasado o principios del presente, ni, por último, los caracteres del proceso de desarrollo han sido similares y por tanto comparables entre sí.

En otras palabras, mientras el desarrollo económico de los principales países europeos coincide con el momento en que el capitalismo es un factor histórico de impulso y expansión de las fuerzas productivas, en Latinoamérica empieza a producirse después de siglos de coloniaje y cuando el sistema capitalista está a punto de iniciar su descomposición. Y a ello, así como al papel ya examinado del imperialismo, obedece fundamentalmente que el desarrollo se frustre, se desvíe de sus propósitos iniciales, no llegue a ser plenamente nacional y no logre destruir las formas precapitalistas hasta universalizar las nuevas relaciones de producción. A ello obedece que, como ha dicho algún autor, surja un capitalismo desprovisto de su virtud clásica: la de acelerar grandemente el proceso de acumulación de capital; a ello obedece que en Latinoamérica, al

igual que en la mayor parte de los países de Asia y Africa, no haya aparecido la burguesía industrial resuelta, combativa y revolucionaria, que en otros tiempos tanto influyó en el desarrollo de países como Inglaterra, los Estados Unidos y Francia.

El marco en que se desenvuelve el capitalismo latinoamericano es otro; es un marco distinto y desfavorable;³³ y aunque las principales etapas y características del proceso no han sido hasta ahora estudiadas con profundidad, parece incuestionable que han sido también diferentes.

En la economía latinoamericana hay sin duda “áreas oscuras”, hay zonas atrasadas y aun primitivas que coexisten con sectores de economía más o menos moderna; pero sus relaciones no son, como algunos autores pretenden, unas según las cuales el sector moderno vaya poco a poco contribuyendo a librar al otro sector del atraso y la pobreza, por efecto del mero desarrollo de un capitalismo que nada tiene que ver con el hecho de que millones de seres humanos vivan a niveles de subsistencia. En algunos aspectos, el sector moderno contribuye a liberar al otro del atraso, pues si en el sector precapitalista no se acumula capital, ello obedece a la forma despiadada en que se explota su mano de obra barata, y a que si bien la producción deja un excedente más o menos pequeño pero susceptible de reinvertirse, tal excedente se sustrae permanentemente por el sector capitalista y a la postre contribuye a acentuar la dualidad y a exagerar los contrastes y deformaciones en la estructura económica.

La estructura económica y social de Latinoamérica, en resumen, con la sola excepción de Cuba, forma parte evidente de la economía del capitalismo y el imperialismo. Y si bien es cierto que en el curso de este proceso de integración ha surgido una sociedad dual en América Latina, tal dualidad no consiste, como apunta Gunder Frank, en dos partes separadas una de la otra, con un sector campesino de carácter “feudal”, “aislado” del sistema nacional e internacional del capitalismo. “Por el contrario, es una sociedad dialécticamente dual, con partes diferentes, pero no separadas entre sí, y en que una de ellas explota a la otra.”³⁴

2. ACUMULACION DE CAPITAL Y SUBDESARROLLO*

I

... El proceso de acumulación de capital influye decisivamente en el subdesarrollo latinoamericano y en el complejo de fuerzas inter-

dependientes que subyacen al atraso económico; lo que no significa, empero, que el lento crecimiento del ingreso esté directa, lineal, mecánicamente relacionado con el nivel del coeficiente de inversión o de la relación producto-capital. Al margen de factores propia o supuestamente exógenos, y sin perjuicio de que en ciertos países —y sobre todo en ciertos momentos— el nivel de la tasa de inversión coincida con una baja tasa de crecimiento de la economía, es el contexto todo en que se desenvuelve el proceso de formación de capital lo que más pesa sobre el subdesarrollo. Es decir, está aquí presente el limitado acervo de bienes de capital con que se cuenta, la peculiar, extrema y a menudo antieconómica concentración y la composición o estructura de ese capital, y el grado y forma insatisfactorios en que se le utiliza; está presente, y a la vez relacionado en forma indisoluble y dinámicamente a lo anterior, el bajo nivel de ocupación de la mano de obra y de la productividad del trabajo,¹⁸ y lo está también el insuficiente nivel de la inversión —y sobre todo de la inversión directamente productiva—, su defectuosa distribución, las inadecuadas formas técnicas que asume y, como resultado, el bajo grado de eficiencia tanto de la inversión pública como privada. Todo ello conduce a desaprovechar y malutilizar el excedente económico y a que, en última instancia, el ritmo de crecimiento de la economía sea lento e inestable, el nivel del ingreso insuficiente y el patrón de distribución del mismo —y de hecho de la riqueza— social, económica y políticamente injusto e inaceptable.

Dos aspectos concretos que quizás vale la pena destacar del cuadro antes delineado son, por una parte, el subempleo crónico de la mano de obra, y, por la otra, el impacto doblemente desfavorable que el proceso de capitalización ejerce sobre la formación y el desarrollo del mercado interior.

Si bien el subempleo está ligado al rápido crecimiento demográfico, esencialmente es un rasgo característico del patrón conforme al cual se lleva a cabo la acumulación de capital, y de la incapacidad del sistema productivo para utilizar los recursos a un nivel satisfactorio; y decimos los recursos, porque todos se subutilizan en una u otra medida: la mano de obra, la técnica, las instalaciones de capital, y desde luego, los más variados recursos naturales, dentro de un marco de condiciones diametralmente opuestas a las del modelo clásico, y en el que la ocupación plena resulta verdaderamente excepcional.

En cuanto a las relaciones existentes entre el proceso de acumulación y el crecimiento del mercado interno, lejos de que la magni-

tud de éste sea un fenómeno aislado, que unilateralmente juegue como obstáculo, parecería más bien, por un lado, corolario inevitable, y por el otro —aunque esto probablemente en menor medida—, factor limitante de dicho proceso. Es decir, dadas las condiciones en que se realiza la formación de capital, el mercado latinoamericano no tiene, como factores dinámicos de estímulo, ni una alta —no digamos creciente— tasa de inversión, ni un rápido aumento del poder de compra del grueso de la población, que al menos a corto plazo tendería a ejercer una influencia positiva. Lo que hay es una severa explotación del trabajo y, por consiguiente, niveles mínimos de ingreso y consumo de las masas populares —hecho que tiende a debilitar la expansión del mercado del lado de la demanda—, y bajos niveles de inversión que, a su vez, condicionan desfavorablemente la oferta. Podría pensarse que el enorme consumo suntuario de una minoría privilegiada es, en cierto modo, un factor compensador de la insuficiencia de la capacidad de compra del pueblo y del bajo nivel de inversión. Y ello es parcialmente así; pero también es indudable que la concentración del potencial de ahorro en manos de los grupos de más alto ingreso entraña una grave fuente de distorsiones y desequilibrios económicos, de inestabilidad política y de malestar social.

Todo lo cual permite advertir que el capitalismo latinoamericano carece de las virtudes de que el sistema hizo gala en sus mejores tiempos, en otros países, pero no de muchos de sus peores defectos y contradicciones. La mayor contradicción interna en que actualmente se debate consiste, precisamente, en que la miseria de vastos sectores del pueblo, al mismo tiempo que la principal condición para crear el excedente económico que en gran parte dilapidada la burguesía, empieza a volverse, como no podría ser de otra manera, un freno a un desarrollo medianamente racional.

II

. . . Pretender que el atraso es el resultado directo del bajo ingreso y de la limitada capacidad para ahorrar; atribuir, a la inversa, a esta insuficiente capacidad de ahorro el bajo volumen del ingreso, o relacionar ambas cuestiones, en lo que Myrdal llama la “noción vaga” del círculo vicioso del subdesarrollo, no es por cierto un gran avance ni una sólida base desde la cual se pueda intentar una explicación teórica medianamente satisfactoria. Los problemas de fondo en que una teoría del subdesarrollo debe, a nuestro juicio,

centrar su atención, son otros: explicar, por ejemplo —y no mediante meras tautologías—, por qué el ingreso y el ahorro son bajos, por qué se desaprovecha o subemplea crónicamente una parte sustancial del potencial productivo, por qué el proceso de acumulación de capital tiene los caracteres que tiene, por qué a los países pobres toca la peor parte en las relaciones económicas internacionales, y hasta dónde los factores determinantes del subdesarrollo son accidentales, pasajeros, de carácter formal o cuando más institucional, o son en realidad fenómenos en los que se expresan, por un lado la interacción de las fuerzas productivas y el marco social en que se utilizan el potencial humano, la técnica y los recursos materiales, y del otro, las condiciones históricas que han moldeado la estructura del subdesarrollo.

La economía latinoamericana de hoy no es lo que es por casualidad. La explicación de su atraso no se halla en el presente o siquiera en la estrecha perspectiva de lo ocurrido en las últimas décadas. Para entender sus causas profundas y poder superar los obstáculos más tenaces al desarrollo, es preciso hurgar en el pasado y tratar de reconstruir el proceso histórico que en los últimos cuatro siglos determinó que, mientras unos países se industrializaran, muchos más quedaran a la zaga y aun se convirtieran en víctimas del desarrollo.

... Lo que fundamentalmente interesa es comprender el funcionamiento global, la macrodinámica de la economía latinoamericana como una entidad cambiante cuyo desarrollo, o más bien subdesarrollo, se produce en el marco de una formación socioeconómica determinada, y no por cierto en la tierra de nadie o en los imprecisos linderos del dualismo social.

... El capitalismo ... se introduce en Latinoamérica bajo el régimen colonial, y ello es, precisamente, lo que le imprime rasgos esencialmente distintos a los típicos del capitalismo mercantil europeo y, a partir del siglo XVIII, del capitalismo industrial en expansión. El capitalismo latinoamericano es en sus orígenes un producto de importación, un hecho que no surge de una transformación gradual previa de las relaciones de producción y de los recursos productivos, sino de un desgarramiento inesperado, extraño y violento como fue la conquista, y del dominio y explotación de una metrópoli extranjera a lo largo de tres siglos.

En un sentido estricto, el colonialismo que sufre América Latina no significa, sin embargo, el estancamiento. Bajo el dominio hispano-portugués se producen cambios significativos y a veces profundos; crecen las fuerzas productivas y se abre paso lentamente y con

grandes dificultades un nuevo sistema de producción. Al mismo tiempo, es ese sistema, con sus encomiendas y repartimientos de indios, con sus estancos y prohibiciones, con su explotación irracional de minas y bosques, su tributo oneroso e injusto de oro y plata, su fanatismo y el uso combinado y traumatizante de la cruz y la espada, para postrar y reducir a la servidumbre a pueblos antes libres, el que detiene y deforma el desarrollo latinoamericano.

... En ese contexto histórico se desenvuelve el capitalismo latinoamericano y se fragua el subdesarrollo. Mas no es este último —vale la pena subrayarlo—, el que frena el desenvolvimiento capitalista, sino el peculiar capitalismo latinoamericano el que hace imposible un verdadero desarrollo; lo que es comprensible porque el capitalismo de Latinoamérica poco o nada tiene que ver con el modelo clásico, o siquiera con la versión neoclásica que surge con la industrialización alemana y la restauración Meiji en Japón.

Entre otras diferencias, el proceso capitalista es en América Latina mucho más inestable y violento que en los países hoy industrializados. Y mientras en estos últimos significó:

... mayor independencia, rápidos procesos de integración nacional, un acelerado desarrollo de la industria y la aparición de una nueva y emprendedora burguesía, en Latinoamérica se configuró un modelo distinto, cuyos signos más característicos serían la dependencia, la profunda desigualdad en el desarrollo nacional, la desintegración regional, el estancamiento de la industria y la presencia de una clase dominante-dominada.

En otras palabras, al cobrar impulso el capitalismo latinoamericano cuando el capitalismo había sufrido profundos cambios, entrado ya al estadio del monopolio e iniciado, en un sentido histórico, su descomposición, el cuadro es enteramente otro, mucho menos favorable que el anterior. . . ; en vez de “manos invisibles” y mecanismos automáticos de ajuste, lo que Latinoamérica conoce son alcabalas, estancos y monopolios; en vez de un Estado guardián. . . lo que hay son gobiernos autoritarios y dictatoriales. . . ; en vez de empresarios ahorrativos e innovadores surgen rentistas ociosos, burócratas ineficientes, jerarcas militares y latifundistas e intermediarios insaciables, que en conjunto absorben y dilapidan una parte sustancial del excedente económico; en suma, en vez de una clase obrera vigorosa y combativa, las clases populares siguen dispersas, heterogéneas y enajenadas, y en vez de un capitalismo nacional pujante, que se traduzca en cambios estructurales profundos y en una rápida acumulación de capital, aparece un capitalismo débil, incipiente, alienado, inestable y profundamente contradictorio, incapaz de multiplicar las fuerzas productivas en un lapso razonablemente breve y que, contra lo que pudo pensarse a partir del desarrollo europeo de los siglos XVIII y XIX, está lejos de ser el símbolo de una racional utilización de los recursos productivos.²⁰

Inherentes a ese capitalismo —que nosotros hemos denominado *capitalismo del subdesarrollo*, para distinguirlo tanto del capitalis-

mo tradicional como del “precapitalismo” que ciertos autores suponen todavía dominante en los países económicamente atrasados—, son la dependencia estructural, el desarrollo lento y profundamente desigual, la concentración de la riqueza y el ingreso, el subempleo crónico de los factores productivos, el enriquecimiento de unos cuantos frente a la miseria de las masas populares y, como consecuencia y en cierto modo causa de todo ello, los caracteres desfavorables del proceso de acumulación de capital.

La dependencia que sufre Latinoamérica no es sólo comercial, financiera o siquiera simplemente económica. Es una dependencia múltiple, entrelazada, profunda, verdaderamente estructural. El imperialismo no juega en ella el mero papel de un factor “externo” desfavorable, ni tan sólo el de un “enclave” interno, a la manera señalada por Singer. Es mucho más que ambas cosas: es el marco en que viven los países latinoamericanos y la base en que descansa el poder económico y político de las oligarquías y *gorilarquías* que los gobiernan. Por eso la dependencia es estructural: porque el sistema económicosocial de los países de América Latina es dependiente como un todo, y porque el subdesarrollo resultante es a la vez elemento orgánico, parte integrante de la estructura mundial capitalista.

La desigualdad en el proceso de desarrollo es otra causa del atraso digna de mención. En el orden internacional se manifiesta en el dramático contraste entre los países capitalistas ricos y pobres, entre los que tienen todo y los que nada tienen. Y en el orden interno se expresa en constantes fluctuaciones, en formas extremas de concentración y en una serie casi interminable de disparidades y desequilibrios profundos: entre una minoría escandalosamente rica y una mayoría deplorablemente pobre, entre el campo y la ciudad, entre los diversos centros urbanos, entre el capital extranjero y el nacional, entre las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios, la agricultura y la industria, las industrias modernas y las tradicionales, unas regiones y otras, etcétera. En mucho mayor medida que en los países industriales, el desarrollo está sujeto en Latinoamérica a continuos y bruscos altibajos que afectan el nivel de la demanda global, acentúan la inestabilidad, determinan con frecuencia el crecimiento artificial de la capacidad productiva y conllevan, a la postre, el subempleo crónico y a la vez cíclico de los recursos humanos y materiales. En mucha mayor medida, también, en Latinoamérica se polarizan el reparto de la riqueza y el ingreso y se intensifica la explotación del trabajo de los asalariados y pequeños productores.

El hecho de que las masas contribuyan con sus bajos niveles de ingreso y de consumo a aumentar el potencial de ahorro, o en otras palabras, de que produzcan mucho más de lo que consumen, no significa, empero, que la tasa real de inversión tenga un nivel satisfactorio. El bajo nivel de ingreso y de vida de las mayorías no tiene como contrapartida una rápida acumulación de capital, sino un enorme desperdicio interno del potencial productivo y un drenaje agotante de recursos financieros debidos al pesado tributo que Latinoamérica paga a las grandes potencias capitalistas.

Los pocos estudios que hasta ahora se han hecho al respecto muestran que la capacidad de inversión de los principales países latinoamericanos excede con mucho a la que realmente se realiza año por año. Una parte sustancial del excedente económico se destina a actividades improductivas y económicamente innecesarias como el mantenimiento de costosos ejércitos y cuerpos policíacos, publicidad y propaganda, engrosamiento de la burocracia, obras públicas y construcciones e instalaciones privadas no esenciales, una red comercial hipertrofiada; y tras de todo ello, todavía queda margen para que una minoría, en verdad privilegiada, obtenga ingresos elevadísimos y disponga de una capacidad adicional de despilfarro en... que se dilapidan las escasas divisas que debieran destinarse a adquirir los bienes esenciales de consumo y producción que reclama un desarrollo acelerado.

La llamada "burguesía nacional" no escapa a tales patrones de gasto y de conducta. En la época ya lejana en que luchaba por el poder frente a una pseudoaristocracia terrateniente ociosa y manirrota, seguramente actuaba con mayor discreción; pero actualmente abundan en sus filas los nuevos ricos que superan con mucho a los viejos en capacidad de ostentación y despilfarro. Un buen ejemplo de ello es la burguesía mexicana, que después de haber enarbolado las banderas renovadoras de la Revolución iniciada en 1910, en el último cuarto de siglo se ha vuelto defensora a ultranza del *statu quo* y uno de los principales factores responsables de la anarquía y el desperdicio que aquejan al desarrollo económico de México.

En cada país de Latinoamérica la estructura socioeconómica interna contribuye decisivamente a frenar el desarrollo y a hacerlo más inestable. De ella dependen, en realidad, tanto la injusta y antieconómica distribución de la riqueza y el ingreso como los factores que actúan desfavorablemente sobre la oferta y la demanda, sobre la acumulación de capital e incluso sobre la relación de fuerzas políticas dominantes. Pero el factor interno no se desen-

vuelve al margen de un cuadro, también estructural, de condiciones externas desfavorables. Antes bien, se interinfluyen, aunque el peso que en última instancia ejerce el fenómeno de la dependencia suele ser determinante.

III

... En los últimos años ha llegado a aceptarse, incluso en los círculos gobernantes y de hombres de negocios de América Latina, que la situación actual está muy lejos de ser satisfactoria. El creciente descontento de amplios sectores del pueblo respecto a la inflación y los bajos niveles de vida, el cuadro de violentos contrastes de riqueza y miseria, los frecuentes cuartelazos y golpes de Estado en que irónicamente se debate la suerte de la “democracia representativa”, el triunfo de la Revolución Cubana y los avances que se realizan en la isla en materia económica y cultural, la iniciación, en fin, de brotes rebeldes y de movimientos guerrilleros en Colombia, Venezuela, Guatemala, Bolivia y Perú, han contribuido para que en todas partes se hable de la necesidad de un cambio.

... Naturalmente, frente a la táctica de aceptar cambios superficiales e inocuos aquí y allá, como condición para que todo siga en el fondo más o menos igual, poco a poco empieza a configurarse una estrategia diferente, una nueva estrategia que sí persigue cambios estructurales, que responde a la convicción de que los males de Latinoamérica son de fondo y de que las soluciones tienen por tanto que ser también de fondo. En un vasto sector, que comprende desde estudiantes y profesores universitarios hasta dirigentes intermedios en el movimiento obrero y modestos campesinos sin tierra o sin medios para trabajarla, comienza a cobrar fuerza la idea de que los grupos que hoy están en el poder han cumplido ya su parte, de que es necesario lograr otra constelación interna de fuerzas sociales y políticas, y de que el camino de un rápido desarrollo latinoamericano no habrá de ser el fruto de la alianza con el imperialismo, sino el resultado de una lucha antiimperialista victoriosa.

3. AMERICA LATINA Y LA ALIANZA PARA EL PROGRESO*

Acaso no hay un tema, de aquellos que en los últimos dos años han atraído mayor atención pública en América Latina, al que se

haya rodeado de la publicidad que ha envuelto a la Alianza para el Progreso. En rigor, no pasa un día en que los periódicos y revistas del continente no hablen de lo que, en ese enigmático y ahora común lenguaje de las siglas, ha dado en llamarse la ALPRO. En todas partes se la menciona: en declaraciones de funcionarios de gobierno y hombres de empresa, en reuniones políticas y sindicales, en conferencias y mesas redondas. Tan sólo en los últimos meses se han escrito sobre la alianza decenas de miles de cuartillas y dedicádose a ella millares de toneladas de tinta y papel.

Pero a pesar de esa masiva e inusitada propaganda, la mayor parte de la gente no sabe aún qué es la famosa alianza. Y no lo sabe, porque mucho de lo que hasta ahora se ha dicho sobre ella carece de objetividad y no deriva de un examen más o menos riguroso de lo que es este nuevo y vistoso instrumento de acción interamericana. Mientras algunos comentaristas, críticos y divulgadores de la ALPRO se limitan a repetir lugares comunes y afirmaciones convencionales en favor de ella, otros se quedan en el señalamiento simplista y un poco dogmático de que la alianza es un instrumento de penetración extranjera y de explotación de los pueblos latinoamericanos. En tal virtud no es extraño que muchos se pregunten: ¿En qué consiste en verdad y cuál es la importancia de la ALPRO? ¿Será realmente el mejor o incluso el único camino del progreso para los pueblos latinoamericanos? ¿Será ésta la “revolución de las crecientes esperanzas”, como entusiastamente se declara en Estados Unidos, o será un nuevo callejón sin salida o un engañoso espejismo que a la postre sólo lleve al desencanto y la frustración?

Para evaluar el significado de la Alianza para el Progreso se requiere, en primer término, tener presente la situación económica y política que prevalece en Latinoamérica, y en segundo, conocer el origen, los principios en que descansa, los objetivos que persigue, los medios a través de los cuales se aspira a alcanzar esas metas y la forma en que está funcionando la alianza en la práctica. Del modo resumido y esquemático en que es viable hacerlo en una exposición como ésta, trataré en seguida de examinar ambas cuestiones.

I. Tendencias de la economía latinoamericana

Latinoamérica salió de la Segunda Guerra Mundial con muchos problemas no resueltos y muchas aspiraciones insatisfechas. Desde los años posteriores al colapso económico de 1929, nuestros países

comprendieron que sólo a través de la industrialización podrían diversificar y fortalecer sus economías, consolidar su independencia y elevar el nivel general de vida. Pero la depresión y el decaimiento de la década de los treinta impidieron a la mayoría de los países ganar terreno en el proceso del desarrollo económico. La ausencia transitoria de las grandes potencias en el exiguo mercado internacional de los años bélicos, si bien trajo consigo trastornos en el abastecimiento de bienes de capital, fue a la vez un factor de estímulo al desarrollo industrial de los principales países latinoamericanos. Y aunque los logros de esa etapa se entrelazaron con fallas, errores, desequilibrios y tropiezos, la producción creció de prisa (más de 6 % al año entre 1942 y 1951) y Latinoamérica vivió una breve bonanza en que aumentaron la población, la tasa de inversión, el nivel de empleo, la producción industrial, el volumen y el valor del comercio exterior, la capacidad internacional de pago, los precios internos y las especulaciones y negocios de todo género.

Con excepción de 1949, en que se resintió el receso de la economía de EE. UU. y declinó en forma apreciable la tasa del desarrollo latinoamericano, la década iniciada en 1940 fue de rápida expansión. Y cuando las perspectivas inmediatas parecían volverse desfavorables, un hecho inesperado: la guerra de Corea, vino a alentar de nuevo a la economía de nuestros países a través de una mayor demanda en el mercado de las materias primas, mejores relaciones de intercambio, aumento de la capacidad financiera y, en síntesis, otro impulso a la inversión y producción latinoamericanas. En los siete años comprendidos desde la terminación de la guerra hasta 1952, los países que alcanzaron las tasas más altas de crecimiento —entre el 6 y el 9 % al año— fueron Guatemala, El Salvador, Brasil, Colombia y Venezuela, quedando inmediatamente después Perú y México.

A partir de 1952 el panorama cambió drásticamente. La guerra de Corea costó a Estados Unidos tantos o más hombres que la Segunda Guerra Mundial, pero no fue suficiente para mantener la prosperidad económica en América. En 1952 bajaron los precios de la lana, la carne, el quebracho, el azúcar y otros productos. La baja continuó al año siguiente, en el que se agregaron el descenso en las cotizaciones del algodón, el plomo y el estaño. Pareció interrumpirse en 54, en que incluso mejoraron los precios del café, lana, cacao, petróleo y cobre; pero después de 1956-57 se generalizó la declinación de los principales minerales y productos agrícolas, volviéndose más y más desfavorable la relación de intercambio.

Partiendo de 100 en 1953, la relación de intercambio subió a 109 en 54; descendió a 92 en 1957 y cayó a 84 en 1958-61, lo que en una estimación más o menos burda, pero conservadora, significa que Latinoamérica ha perdido desde 1950-53 alrededor de 1,500 millones de dólares al año. (Informe del Comité de los Nueve al Consejo Interamericano Económico y Social de la OEA, septiembre de 1962, página 45.)

Tan sólo en 1957-61 las reservas de oro y divisas de nuestros países se redujeron en aproximadamente 1 000 millones de dólares, y la tasa de desarrollo económico perdió también impulso desde años atrás: entre 1940 y 1950 el crecimiento medio anual del producto bruto por habitante fue de 3.5%; en 1951-55 de 2.2%, en 1956-57 de 1.4%, en el siguiente bienio de menos de 0.7% y en 1960-61 apenas superior a 1%. En algunos países se registraron incluso descensos del ingreso por habitante y en general en toda la región se extendió el estancamiento, en medio de una paradójica interacción de fuerzas deflacionarias y factores inflacionarios, que trajo consigo el aumento del desempleo y de los precios, el déficit de las finanzas públicas, el desequilibrio de la balanza de pagos y la realización de severas devaluaciones.

De manera, pues, que en lugar de que nuestros países se acercaran poco a poco a los niveles de ingreso de las naciones industriales, la verdad es que el atraso relativo de Latinoamérica es creciente y que las condiciones de vida de las pequeñas minorías privilegiadas contrastan en forma cada vez más violenta con la miseria de las grandes masas. Podríamos recordar el abatimiento, la ignorancia y el abandono en que viven millones de campesinos en el noreste de Brasil, en el noroeste argentino, en las zonas desérticas del norte y en las costas del sur de México, en el llano de Venezuela, en las plantaciones de Honduras y Guatemala o en los Andes peruanos; podríamos recordar las condiciones increíbles de hacinamiento, insalubridad y desencanto en que viven centenares de miles de obreros y el *lumpen* en las colonias proletarias de Santiago, Caracas, Lima, México y Río. Pero baste para nuestros fines decir que, hoy como ayer, el dato más grave y sombrío del panorama social latinoamericano es la miseria del pueblo; pues salvo un pequeño sector que vive ostentosa y humillantemente, una delgada capa media que empieza a cobrar importancia en las ciudades, y grupos aislados de trabajadores industriales cuyo nivel de vida material se ha elevado en forma más o menos lenta, la mayoría de la gente vive en el desamparo desde el Río Bravo al Cabo de Hornos: come mal, apenas se viste, sigue en la oscuridad del analfa-

betismo, carece de los servicios más indispensables, está siempre expuesta al desempleo y el subempleo, se aloja en habitaciones antihigiénicas e inhumanas y es fácil presa de las enfermedades y la muerte prematura.

En esencia, ése es hoy, y ése era también, a principios de 1961, en vísperas de lanzarse la Alianza para el Progreso, el escenario económico y social de América Latina. Faltaría tan sólo añadir que el momento en que surge ese programa coincide con una creciente inquietud popular, con una inestabilidad política que a partir de entonces se acentúa en Brasil, El Salvador, Guatemala, Santo Domingo, Colombia, Venezuela, Argentina y Perú; con numerosos brotes de represión y violencia en varios países y con una etapa de consolidación y avance de la Revolución Cubana.

II. Origen y objetivos de la alianza

La Alianza para el Progreso nació en Washington, D.C., el 13 de marzo de 1961. Su padre fue el presidente de Estados Unidos, John F. Kennedy, quien en un mensaje a los pueblos del continente los llamó a unirse “. . . en una *Alianza para el Progreso*, en un vasto esfuerzo de cooperación, sin paralelo en su magnitud y en la nobleza de sus propósitos, a fin de satisfacer las necesidades fundamentales de los pueblos de América. . .” “Si los países americanos —dijo en tal ocasión el señor Kennedy— están decididos a realizar su parte, los Estados Unidos, a su vez, aportarán recursos de alcance y magnitud suficientes para hacer que tenga buen éxito un atrevido programa de desarrollo. . .” “Vamos a reanudar nuestra revolución americana para que sirva de guía a las luchas de los pueblos en todas partes, no con un imperialismo de la fuerza y el miedo, sino con el imperio del valor, de la libertad y de la esperanza en el porvenir del hombre.” En esta encendida proclama nació la Alianza para el Progreso.

El propósito expuesto por el mandatario norteamericano empezó a tomar cuerpo cinco meses después en la reunión interamericana de Punta del Este, celebrada en agosto de 1961. En ella se aprobaron dos documentos importantes denominados *Declaración a los Pueblos de América* y *Carta de Punta del Este*, así como varias resoluciones sobre asuntos concretos.

En la declaración, los gobiernos americanos acuerdan constituir la “Alianza para el Progreso. . . para procurar una vida mejor a todos los habitantes del Continente”, y expresan que la alianza se

inspira en la Carta de la OEA, en la Operación Panamericana y en el Acta de Bogotá, y se funda “en el principio de que al amparo de la libertad y mediante las instituciones de la democracia representativa, es como mejor se satisfacen, entre otros anhelos, los de trabajo, techo y tierra, escuela y salud”. Sobre esas bases, los firmantes de la Declaración se comprometen solemnemente a:

- Perfeccionar y fortalecer las instituciones democráticas. . .
- Acelerar el desarrollo económico y social. . .
- Impulsar, dentro de las particularidades de cada país, programas de reforma agraria. . .
- Asegurar a los trabajadores una justa retribución. . .
- Acabar con el analfabetismo y extender la educación a todos los niveles. . .
- Reformar las leyes tributarias para exigir más a quienes más tienen. . .
- Mantener una política monetaria y fiscal. . . que defienda el poder adquisitivo de las mayorías. . .
- Dar rápida y duradera solución al problema de las variaciones excesivas de los precios de los productos latinoamericanos de exportación. . .
- Acelerar la integración de la América Latina.

En el otro documento fundamental: la *Carta de Punta del Este*, se establecen los objetivos, los principios básicos y los medios de acción de la alianza, señalándose como meta principal la aceleración del desarrollo económico y la elevación del nivel de vida, respecto a lo cual se plantea como requisito mantener en la próxima década una tasa de crecimiento del producto por habitante no inferior de 2.5 % anual. En la carta se hace además referencia a otros propósitos, que en rigor corresponden a los ambiciosos postulados ya transcritos en la llamada *Declaración a los Pueblos*, y se enuncian los factores e instrumentos de diversa naturaleza que han de contribuir a acelerar el desarrollo y resolver a la vez algunos problemas de emergencia. Y por lo que hace a la ayuda financiera externa, se ofrecen a Latinoamérica préstamos e inversiones de por lo menos 20 000 millones de dólares para los próximos diez años.

III. La alianza en la práctica: organización y medios de acción

La Carta de Punta del Este condiciona en realidad el desarrollo latinoamericano a la preparación y aplicación de programas nacio-

nales, a la integración económica y a la defensa de los precios de exportación de las materias primas, así como a la realización de reformas agrarias, tributarias, educativas, políticas, administrativas y laborales. Y si bien puede haber otras condiciones fundamentales para impulsar el desarrollo económico y social de nuestros pueblos, no cabe duda de que las enunciadas en Punta del Este son muy importantes. Pero admitir la significación de tales medidas es mucho más fácil que comprobar su viabilidad y que aceptar los procedimientos y en general el régimen de organización de la alianza.

De acuerdo con la Carta de Punta del Este, el cuerpo principal de la ALPRO es el Comité o Nómina de nueve expertos, adscrito al Consejo Interamericano Económico y Social de la OEA y cuyas funciones principales son: fijar normas para la presentación de los planes de desarrollo y métodos y criterios comunes para su evaluación, seguir de cerca la marcha de los comités *ad hoc*, cooperar con los gobiernos en el ajuste y revisión de los programas, divulgar los propósitos de la alianza y colaborar con el secretario general de la OEA y con los organismos financieros internacionales.

Al lado del Comité de los Nueve funcionan varios comités *ad hoc*, y las labores administrativas de uno y otro están a cargo de un funcionario designado por el secretario ejecutivo del CIES. La misión principal de los comités *ad hoc* consiste en revisar y evaluar los planes nacionales de desarrollo, en relación con los cuales, hasta hace unos meses, cinco países: Bolivia, Colombia, Chile, México y Venezuela, habían solicitado a la OEA la evaluación respectiva, estando por hacer otro tanto Honduras y Panamá.

Lo primero que se advierte al examinar la organización interna de la alianza es que, con independencia de fallas administrativas o de funcionamiento, todo el régimen de organización de la misma está subordinado a la OEA y, directa o indirectamente a los Estados Unidos. Así, por ejemplo:

1) El coordinador norteamericano de la alianza, Teodoro Moscoso, no actúa en la práctica como un funcionario de Estados Unidos que se limite a defender los intereses de su país, sino muy a menudo como una especie de ideólogo y patrón de la ALPRO, que da opiniones públicas, interpreta, aconseja, censura e incluso decide cuestiones importantes, de una manera en que no lo hace ningún funcionario latinoamericano. Gracias a ello, Moscoso se ha convertido en uno de los principales personajes de la alianza.

2) Tanto el Comité de los Nueve como los comités *ad hoc* están a su vez subordinados a la OEA, organismo en el cual el gobierno

norteamericano tiene un peso decisivo. Ya dijimos, por ejemplo, que una de las funciones del Comité de los Nueve es colaborar con el secretario de la OEA y con los organismos financieros internacionales; pero la subordinación de que hablamos es mucho más directa: todo el funcionamiento de los comités gira alrededor del secretario de la OEA o del CIES, el *staff* técnico del Comité de los Nueve lo proporciona la OEA, el personal administrativo y técnico de dichos comités lo contrata la OEA, los comités utilizan los servicios e instalaciones de la OEA y la evaluación de los programas se realiza en buena parte de acuerdo con los principios de la Carta de la OEA.

Y más grave todavía es el hecho de que los comités de la alianza procedan con base en criterios que dan lugar a frecuentes interferencias y lesiones a la soberanía de los países latinoamericanos, pues no se limitan a informar a los organismos financieros internacionales, a los que en cierto modo representan, sino que tienden a ver en los gobiernos latinoamericanos a meros deudores y en los bancos extranjeros y el gobierno de Estados Unidos a simples acreedores, olvidando que los financiamientos internacionales no pueden manejarse como relaciones mercantiles ordinarias, pues son asuntos entre Estados soberanos.

Pero, veamos más de cerca cómo operan los comités *ad hoc*: ya señalamos el papel que en la realización de los propósitos de la alianza juegan los programas nacionales. “De ello fluye como consecuencia lógica —afirma el Comité de los Nueve— la importancia que tiene la evaluación de los programas por los comités *ad hoc*. . . (para ponderar) tanto los requisitos como las posibilidades del esfuerzo necesario, interno y externo. . .” (Informe del Comité de los Nueve, página 15.) Y en efecto, la función de tales comités no es en modo alguno rutinaria, pues a ellos toca nada menos que evaluar y revisar los programas nacionales, “. . . en función de su capacidad para promover el desarrollo del país, de la validez de sus objetivos económicos y sociales, de la importancia del esfuerzo interno y la consistencia de las medidas propuestas para su realización. . .” (informe, página 18.) Son en verdad tan amplias las atribuciones de los comités, que en un momento dado pueden objetar un plan porque sus objetivos no se consideran aceptables, porque el país que lo elabora no alienta al capital particular o porque las medidas que se propone poner en marcha no son adecuadas a juicio de los expertos de la OEA. Incluso pueden suspender la ejecución de un programa o postergar su consideración, como recientemente lo hizo un comité respecto al plan decenal de Boli-

via, por creer que era preferible dictar ciertas medidas de emergencia y aplazar indefinidamente el examen del plan del gobierno boliviano. El Comité de los Nueve ha llevado las cosas tan lejos, que con el pretexto de que “la formulación y ejecución de un programa constituye un proceso continuo. . .”, ha señalado la conveniencia de que los comités *ad hoc* sigan de cerca el desarrollo de los programas y sugieran en su caso las modificaciones pertinentes, y que los gobiernos autoricen a dichos comités, no sólo para informar de la evaluación de un programa a los posibles acreedores, sino de la naturaleza de los estudios que estén realizando, el tipo de problemas que afecten al país interesado y otros aspectos de su situación interna.

¿Y cuáles son la base legal y el alcance de la intervención de los comités? Los comités actúan —nos dice el Comité de los Nueve— con “funciones análogas a las de los jueces” y como un “tribunal imparcial. . .” Pero resulta que este juez imparcial se nos convierte en seguida en vigilante comisario, pues si el financiamiento externo se otorga con base en el dictamen de un comité, éste queda “con la obligación moral de estar atento al uso apropiado de la ayuda. . .” (Informe, página 19.)

¿Cómo es posible que un país libre y soberano acepte someter, nada menos que las orientaciones fundamentales de su política económica y social y sus programas nacionales de desarrollo, a un comité de técnicos extranjeros seleccionados a satisfacción de la OEA? ¿Cómo puede explicarse que un gobierno independiente convenga en someterse al fallo supuestamente imparcial de los “jueces” de los comités *ad hoc*? ¿A qué puede obedecer que no sólo se permita a tales comités hacer observaciones y aun suspender o aplazar la consideración de un plan nacional, sino incluso vigilar su desarrollo y proponer modificaciones a planes ya en ejecución, dizque para ajustarlos a los términos de la Carta de Punta del Este? ¿Cómo es posible que, sin fundamento legal alguno, el Comité de los Nueve se considere con la “responsabilidad implícita” de coordinar los programas nacionales? ¿Ocurrirá todo esto porque los gobiernos latinoamericanos han aceptado poner los acuerdos de un grupo de expertos extranjeros, por encima de sus propios poderes, de sus parlamentos, de sus constituciones y de su dignidad nacional?

No; el problema es más complejo y sutil. La intervención de los comités de la OEA no es ni podría ser obligatoria. Los documentos principales de la ALPRO no están hechos por principiantes ni por personas que desconozcan la sensibilidad latinoamericana; están

hechos por celosos y competentes abogados que se mueven frente a los problemas jurídicos y sus implicaciones políticas como patos en el agua. El párrafo 3 del capítulo V de la Carta es terminante: “Cada gobierno, *si así lo desea*, podrá presentar su programa de desarrollo económico y social a la consideración de un comité *ad hoc*. . .” De donde se desprende que si un gobierno no desea hacer tal cosa, simplemente no la hace.

¿Y si es meramente potestativa la presentación de los planes de desarrollo a la OEA, cómo es que muchos gobiernos se apresuran a ir a Washington a pedir la venia de ese organismo? La verdad es que lo hacen, no por una disposición jurídica que los obligue a ello, sino por una realidad política y social; por el convencimiento de que si no proceden así y no someten sus programas a la evaluación, revisión y aun modificación de los comités de la OEA, se vuelven letra muerta porque no hay dinero para financiarlos.

El Comité de los Nueve ha sido muy elocuente al referirse a las decisiones de los comités *ad hoc*: “Para ninguna de las partes es obligatorio pedir el fallo, aceptarlo o cumplirlo. Pero el procedimiento sólo puede tener éxito si después de hecha la evaluación y emitidas las recomendaciones, y siempre que su solidez no pueda ser razonablemente criticada, las mismas son aceptadas y puestas en práctica. . .” (Informe, página 18.) Los pueblos latinoamericanos deben comprender, agrega el propio comité, que la condición para la ayuda es adoptar las medidas que sugieran los expertos. Y en seguida concluye: “Para que el trabajo de los comités *ad hoc* pueda desarrollarse en las mejores condiciones posibles es indispensable que, tanto los gobiernos que someten sus planes a evaluación, como los integrantes de los comités, tengan la seguridad de que las recomendaciones de éstos serán debidamente consideradas en las decisiones que se adopten. . .” (Informe, página 21.)

Ahora es más fácil entender por qué se someten los programas nacionales a los comités de la OEA. La Carta misma de Punta del Este señala que “las recomendaciones del Comité *ad hoc* serán de gran importancia para determinar la distribución de los fondos de la Alianza. . .”, y los funcionarios norteamericanos son aún más explícitos, pues tanto Moscoso, como el secretario Dillon y el presidente Kennedy han subrayado una y otra vez la importancia decisiva de los acuerdos y recomendaciones de los comités de la OEA para obtener financiamientos en el marco de la ALPRO.

IV. Las realizaciones de la alianza

Hasta aquí, hemos examinado los principales aspectos de la organización interna y del funcionamiento de la alianza; veamos a continuación cuáles han sido sus realizaciones.

Algunos consideran que a la ALPRO corresponde el mérito de haber influido para que cada país planifique su desarrollo y elabore programas nacionales. La convicción cada vez más extendida, de que el desenvolvimiento económico de Latinoamérica no habrá de producirse en el marco y bajo las condiciones que hicieron posible el desarrollo a partir de la revolución industrial, ha influido para que se vean con interés y simpatía los intentos de programación, máxime cuando que nuestros pueblos tienen conciencia de que en cada uno de los países de América hay anarquía y desperdicio de riquezas y recursos humanos y de que, por encima de discusiones especulativas, de prejuicios y temores, debe asegurarse un mínimo de racionalización al esfuerzo productivo. Hasta ahora, sin embargo, sólo unos cuantos países han formulado programas conforme a la Carta de Punta del Este; y si ello es ya revelador, más significativo es el carácter de los programas puestos a consideración de la OEA.

El terreno en que se mueve la elaboración de tales programas es sin duda inestable y lleno de riesgos y contradicciones. Cuando se sugiere que los planes sólo sean un “punto de referencia” o un instrumento “estratégico” que ayude a orientar la política financiera y los gastos del Estado, se exhibe la insuficiencia y el carácter en buena parte verbalista y demagógico de tales planes; mas, por otro lado, apenas se insinúa la conveniencia de incorporar a los programas, elementos que son el ABC de la planificación, se multiplican como hongos los opositores y alzan el grito al cielo los partidarios de la “libre empresa”. Lo que realmente ha empezado a hacerse, por lo tanto, no son planes destinados a superar la anarquía ni menos a supeditar los intereses y privilegios de las minorías a los del pueblo y la nación en general, sino programas amplios en los que hay una visible dosis de vaguedad, de optimismo y de buenos deseos; en los que se señalan ciertas metas globales —como determinada tasa de crecimiento, el coeficiente de inversión, el volumen probable del gasto público y la inversión privada, etcétera— pero no se consideran en cambio las alteraciones previsibles de la estructura económica, las actividades concretas sobre las que ha de ponerse el mayor énfasis y la forma en que habrán de atacarse.

los problemas más graves, ni se tiene certeza alguna respecto a la viabilidad de los objetivos señalados.

Esas limitaciones serían suficientes para condicionar el éxito de los programas. Pero hay algo más: la incipiente “planificación” que empieza a ponerse en marcha en Latinoamérica no es el fruto de un cambio social profundo ni de una amplia, previa movilización democrática en cada país. Los primeros programas no los han hecho los pueblos, o siquiera en conjunto y coordinadamente los gobiernos, sino que han salido de alguna oficina en la que en forma casi sigilosa ha trabajado un grupo de técnicos en su elaboración. No es pues una forma de planificación democrática, sino meramente burocrática. Y bastará que el pueblo que va a producir la riqueza que se aspira a crear, no participe activamente en la formulación y después en la vigilancia en el cumplimiento del plan, para que éste sólo sirva, en el mejor de los casos, para ordenar algunos gastos públicos y conseguir un poco más de dinero en el exterior, pues como se sabe, “para obtener ayuda técnica y financiera dentro de los términos de la Alianza para el Progreso, la formulación y ejecución de un programa de desarrollo es una condición necesaria”. (Informe, página 22.)

El Comité de los Nueve y varios altos funcionarios de la alianza han subrayado la “necesidad de que todas las fuerzas nacionales participen en la formulación de los programas de desarrollo. . .” (Informe, página 27); pero lo que no han aclarado es cómo ha de lograrse tal cosa en países en que la verdadera democracia brilla por su ausencia, y en donde la mayoría de la población no participa, no digamos en la preparación de programas nacionales de desarrollo económico, sino ni siquiera en las decisiones municipales más modestas.

El plan recientemente elaborado en México y ya puesto a consideración de la OEA, es una buena demostración de lo antes dicho. Creo que no es exagerado señalar que casi nadie se enteró de dicho plan, de sus objetivos y de los esfuerzos que requerirá de todos los mexicanos para realizarse. El plan no fue discutido públicamente y en su formulación no participaron los campesinos, los mineros, los pescadores, los obreros y técnicos de las fábricas, los profesionistas, ni tampoco los diputados y senadores. Hay opiniones según las cuales ni siquiera intervinieron en su discusión muchos destacados técnicos oficiales, y aún hay quien asegure que el plan fue una sorpresa para varios secretarios de Estado, cuyas dependencias habrán de realizar tareas que en realidad no han estudiado ni menos aprobado.

Podría decirse mucho más sobre los programas; pero pasemos a considerar el lugar que ocupan las llamadas reformas “estructurales” en el sistema de la alianza, para después evaluar en conjunto sus realizaciones.

Desde luego, es innegable que en Latinoamérica se requiere llevar a cabo una serie de reformas sociales, como condición para acelerar el desarrollo económico y conseguir cierta estabilidad política. Y aunque las condiciones en cada país son distintas, a riesgo de caer en un esquema demasiado simple podría decirse que la situación de nuestros países tiene, en los campos en que a menudo se subraya la necesidad de reformas, las características siguientes:

a) La tierra está muy defectuosamente repartida; abundan los latifundios y los minifundios; los sistemas de distribución y financiamiento en el campo están en buena parte en manos de grupos parasitarios que explotan inicualemente al campesino; la combinación de los recursos agrícolas es inadecuada y la productividad es baja.

b) La carga tributaria es muy pequeña en unos casos y alta en otros; pero en prácticamente todos, los sistemas fiscales y en general las finanzas públicas muestran fallas semejantes: los ingresos públicos son insuficientes y dependen en gran proporción de impuestos indirectos, hay un amplio margen de evasión, faltan instrumentos eficaces de control presupuestal, muchos de los gastos públicos son poco productivos, la deuda del Estado tiende a colocarse en forma inflacionaria y la política financiera no tiene un definido propósito de fomento del desarrollo económico.

c) Los gastos con fines educativos representan una pequeña parte del producto nacional y no se hallan geográficamente, económica y socialmente bien distribuidos. Abunda el analfabetismo y faltan sobre todo escuelas primarias y centros de enseñanza media.

d) La organización administrativa del Estado es defectuosa y en su funcionamiento hay lagunas y superposiciones que se traducen en ineficiencia y burocracia.

e) En el terreno laboral, en algunos países faltan leyes que protejan a los trabajadores y les otorguen derechos y garantías fundamentales, y en otros, en los que incluso han llegado a expedirse leyes relativamente avanzadas —como ocurre por ejemplo en México— lo que falta es que se cumplan y respeten.

Hay muchos otros campos, de aquellos por cierto a los que nunca o casi nunca se refieren los expertos de la OEA, en los que también se requieren reformas de fondo. Tal es el caso de los sistemas de crédito, de los mercados de valores y capitales, de la organización y funcionamiento del comercio exterior, de las inversiones extranjeras, de la estructura y el reparto del ingreso y de las bases en que descansa la intervención del Estado en la economía.

Alrededor de la necesidad de llevar a cabo ciertas reformas fundamentales se ha producido una situación peculiar, aunque en el fondo fácil de entender. A raíz del nacimiento de la alianza muchos creyeron que la realización de dichas reformas sería condición para obtener los beneficios prometidos en Punta del Este, lo que no dejó de sorprender a los más conservadores y de agradar a quienes de tiempo atrás estaban convencidos de la necesidad impostergable de tales reformas. Pero las cosas se han ido esclareciendo poco a poco, y poco a poco también se han desvanecido los prematuros temores de unos y las injustificadas esperanzas de otros.

Ante la preocupación de quienes deben sus riquezas y sus privilegios a la supervivencia de estructuras sociales anacrónicas, los funcionarios de la ALPRO han tenido que ser muy claros: las reformas estructurales, ha dicho el Comité de los Nueve, no son un requisito previo para obtener ayuda del exterior. Los comités *ad hoc*, en consecuencia, deben limitarse a “apreciar la voluntad que existe (*sic*) para hacer las reformas requeridas en un país y determinar hasta qué punto. . . se adaptan a las condiciones existentes y a los objetivos propuestos”. (Informe, página 32.) El propio comité, sin embargo, considera que la realización de las reformas entraña “una obligación que emana de un estatuto internacional”, lo que de aceptarse haría de la OEA el rector máximo de la vida latinoamericana y colocaría a las constituciones de nuestros países al mismo rango y aun por debajo de la Carta de Punta del Este.

En torno a las reformas vuelven a aflorar las contradicciones que hemos visto a propósito de los programas nacionales. Apenas se plantea la posibilidad de llevar a cabo alguna de ellas, se dejan sentir los múltiples y a menudo infranqueables obstáculos a que tiene que enfrentarse cualquier cambio económico o social; y a la postre se impone la contemporización, y los pronunciamientos más solemnes quedan como palabras huecas, pues hasta las reformas más restringidas e intrascendentes, a pesar de ser indispensables, en el estrecho marco de la alianza se vuelven irrealizables y concitan la hostilidad de todos los posibles afectados, desde los

funcionarios encargados de realizarlas hasta los inversionistas nacionales y extranjeros refractarios a cualquier actividad que pueda lesionar sus intereses.

Una revista norteamericana recogía recientemente la opinión reveladora de un economista chileno: “. . . tratar de modificar de la noche a la mañana un sistema de clases que ha existido durante siglos, es jugar con fuego. Un intento de estrechar las diferencias entre ricos y pobres con excesiva prisa, podría conducir a serias dificultades”. (*U.S. News & World Report*, febrero 14 de 1962.) Y aunque, naturalmente, la ALPRO no pretende modificar, sino más bien preservar ese “sistema de clases”, tal opinión no deja de ser significativa. Sobre el mismo tema, el *Post Gazette* de Pittsburgh, escribía en agosto del año pasado: “. . . al igual que en otras partes, quienes gozan en América Latina de privilegios especiales, frecuentemente se oponen a un cambio social, especialmente cuando ello supone alguna pérdida. . .” Inclusive Teodoro Moscoso ha reconocido que las “minorías extremadamente ricas y poderosas. . . se niegan a abandonar aun la más pequeña parte de su confort y de sus ingresos virtualmente exentos de todo impuesto”, y el periodista francés Claude Julien, al evaluar el funcionamiento de la alianza después de 14 meses de iniciada, ha hecho notar que “. . . los grandes terratenientes no desean oír hablar de reforma agraria, igual que los otros privilegiados no desean oír hablar de reforma fiscal. Es más, no titubean en denunciar como comunistas a aquellos que reclaman las reformas fiscal o agraria preconizadas por el señor Kennedy”. (*Le Monde* reproducido por *Comercio Exterior* de diciembre de 1962.) Del mismo modo, añadiríamos nosotros, que el señor Kennedy acusaría de comunistas a quienes propusieran repartir la tierra o afectar los intereses de los inversionistas norteamericanos en América Latina.

El saldo de todo ello es elocuente: cada día se habla más de la necesidad de tal o cual reforma, y a la vez se aleja y reduce la posibilidad de que se lleve a cabo; y al año y medio de iniciada la alianza uno se pregunta: ¿En dónde están las reformas agrarias que iban a modificar el régimen de tenencia y explotación de la tierra, liquidar los latifundios y sentar las bases de una nueva agricultura? ¿En dónde están las reformas fiscales de las que iban a resultar nuevos y menos injustos sistemas impositivos? ¿En dónde está la política monetaria que combatiría “las calamidades de la inflación” y defendería el poder adquisitivo de las mayorías? ¿En dónde está la justa remuneración y el respeto a la independencia de las organizaciones de los trabajadores? Lo cierto es que nada o

muy poco de lo que se dijo en Punta del Este ha empezado a hacerse: la estructura agraria de Latinoamérica es hoy fundamentalmente la misma que hace dos años y la indisposición de los grupos gubernamentales para llevar a cabo una reforma es también la misma, a menos que se trate de reformas superficiales y burocráticas hechas de arriba a abajo, financiadas a veces desde el exterior y que respeten los intereses creados, como las que se realizan con el apoyo de los terratenientes en Venezuela, en Colombia y Perú. Tampoco se han modificado los sistemas tributarios, salvo en una medida insuficiente en México y dos o tres países más; pero sin que tales modificaciones libren a dichos sistemas del carácter injusto, regresivo y antieconómico que tienen; la política monetaria sigue asfixiándose en el marco ortodoxo e ineficaz de las recomendaciones del Fondo Monetario y de los llamados programas de “estabilidad” o “austeridad” que, paradójicamente, sólo contribuyen a alentar el estancamiento, la inflación y el empobrecimiento de las mayorías; los trabajadores del campo y de la ciudad continúan viviendo con salarios miserables y tolerando a menudo el control arbitrario de sus organizaciones, que funcionarios y hombres de empresa realizan o estimulan irónicamente en nombre de la libertad.

¿Y qué decir del avance logrado en torno a la integración económica? Sin intención de evaluar lo hecho a partir de la firma del Tratado de Montevideo, pues ello nos desviaría de nuestro tema central y exigiría un tratamiento amplio, conviene examinar brevemente dos o tres cuestiones. El tema de la integración económica, opina el Comité de los Nueve, “debe ser examinado dentro del contexto general de la Alianza para el Progreso”, debido a su estrecha relación “con los programas nacionales de desarrollo y con las posibilidades de un crecimiento rápido de las economías latinoamericanas”. (Informe, página 76.) Debe ser considerado, además, “. . . primero como un problema de inversión y después como un problema de comercio”.

Vale la pena detenerse un momento a examinar estas opiniones. ¿Por qué ha de ubicarse el examen de la integración en el marco de la ALPRO? ¿Tan sólo porque se trata de un asunto íntimamente vinculado a todo el proceso del desarrollo económico? El problema de dónde situar y de qué rumbo imprimirle a la integración es fundamental, porque o bien se concibe esa integración como una alianza latinoamericana destinada a facilitar el intercambio y el desarrollo de nuestros países frente a las grandes potencias que, por un camino u otro interponen nuevos obstáculos a nuestro

progreso, o bien se le priva del carácter defensivo y de esfuerzo conjunto y se le empotra en el régimen de la alianza, como si Latinoamérica no tuviera contradicciones profundas en sus relaciones con EE. UU. El enmarcamiento de la integración en el sistema de la ALPRO despojaría a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio de su carácter básico de *Asociación latinoamericana* y la convertiría en un instrumento *interamericano* más, que por obvias razones no podría cumplir la función que determinó su establecimiento.

Junto a ese peligro hay otro: si los países de la ALALC no toman pronto medidas eficaces para asegurar que los beneficios recaigan sobre las empresas nacionales de cada uno de ellos, las concesiones arancelarias que ya han empezado a otorgarse reportarán grandes e injustificadas ventajas a los inversionistas extranjeros y en particular a los norteamericanos.

Y es que, en realidad, alrededor del problema de la integración, al lado de posiciones justas, aunque quizás demasiado optimistas, que ven en la ALALC una posible línea de defensa de los países asociados a ella, hay otras negativas que exhiben la verdadera posición de EE.UU. La actitud norteamericana sobre la ALALC ha evolucionado, pasando de una primera etapa de indiferencia, desdago y aun muestras aisladas de hostilidad, a otra en que convencional y condicionalmente se ha reconocido la necesidad de "... prestar apoyo a toda integración económica que verdaderamente logre ampliar los mercados y ofrecer mayores oportunidades de competencia". (*En Camino de la Integración*. Suplemento de la revista *Comercio Exterior*, México, septiembre-octubre de 1962.)

Claramente se aprecia que EE.UU., consciente de su fuerza y fiel a su vieja política comercial, lo que apoya no es una integración que tienda a fortalecer la posición competitiva de Latinoamérica frente a las grandes potencias, sino que ofrezca "mayores posibilidades de competencia".

Y esta posición de EE.UU., que en lo fundamental es muy difícil que cambie, es uno de los factores que condiciona el ritmo y sobre todo la dirección del proceso de la integración económica. Las pruebas de ello son numerosas: hace apenas unas semanas, el gobierno de EE.UU. criticó la decisión de Brasil de diversificar su comercio y de estrechar sus relaciones con los países socialistas, así como el carácter "discriminatorio" de su política cambiaria con los miembros de la ALALC, correspondiendo en esencia tal posi-

ción a la que un poco antes había sostenido Douglas Dillon en la última reunión del CIES.

Todo ello revela que la integración económica, cuyos avances no dejan de ser dignos de tomarse en cuenta, se halla frente a una disyuntiva difícil de evadir y de la cual habrá de depender a la postre la suerte de la ALALC y del Mercado Común Centroamericano. Si la integración se vuelve un instrumento que refuerce, complemente y ayude a coordinar el desarrollo económico y el comercio de los países asociados, y que se combine con una activa política de diversificación comercial, será positiva. En cambio, si se enmarca en la Alianza para el Progreso, si se subordina a las exigencias de la solidaridad continental y en el fondo a los intereses norteamericanos que esa solidaridad esconde habitualmente, las ilusiones que ha creado la idea de la integración se convertirán muy pronto en nuevas frustraciones. En lo hecho hasta ahora hay un dato que no puede pasar inadvertido y que revela el peligro de que la integración no cumpla sus propósitos: cuando Cuba trató recientemente de adherirse a la ALALC, ésta fue puesta a una primera prueba de la que en verdad salió muy mal librada, pues en vez de aceptarse la solicitud cubana se arguyó que la ALALC no podía tener como miembro a un país “que mantenga un régimen económico incompatible con el Tratado de Montevideo”. La posición del gobierno mexicano fue más sutil: “Frente a los principios de libre empresa y de libre competencia en que se sustenta el Tratado de Montevideo —declaró— la participación en dicho Tratado de un Estado en el que la política y el control del comercio exterior y de la producción están en manos del propio Estado, constituye un caso no previsto en el Tratado. . .” Y si bien es cierto que el caso de Cuba no estaba ni podía estar previsto, pues en ejercicio de su soberanía cada país puede elegir el régimen económico y político que prefiera, la verdad es que la ALALC actuó en tal ocasión como instrumento de la política de la OEA, al añadir una supuesta “incompatibilidad económica” a la “incompatibilidad política” que unos meses antes había servido de pretexto en Punta del Este para excluir a Cuba de la Organización de Estados Americanos.

¿Y cuál es el papel que corresponde a la ayuda financiera externa que, como se sabe, es otro de los pilares en que descansa la ALPRO?

A partir de la reunión de Punta del Este se produjo en la mentalidad de los dirigentes norteamericanos un cambio similar a los que hemos observado respecto a los programas de desarrollo

económico y las reformas sociales. El cambio consistió en reconocer la necesidad de aumentar apreciablemente el volumen del financiamiento exterior y en admitir, con base en las resoluciones de la reunión interamericana celebrada poco antes en Bogotá, la necesidad también de volver más flexibles y adecuadas las condiciones de tales financiamientos.

De acuerdo con esas ideas se ofrecieron a Latinoamérica créditos e inversiones anuales de por lo menos 2 000 millones de dólares, y EE. UU. en particular, prometió que en el primer año de vida de la alianza contribuiría con un mínimo de 1 000 millones.

¿Qué significa esa aportación de 2 000 millones de dólares anuales? En ciertos círculos de EE. UU. y aun de Latinoamérica se tiende a creer que el financiamiento exterior será decisivo para impulsar el desarrollo económico de nuestros países en el próximo decenio. Hay, inclusive, quienes piensan que en ese financiamiento descansará la mayor parte de la inversión y que, desde luego, su monto superará ampliamente al de años anteriores. Los expertos de la ALPRO, por su parte, estiman que la inversión que se requerirá en Latinoamérica para lograr el aumento del ingreso previsto en Punta del Este será de entre 140 000 y 170 000 millones de dólares en los próximos 10 años, lo que dejaría al financiamiento externo una participación de, *grosso modo*, entre 12 y 14 % de la formación bruta de capital.

Sobre este asunto, sin embargo, deben tenerse presentes varios hechos: el primero consiste en que, contra lo que podría suponerse, la afluencia bruta de capital del exterior en los últimos años fue considerable: 1 500 a 1 700 millones de dólares al año, cifras como se ve bastante cercanas a las prometidas en Punta del Este. En segundo lugar —y ello debe ponernos en guardia y hacernos reflexionar sobre los factores que condicionan el desarrollo latinoamericano—, el aumento de los préstamos e inversiones del exterior no fue capaz de librar a Latinoamérica del estancamiento, el que incluso se acentuó de una manera visible. Y por último, al considerar el papel de la ayuda externa, no debe olvidarse que si bien los movimientos internacionales de capital generan ingresos de recursos financieros adicionales, simultáneamente provocan un drenaje de fondos cuyo monto casi siempre supera al de los ingresos.

En efecto, deduciendo las diversas salidas de fondos originadas por el financiamiento externo, puede estimarse que en la última década Latinoamérica sufrió una pérdida neta de 4 904 millones de dólares, pues mientras que los ingresos de fondos por inversio-

nes directas ascendieron a 6 179 millones, las salidas alcanzaron 11 083. Y como estas cifras sólo incluyen, para los años 1950-55, las utilidades remitidas a EE. UU., de agregarse las remisiones a Europa seguramente la pérdida sobrepasaría los 5 000 millones de dólares. Es tan grave la exacción a que dan lugar las inversiones extranjeras, que la CEPAL calcula que en 1947 generaron una salida bruta de 680 millones de dólares, en 1951 de 940 y en 1955-60 de más de 1 200 millones de dólares anuales.

Frente a todo lo anterior no es sorprendente que, al hacer el presidente de Estados Unidos un balance de las realizaciones de la ALPRO, destacara como las más importantes, que uno de cada cuatro niños en edad escolar “recibe raciones complementarias procedentes de nuestros excedentes agropecuarios”; que se han distribuido un millón y medio de textos escolares y se están construyendo 17 000 aulas; que “la Alianza está estimulando a nuestros vecinos a ayudarse a sí mismos en mayor grado y adoptar, por su propia voluntad [diversas], reformas, y que está ofreciendo nuevas viviendas y esperanza, nueva salud y dignidad a millones de seres antes olvidados” (*El Día*, febrero 17/63). Y Douglas Dillon, al evaluar los logros de la alianza en su primer año de vida, en actitud de frío banquero y sin la retórica del presidente Kennedy, señalaba como el principal, que EE.UU. está otorgando los financiamientos prometidos en Punta del Este.

Durante el primer año de la alianza nuestros países recibieron un poco más de 1 000 millones de dólares en préstamos de instituciones controladas o en las que ejerce gran influencia el gobierno de EE.UU.; de esa suma correspondieron casi 600 millones a créditos “atados” del Eximbank, cuya misión es fomentar las exportaciones norteamericanas, y 150 millones consistieron en la venta de excedentes agrícolas enviados a través del programa llamado “Alimentos para la Paz”, en el que se opera a menudo a precios de *dumping* que dañan gravemente a los productores de los países a que se destinan los excedentes. Y aunque de otras naciones también se recibieron créditos e inversiones de menor cuantía, el monto de la inversión privada ha descendido y la afluencia total de fondos no ha bastado para compensar las salidas de capital generadas por las inversiones extranjeras y por el deterioro en los términos de comercio, pues tan sólo estos dos conceptos rebasan con mucho la cifra de 2 000 millones de dólares al año, sin considerar los centenares de millones adicionales que los ricos latinoamericanos envían año por año a los bancos de Suiza, EE. UU. y Canadá.

¿En dónde están, pues, el acelerado desarrollo y el mejoramiento

to de los precios de las exportaciones latinoamericanas? En vez de un desarrollo capaz de mejorar rápidamente nuestros bajos niveles de vida, el estancamiento y la postración siguen dominando el panorama de Latinoamérica, y en vez de mejores precios a nuestras exportaciones, cada día obtenemos menos por ellas y en cambio pagamos más por lo que compramos en el exterior. Incluso la modesta meta de lograr que la producción por habitante crezca un 2.5 % al año, empieza a considerarse demasiado ambiciosa, y ya se habla de que sería más realista pensar en un plazo mayor de diez años y en un aumento de sólo 2%. Y aun este 2% equivale casi al doble de lo que América Latina ha conseguido en los últimos dos años. En resumen, los frutos de la alianza han sido pobres, y ésta no sólo no “ha cautivado la imaginación y enardecido las esperanzas de millones de seres desde el Río Grande a la Patagonia”, como en un raptó lírico dijera Teodoro Moscoso (*Comercio Exterior*, “Problemas de la Alianza para el Progreso”, febrero de 1962), sino que aun algunos de sus más entusiastas defensores —como por ejemplo Kubitschek y Lleras Camargo— empiezan a reconocer que, en cierto modo, ha fracasado y que los propósitos iniciales están naufragando entre la burocracia, la ineficiencia, la incomprensión, las contradicciones y el peso de una agobiante realidad que no mejora como se había previsto.

Y es en verdad muy interesante observar cómo se va perfilando, tanto en Estados Unidos como en el seno de las “oligarquías democráticas” —de que en expresión pintoresca habló alguna vez un senador mexicano—, la idea de que lo fundamental es contar con más dinero y dar mayor impulso a la inversión privada, en vez de transformar nuestras economías a fin de ampliar sus horizontes y sus perspectivas de progreso.

“La prematura fatiga de la Alianza —dició en un reciente informe la Morgan Guaranty Trust Company (*AP*, febrero 15 de 1963). . . se debe en parte simplemente al agotamiento de las palabras antes de que hechos adecuados pudieran ser puestos en juego. . .” “El preludio para obtener mejores resultados debe ser la reorientación de la Alianza hacia líneas que induzcan al capital privado. . . a entrar en acción.” El *Wall Street Journal* ha expresado que la ayuda de gobierno a gobierno retarda el desarrollo y que es preciso alentar la inversión privada (*Excelsior*, febrero 12 de 1963). La revista *U.S. News* considera que una de las fallas de la alianza consiste en la “falta de estímulo a la empresa privada” (agosto 20, 1962) y el senador Javits afirmaba recientemente en un discurso que, “el desarrollo del éxito latinoamericano, puede

apoyarse en una base resistente que es el éxito de la inversión de la empresa privada”. (*El Día*, enero 30 de 1963.)

Opiniones como éstas se oyen a cada rato: “La Alianza puede ser salvada —declaró hace unos días el presidente de la empresa naviera y química W. R. Grace—, solamente si la ayuda es aumentada sustancialmente y se la emplea para estimular la empresa y las inversiones privadas.” (*Excelsior*, febrero 3 de 1963.) Es igualmente clara la actitud del secretario norteamericano de Comercio, Luther Hodges y de prominentes banqueros de EE.UU., quienes con David Rockefeller a la cabeza, acaban de sugerir a la organización de la alianza “que la ayuda exterior estadounidense sea utilizada para inducir a las naciones latinoamericanas a adoptar políticas favorables a las inversiones financieras de EU”. (*El Día*, febrero 3 de 1963.)

V. *El verdadero significado y las perspectivas de la alianza*

Todo esto nos lleva al último punto de nuestra exposición: tratar de esclarecer el verdadero sentido y alcance de la Alianza para el Progreso.

Quienes hablan y escriben en favor de la ALPRO, muestran un visible y a veces desmedido y sospechoso empeño al señalar su carácter “multilateral”, “latinoamericano” y “revolucionario”. “Vamos a transformar de nuevo el Continente americano —dijo por ejemplo el presidente Kennedy al lanzar la alianza— en un crisol de ideas y de esfuerzos revolucionarios. . . , vamos a reanudar nuestra revolución americana y afirmar el imperio del valor, de la libertad y de la esperanza en el porvenir del hombre.” Y Raúl Prebisch, por su parte, ha recordado en varias ocasiones el origen latinoamericano de muchas de las ideas de la alianza y expresado el temor de que tales ideas se presenten como “concebidas en Estados Unidos”.

El incansable y hábil Teodoro Moscoso, que a cada momento repite que la alianza “es una revolución pacífica”, ha afirmado enfáticamente: “El éxito de la Alianza dará lugar a profundos cambios en la vida de América Latina. La estructura tradicional de las clases no podrá sobrevivir. La profunda diferencia que prevalece entre los pocos que viven en la opulencia y los muchos que subsisten en la miseria, no podrá persistir.” (*Los cambios sociales de la Alianza para el Progreso*.) Y el Comité de los Nueve ha reiterado que la alianza no es un programa impuesto por los

EE.UU., sino un conjunto de ideas latinoamericanas aceptadas por EE.UU. “La Alianza para el Progreso —han insistido una y otra vez los expertos de la OEA— es una revolución”, y “este carácter revolucionario es un hecho (*sic*) reconocido por los EU”.

¿Hasta dónde, en efecto, tiene la alianza los caracteres antes señalados?

En primer lugar, es cierto que la alianza no ha sido impuesta de manera arbitraria por EE.UU., sino que ha surgido de un acuerdo, de un entendimiento entre los gobiernos de ese país y de Latinoamérica; es cierto también que la alianza plantea problemas reales de nuestros países y recoge aspiraciones legítimas de nuestros pueblos. Pero en cuanto a que sea un mecanismo “multilateral” y sobre todo “revolucionario”, eso ya es otra cosa. “Durante este primer año de la Alianza —informa el Comité de los Nueve— salvo en el caso de Bolivia (cuyo programa, debemos recordar, no fue siquiera examinado por la OEA) todas las demás ayudas se han acordado sobre la base de arreglos bilaterales y sin cumplir con los procedimientos más formales que la Carta supone.” (*Informe del Comité*, página 67.) ¿En dónde está, pues, el carácter multilateral de la alianza?

¿Y qué decir de su sentido “profundamente revolucionario” y de la medida en que tal carácter se reconoce en Latinoamérica? La naturaleza revolucionaria de la alianza —opina el propio Comité de los Nueve— no ha sido comprendida por los pueblos de América. No lo ha sido “porque los líderes latinoamericanos no la han presentado como tal a sus pueblos”. (*Informe*, página 57.) Pero ¿cómo es posible que los expertos de la ALPRO consideren que bastaría que los dirigentes de la opinión pública latinoamericana lo señalen así, para que nuestros pueblos acepten que la OEA es un organismo revolucionario, y que la política del imperialismo se ha vuelto también revolucionaria?

En México, por ejemplo, a cada momento repiten los dirigentes de los grupos patronales e incluso de la CTM, así como funcionarios públicos de diversos rangos, que la ALPRO y la Revolución Mexicana persiguen los mismos fines. ¿Pero, quién puede creer tal cosa? ¿Quién puede comparar el movimiento democrático profundo, antifundamental y antiimperialista, genuinamente revolucionario que se inicia en nuestro país en 1910, con el intento de los grupos dominantes del continente de preservar sus posiciones políticas y económicas, a cambio en todo caso de unas cuantas reformas más o menos palaciegas? ¿Quién va a confundir a Emiliano Zapata y los campesinos que abrieron paso a nuestra reforma agraria al grito

de “Tierra y Libertad”, con Teodoro Moscoso, Muñoz Marín y los expertos de la OEA?

La política de EE.UU. hacia Latinoamérica tiene atrás una huella que no puede fácilmente borrarse. Después de la etapa de la “buena vecindad”, que el presidente Roosevelt impulsó en el marco de un programa democrático interno y de una lucha resuelta contra el fascismo, de Norteamérica hemos recibido presiones, interferencias, bajos precios, macartismo, préstamos “atados”, inversiones que desvían y frenan nuestro desarrollo y palabras retóricas en defensa del llamado “mundo libre” y de la empresa privada. En 1946, o sea en el momento mismo en que terminaba la guerra más sangrienta que la humanidad ha conocido, Winston Churchill lanzó desde EE.UU. la política de la “guerra fría”; y sus efectos sobre Latinoamérica no se hicieron esperar: en 1947 hizo su entrada triunfal en Río de Janeiro y se plasmó en el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca; un año después, la política de “guerra fría” se dejó sentir en Bogotá, y la lucha contra una supuesta “conspiración comunista internacional” adquirió nuevas formas en Washington en 1951 y en Caracas en 1954, hasta culminar con la “gloriosa victoria” de Foster Dulles y Castillo Armas sobre la revolución guatemalteca.

A medida que el gobierno de EE.UU. y varios de Latinoamérica insistían en la gravedad del “peligro comunista” y de la “subversión interna”, cobraba también fuerza la demanda de ayuda financiera y de mejores precios para las materias primas. Los gobiernos latinoamericanos estaban en general dispuestos a apoyar la política de EE.UU.; pero a cambio de ello pedían ayuda económica y financiera. Hasta 1958, sin embargo, las condiciones reinantes no obligaron a EE.UU. a ofrecer y menos a conceder la ayuda que se le pedía.

A partir del triunfo de la Revolución Cubana las cosas cambian, acentuándose pronto la presión norteamericana para oponerse a Cuba y para vigorizar a la OEA. A mediados de 1959, en una reunión celebrada en Santiago de Chile, se reafirmaron los principios de la “democracia representativa” y al año siguiente se denunció en Costa Rica a la Revolución Cubana como una forma de intervención de países extracontinentales que amenazaban la seguridad de América. Por entonces se recogieron también en el Acta de Bogotá las principales ideas de la llamada “Operación Panamericana”, y unos meses más tarde se expidió la Carta de Punta del Este, hasta llegar a la expulsión de Cuba de la OEA y a la declaración de “incompatibilidad” de su gobierno socialista con el régi-

men de la democracia representativa y los principios del sistema interamericano.

En ese proceso surgió y se configuró la Alianza para el Progreso como instrumento defensivo de las clases dominantes, como expresión y avanzada del monroísmo y del anticomunismo, como respuesta al descontento popular, como barrera frente al ímpetu emancipador, como freno y alternativa respecto a la Revolución Cubana, y como una nueva Santa Alianza contra la lucha revolucionaria de nuestros pueblos.

Esto no significa, sin embargo, que la ALPRO sea el mismo viejo instrumento usado por EE.UU. para proteger sus intereses. La alianza es todo un nuevo gran intento para convencer a Latinoamérica de que su único camino es el que EE.UU. le ofrece; pero este camino se ha adornado con elementos que antes no tenía. La ALPRO no es la mera repetición mecánica y torpe de divisas norteamericanas que nada significan y a nadie atraen en nuestros países. La alianza significa un cambio importante, pues mientras que hasta hace poco tiempo EE.UU. defendía abiertamente los intereses de los grupos más conservadores, ahora se pronuncia verbalmente contra el latifundismo y contra una injusta distribución de la riqueza. La alianza emplea un nuevo lenguaje, que ciertamente ha incorporado algunas viejas demandas de Latinoamérica. Los problemas de que se habla son en su mayoría problemas reales que no están resueltos. El reconocimiento de que es necesaria la reforma social es también nuevo, como lo es el de que Latinoamérica requiere créditos amplios, a largo plazo y bajos tipos de interés, para acelerar su desarrollo. La alianza no es un instrumento burdo de una política ciega e insensible: es un plan ingenioso —mucho más inteligente y de mayor envergadura que el Plan Marshall—, con el cual los gobiernos de América han decidido defenderse juntos frente al peligro real de cambios revolucionarios y transformaciones profundas que amenazan los intereses de todos. En síntesis, la alianza no pretende enfrentarse a las principales causas históricas del atraso y la pobreza de América Latina, sino tan sólo cerrar el paso a los movimientos populares que pueden lesionar los intereses creados y alterar la tranquilidad y el orden, accediendo a algunos cambios más o menos superficiales que sólo modifiquen la fachada de nuestros países.

Que tal es el verdadero carácter de la alianza es difícil dudarlo a estas alturas. “Nosotros consideramos esta Alianza —decía recientemente José Figueres— como una medida realista, como un medio defensivo del gobierno de EE.UU. . . Nos sentimos satisfechos si

EE.UU. entra a esta pelea protegiendo sus propias libertades o favoreciendo sus propios intereses, como quien hace una inversión reproductiva y no simplemente un gasto.” “La Alianza constituye —escribe a su vez Dean Rusk— una parte concreta de un todo indivisible. . .; se asienta sobre el concepto de que este hemisferio es parte de la civilización occidental que estamos empeñados en proteger. . .” Y tan cierto como que la alianza está ubicada en el marco de la política norteamericana del anticomunismo, es que no tiende a lesionar los intereses de los grupos privilegiados. Moscoso lo ha expresado con claridad: “Los miembros de la tradicional clase dominante que prestan su apoyo a la Alianza no tienen nada que temer. . .” La alianza “. . . merece el apoyo de los privilegiados porque es un llamamiento a su conciencia y a su patriotismo y también a su sentido de propia defensa”. Tales grupos “. . . tienen que elegir entre apoyar los objetivos de la Alianza o exponerse a una revolución destructora de tipo castrista”. Y Rómulo Betancourt, el presidente a quien acaban de distinguir en Washington con el poco honroso título de “uno de los principales líderes del anticomunismo en América”, al explicar el papel de la alianza ha sido aún más descarnado cuando afirma: “Hay que ayudar a los pobres para salvar a los ricos.” Con razón ha comentado el *London Times* (agosto 10 de 1962) que “. . . la Alianza ha sido objeto de esa instintiva sospecha que los iberoamericanos poseen respecto a los móviles que mueven a EU”.

La naturaleza real de la Alianza para el Progreso, sus antecedentes, su proyección y verdadero alcance, explican por qué está fracasando. La alianza no trata de atacar, como hemos visto, los problemas fundamentales de Latinoamérica. Se proyecta hacia campos secundarios y elude cuestiones decisivas como el problema del imperialismo; se debate en contradicciones profundas y descansa sobre bases utópicas. Su fracaso no obedece a que haya en su seno desorganización y burocracia, sino a los círculos viciosos, a los escollos que vuelven su programa irrealizable y a la ilusión engañosa de que las minorías privilegiadas de Latinoamérica contribuirán con “tesón, austeridad, dedicación y sacrificio” a mejorar las condiciones de las masas.

¿Y qué es, entonces, lo que puede esperarse de la alianza? ¿Significa lo ocurrido hasta ahora que el ambicioso plan aprobado en Punta del Este no haya de tener repercusión alguna en la vida de nuestros países? A nuestro juicio, hay dos cosas igualmente ciertas y que no son excluyentes. La Alianza para el Progreso no dejará de ejercer influencia en el desarrollo latinoamericano; de

hecho, ya la está ejerciendo. A algunos países les permitirá disponer, a corto plazo, de mayores recursos financieros y aun elevar la tasa de inversión y el ritmo de su desarrollo y a otros les permitirá dar cierto impulso a la construcción de viviendas, escuelas o centros de salud. Probablemente la alianza estimule algunas reformas institucionales, y muchos latinoamericanos que viven al margen de los pequeños grupos que sólo defienden sus intereses, lleguen a pensar de buena fe que puede significar un gran impulso a nuestro desenvolvimiento.

La ALPRO puede lograr cierto éxito y conseguir aplazar unos cuantos años más los cambios sociales y económicos profundos que empiezan a reclamar los pueblos latinoamericanos. Pero lo que parece asimismo evidente es que la alianza no va a resolver los problemas de fondo, entre otras cosas porque la dependencia respecto al exterior, que sin duda es una de las causas decisivas de nuestro atraso, no sólo no podrá romperse en ese marco sino que incluso se agudizará.

VI. Hacia soluciones realistas

Los pesimistas, los que creen que el progreso de Latinoamérica sólo puede abrirse paso en inglés y con préstamos e inversiones de EE.UU., expresan frecuentemente el temor de que si la alianza no funciona adecuadamente, todo se habrá perdido. La revolución de las "crecientes esperanzas" se está convirtiendo en una reacción de tristeza, impotencia y desencanto. Pero la actitud de los pueblos es otra y en ella no hay campo para la frustración.

Sin el ánimo de pretender señalar en unas cuantas líneas lo que Latinoamérica requiere para desarrollarse y mejorar sus condiciones de vida, a guisa de ilustración mencionaré algunas de las condiciones que a estas horas son imprescindibles para lograr cualquier avance.

Necesitamos destruir cuanto antes toda la vieja estructura agraria y remover los obstáculos que hasta ahora han impedido que la tierra sea de quien la trabaja. En todas partes, desde Chile y Argentina hasta Colombia, Perú y México, hay latifundios viejos y nuevos que es preciso liquidar, si hemos de aspirar a tener una agricultura moderna, un amplio mercado interno, una industrialización digna de tal nombre, un mejor reparto del ingreso y la riqueza y un desarrollo verdaderamente democrático. En relación a la reforma agraria, cuyas características tendrán que depender

naturalmente de las condiciones de cada país, deberá entenderse que no serán los latifundistas los que la promuevan, sino los campesinos; como no serán los intermediarios los que proyecten la reforma de los sistemas comerciales, ni los banqueros y especuladores los que reestructuren los sistemas de crédito.

Necesitamos acelerar y reorientar el proceso de formación de capitales: elevar la tasa de inversión y canalizar los recursos financieros disponibles hacia aquellas ramas de actividad que sean las más productivas desde el punto de vista económico y social. Para hacer realidad estos propósitos es preciso repartir en forma menos injusta el ingreso nacional, reducir el consumo suntuario de los ricos, elevar la productividad del gasto público y evitar que la economía latinoamericana continúe desangrándose a través de un comercio exterior y un movimiento internacional de capitales desfavorables.

Necesitamos reivindicar las riquezas que están en manos de consorcios y monopolios extranjeros e incorporarlas al patrimonio de nuestras naciones. Mientras la plata, el plomo y el zinc, el carbón y el petróleo, el manganeso y el azufre, muchas de las mejores tierras, la producción o el comercio del café, el algodón y el banano, los más ricos recursos pesqueros y las principales industrias químicas y mecánicas sigan bajo el control extranjero, la economía latinoamericana será tributaria de otras y no podrá disponer con libertad del fruto de su esfuerzo.

Necesitamos revisar a fondo las bases en que hasta aquí ha descansado la industrialización latinoamericana y proyectar el desarrollo económico por nuevos caminos y hacia metas más ambiciosas, a fin de hacer posible una verdadera industrialización nacional que asegure el mejor aprovechamiento de todos los recursos productivos.

Necesitamos comprender que la elevación del nivel de vida de las masas no sólo debe ser una meta esencial sino también un requisito del desarrollo económico, y comprender, asimismo, que el mejoramiento en las condiciones de los trabajadores sólo se logrará en la medida en que cuenten con organizaciones independientes que defiendan con lealtad sus intereses.

Necesitamos estrechar las relaciones comerciales, políticas y culturales entre los países latinoamericanos y cuidar que los intereses extranjeros no resulten a la postre los beneficiarios de ese creciente intercambio.

Necesitamos, con independencia de lo que pueda lograrse en el proceso de desarrollo de un mercado común latinoamericano,

adoptar una política resuelta de diversificación del comercio exterior. El ir a pedir a Washington, a veces en tono suplicante, mejores precios para nuestras materias primas, o el hacer más y más estudios sobre cómo estabilizar los precios de esos productos, de nada ha servido para mejorar la relación de intercambio de Latinoamérica. Comerciar con todos los países, y desde luego con los socialistas, que sin duda son los que están creciendo más de prisa y los que ofrecen mayores perspectivas, no sólo es hoy una exigencia económica impuesta por el sentido común, sino un camino al que no puede renunciar ningún país que quiera asegurar su independencia.

Necesitamos adoptar medidas defensivas eficaces que protejan a Latinoamérica contra el drenaje y la exacción agotantes de recursos financieros, de energías y de capacidad productiva a que las tienen sometida los ricos nacionales que envían anualmente grandes sumas de dinero al exterior y los inversionistas extranjeros que sacan de nuestros países mucho más de lo que dejan.

Necesitamos contar con una verdadera, genuina y desinteresada cooperación internacional, que responda a los anhelos de progreso y bienestar de nuestros pueblos, que respete la soberanía de nuestros países, que no venga acompañada de condiciones de ninguna especie y que sirva para transformar el orden social y no para defender los privilegios y los intereses creados.

Necesitamos que el Estado programe sus actividades y racionalice al máximo sus gastos, y que la política económica y social se trace en respuesta a las necesidades de las capas más amplias del pueblo.

Necesitamos, para evitar que los mejores y más justos postulados queden en meras palabras, en buenos propósitos y actos fallidos, que el poder público se democratice y que en él participen los ciudadanos comunes y corrientes, y no sólo los miembros y representantes de las oligarquías que, en general, gobiernan hoy a nuestra América. Mientras las fuerzas democráticas y progresistas estén excluidas de los gobiernos, y mientras sean objeto de hostilidad y represión en nombre del anticomunismo y de la defensa de la seguridad del continente, será imposible reorientar la política económica y social en beneficio de las mayorías.

Necesitamos, por último, comprender que ningún avance fundamental y duradero podrá lograrse soslayando los problemas más graves y rehuyendo la lucha contra el imperialismo.

El imperialismo es la causa principal del atraso latinoamericano, y es también la más grave amenaza que se cierne sobre nuestros

pueblos. La afirmación, a cada momento reiterada, de que el mayor peligro a que América se enfrenta es el “castro-comunismo”, es en verdad absurda y grotesca. ¿Quién puede honradamente sostener que la Revolución Cubana está estorbando nuestro desarrollo, cuando en rigor Cuba es a estas horas la principal trincherera en que se defiende la libertad, la dignidad y los principios de autodeterminación y no intervención en que se basa la soberanía de América Latina?

El ropaje vistoso y pseudorrevolucionario que a últimas fechas ha usado la política de EE.UU. hacia Latinoamérica, no significa que el imperialismo haya dejado de ser el imperialismo, sino tan sólo que sus viejos instrumentos han dejado de ser eficaces.

Vivimos una etapa propicia al progreso. El imperialismo se está debilitando ante el empuje de los pueblos que nacen a la vida independiente y de aquellos que tratan de asegurar su autonomía. La lucha por la plena emancipación nacional no es una lucha chovinista, ciega o destinada al fracaso: es la única salida que tenemos por delante. Es el camino de la dignidad, del progreso, de la independencia, de la paz y de una verdadera cooperación internacional. El triunfo de la Revolución Cubana, como ayer el de la Revolución Mexicana, demuestra que es falso que nuestros pueblos nada puedan hacer frente a sus enemigos. Conscientes de que hay peligros y obstáculos que sería un error menospreciar, creemos que hay hechos que demuestran que ésta no es una hora para dar cabida al derrotismo. Debemos confiar en nuestra causa y en nuestra fuerza. Debemos reclamar lo nuestro con firmeza y sin temor. Debemos darnos cuenta de que la liberación nacional está triunfando en todas partes. Debemos unirnos en el ideal latinoamericano de Bolívar, Morelos y San Martín. Debemos organizarnos. Si fundimos nuestras voluntades alrededor de unos cuantos principios en torno a los cuales no caben discrepancias, conscientes de que la causa de cada uno de nuestros pueblos es la de todos, podemos estar seguros de que, tarde o temprano, Latinoamérica triunfará en la lucha que hoy libra por conquistar su segunda independencia.

4. ¿SOBREPOBLACION O SUBDESARROLLO? *

I. La llamada “explosión demográfica”

Entre los estudiosos de la problemática del desarrollo, sobre todo en Estados Unidos y Europa Occidental, hay una clara tendencia a

subrayar la gravedad del problema demográfico en los países subdesarrollados: a cada momento se reitera que la "explosión demográfica" vuelve prácticamente imposible a las naciones económicamente más pobres, librarse de la miseria y el atraso en que viven. Hasta hace poco tiempo, la opinión pública en dichas naciones no mostraba mayor conciencia en torno al fenómeno demográfico; pero a últimas fechas, el problema de la población ha pasado al primer plano y funcionarios públicos y empresarios privados, economistas, médicos y desde luego demógrafos, lo consideran un asunto que reclama la mayor atención.

Lo primero que debe precisarse es si existe o no tal explosión demográfica. Y ello, por cierto, no implica mayor esfuerzo, pues las cifras disponibles son concluyentes. Veamos:

En 1750, el mundo tenía aproximadamente 750 millones de habitantes. En los siguientes cien años llegó a unos 1 200, y en 1960 a 3 000 millones. Se estima que para lograr esta última cifra se requirieron de 9 000 a 10 000 años, y que para doblarla y acercarse a los 6 000 millones de habitantes, sólo se necesitarán treinta y tantos; lo que quiere decir que en poco más de tres décadas la población crecerá, en términos absolutos, tanto como en los nueve milenios anteriores.¹ La situación de América Latina, en particular, es aún más reveladora: en 1940 su población era de 131 millones; en 1950, de 162, en 1960 de 210 y, para 1980, se calcula que alcanzará 370 millones de habitantes.²

¿A qué obedece ese aumento sin precedentes de la población latinoamericana y en general de los países subdesarrollados? Esencialmente, como se sabe, a que las tasas de natalidad siguen siendo altas —de aproximadamente 40 a 45 por millar— y las de mortalidad han sufrido, sobre todo en las últimas dos décadas, un drástico descenso —algo así como 50% al reducirse más o menos de 20 a 10, o sea de 2 a 1%. Frente a esa tendencia y la perspectiva de que, hacia fines del presente siglo, Latinoamérica tendrá más de 500 millones de habitantes, no parece exagerado hablar de que estamos, en efecto, ante un crecimiento explosivo de la población.

Mas si bien ello es indiscutible, resulta a nuestro juicio desmedido el pesimismo que algunas personas exhiben. Es tal el desasosiego y tan grandes los temores que el problema demográfico provoca, que aun los sombríos pronósticos del reverendo Thomas Robert Malthus parecerían a estas horas prudentes y discretos. El presidente de Estados Unidos, Lyndon Johnson, ha llegado por ejemplo a decir que si el crecimiento de la población no logra contenerse en los países pobres, la próxima década será la década

del hambre; algunos exaltados científicos han expresado inclusive que si Estados Unidos no da de comer a los propios británicos, el mundo ofrecerá un panorama desolador;³ y otros, en un intento de reivindicar la ley de los rendimientos decrecientes y toda la base teórica de la doctrina malthusiana, anuncian con frecuencia que pronto tendrá que lanzarse el hombre sobre sus recursos de menor calidad para poder sobrevivir; y en actitud comparable a aquélla con que sus progenitores proclamaron alguna vez que “el mejor indio es un indio muerto”, no faltan los neomalthusianos que, no conformes con imponer un rígido control de la natalidad, recomiendan el aborto como eficaz regulador, y aun llegan a insinuar que el equilibrio demográfico debiera buscarse incluso por el camino de no reducir demasiado de prisa la tasa de mortalidad, es decir, por el trágico camino de dejar que año por año mueran miles de seres humanos, en su mayor parte niños y ancianos, por falta de atención médica oportuna. Conforme a tal estrategia no sería sorprendente que, en un momento dado, quienes hoy defienden la política de armarse hasta los dientes como manera de evitar ó por lo menos contrarrestar las crisis económicas, mañana postulen, en una nueva y más siniestra “escalada”, el empleo masivo de esas armas para reducir la presión demográfica. Y conforme a la filosofía de aquel viejo proverbio, según el cual “un clavo saca otro clavo”, aleguen que la explosión demográfica sólo podrá superarse mediante nada menos que otra explosión: una explosión atómica.

II. Crecimiento demográfico y subdesarrollo

Ahora bien, ¿por qué y cómo afecta el crecimiento de la población al desarrollo económico? “. . . una población creciente —señala una autora al referirse a quienes consideran desfavorable la influencia del fenómeno demográfico— significa un aumento en el consumo y un menor coeficiente de ahorro —porque la pirámide de edades concentra la mayor proporción. . . en los niños y jóvenes— y el proceso de desarrollo requiere, precisamente, frenar el consumo a favor de un mayor ahorro e inversión. . .”.⁴

Otro economista comenta que, generalmente, se acepta que el rápido aumento de la población latinoamericana plantea los siguientes problemas:

- a) “. . . la necesidad de hacer mayor esfuerzo de inversión para dotar a la población ocupada del acervo de capital. . .”;

- b) "... la aceleración del incremento eleva durante un periodo largo la proporción de población joven no apta para el trabajo y obliga a la comunidad a destinar mayor proporción de sus recursos a inversiones cuya productividad no es directa o tiene efectos retardados. . .";
- c) "... se acentúa la gravedad de los problemas estructurales que caracterizan a una economía subdesarrollada, en especial la sobrepoblación rural en áreas de muy baja capacidad técnica. . . y se intensifican las migraciones de zonas rurales a urbanas. . .", y
- d) "... como consecuencia de lo anterior, surge la necesidad de incrementar la tasa de industrialización a fin de absorber la migración interna, el incremento natural de la población urbana y la reserva de población subocupada. . .".⁵

En fin, a menudo se indica que un rápido crecimiento demográfico significa una reducción inevitable en el incremento del bienestar de la población, pues si la tasa de crecimiento económico es, digamos, de 5%, y la de crecimiento demográfico de 3%, el producto por habitante sólo aumentará a razón de 2%, contra 5% en que lo haría de ser estacionaria la población.

¿Hasta dónde es admisible que un aumento del consumo resultante del crecimiento de la población deba traducirse en un descenso del coeficiente de ahorro? De inmediato, parecería que ello es inevitable pues, por definición, si el consumo aumenta disminuye el ahorro, y viceversa. Pero el problema no es tan sencillo en el marco real del proceso económico. En una economía estacionaria o incluso en una en que la tasa de crecimiento del ingreso no supere a la de la población, el consumo sólo puede crecer, y aun mantenerse al nivel previo, a costa de la formación de capital. Es decir, si no hay progreso técnico y todo el incremento del producto deriva de una mayor ocupación y no de una creciente productividad, el aumento de la población absorberá totalmente el producto adicional.

Pero, ¿es ése el caso de América Latina? Si se repara en lo ocurrido en los últimos años se advierte que, aun en aquellos en que el crecimiento económico fue más modesto, hubo un aumento del producto por habitante, susceptible en principio de destinarse, en parte a elevar el nivel de consumo y en parte a acelerar el proceso de acumulación de capital.

En la práctica, es cierto, el crecimiento económico no ha derivado en una tasa de inversión cada vez más alta, sino más bien en lo

contrario, esto es, en un significativo descenso de la misma, pero debido a otros factores. En 1960-65, en efecto, a pesar de que el producto global latinoamericano (excluyendo a Cuba) aumentó a razón de 4.6% al año, la tasa de inversión bruta declinó de 16.8% a 15.5%, o sea casi 8%.⁶

Lo que quiere decir que, al menos en el lapso anterior, el consumo creció más de prisa que la inversión e incluso que el ingreso en su conjunto, mas no porque la presión demográfica así lo exigiera, sino porque, no obstante el bajo nivel de vida de las masas populares y su significativa contribución al aumento del potencial de ahorro, éste se desaprovecha y dilapida de múltiples maneras en manos de la pequeña, y en verdad privilegiada minoría que concentra una alta proporción del ingreso nacional. En consecuencia, es este pequeñísimo sector, en el que, conforme a las prácticas modernas se controla la natalidad y cuyo crecimiento demográfico es sensiblemente más lento que el de la población total, el que ejerce en la práctica mayor presión sobre el mercado de bienes de consumo y el que, a la postre, contribuye decisivamente a frenar el proceso de formación de capital.

En otras palabras, el problema no consiste en que, por crecer la mayoría de la población, digamos a razón de 3% al año, demande un volumen de bienes de consumo y de servicios sociales que vuelva imposible mantener un alto coeficiente de inversión. Lo que impide en Latinoamérica una acumulación de capital satisfactoria es esencialmente el patrón de gasto y en particular el enorme consumo suntuario de los ricos, y en un sentido más amplio del sector de altos ingresos, así como la constante succión de recursos financieros que acompaña a una situación de dependencia respecto al exterior.

Abundan los datos que demuestran que, aun con las altas tasas presentes de crecimiento demográfico, si tan sólo se comprimiese levemente el gasto improductivo, sería fácil dar un sensible impulso al desarrollo. Según recientes estimaciones hechas para México y Chile, podría incluso pensarse en doblar la actual tasa de inversión.⁷ Y por lo que hace a la economía latinoamericana en su conjunto, el doctor Prebisch ha llegado a calcular que si el consumo del sector de más altos ingresos, que actualmente se estima 15 veces mayor que el de los estratos inferiores, se redujera por ejemplo a 9 veces, la tasa de crecimiento del producto por habitante podría elevarse del nivel actual de 1 al 4% al año, es decir, cuadruplicarse.⁸ Lo que claramente muestra que el efecto desfavorable de la concentración del ingreso sobre el desarrollo económico, es

mucho mayor de lo que parecen creer quienes buscan la solución a los problemas de los países subdesarrollados, en planos esencialmente demográficos.

Ni siquiera puede sostenerse con fundamento que la presión demográfica afecta el nivel de la inversión productiva porque entraña una creciente demanda de servicios educativos, de salud, etcétera, que en última instancia sustraen recursos que podrían destinarse a actividades directamente ligadas al proceso de desarrollo. La verdad es que la inversión social en casi todos los países latinoamericanos es bien baja y que, incluso la educación, que sin duda es uno de sus principales componentes, en general no absorbe más del 2 al 3 % del producto nacional, mientras en los países industriales representa a menudo el 4 y 5%, y todavía deja un buen margen para la inversión productiva que, a propósito, también excede apreciablemente a la que es común en los países económicamente atrasados.

Pero —podría aducirse—, ¿no es por sí sola una severa y a veces intolerable carga, la que resulta del rápido aumento de la población no apta para trabajar? En principio, parecería lógico suponer que un ascenso de la relación entre los que no trabajan y los que sí lo hacen, debiera significar una presión creciente sobre estos últimos. Mas aquí también, lo esencial no es la forma en que esa relación evolucione, sino el ritmo con que aumente la productividad.

Algunas cifras sobre México, país cuyo crecimiento económico en los últimos 20 a 25 años ha ocupado un nivel intermedio y cuya tasa de aumento de la población ha sido de las más altas en América Latina, pueden ser ilustrativas:

CUADRO 1

POBLACION Y PRODUCTIVIDAD

Base 1940 = 100

<i>Año</i>	<i>No apta</i>	<i>Fuerza de trabajo</i>	<i>Producto global</i>	<i>Producto por persona no apta</i>
	(1)	(2)	(3)	(4) (3/1)
1940	100.0	100.0	100.0	100.0
1950	132.8	136.6	179.6	135.2
1960	202.3	187.2	325.2	160.8
1965	245.4	221.8	434.5	177.1

FUENTE: Dirección General de Estadística.

Se advertirá en el cuadro anterior que, si bien la población no apta para trabajar creció más de prisa que la fuerza de trabajo, el producto por habitante lo hizo aún con mayor rapidez que aquella, lo que permite concluir que la creciente productividad de los que trabajan determinó, no un aumento sino una sensible disminución de la *carga por persona*. Dicho en otros términos, si suponemos que en 1940 la relación entre fuerza de trabajo y población no apta para trabajar hubiera sido de 1, para 1965 cada persona ocupada habría tenido que soportar un 10 % más de población no apta, o sea 1.1. Pero como el producto por persona ocupada aumentó mucho más, podría estimarse que en el propio año de 1965 cada miembro de la fuerza de trabajo en México podía sostener, no una persona, como en 1940; sino 1.77, o sea cerca de un 80 % más. Lo que, por otra parte, demuestra también que, en tales condiciones, resulta más fácil o menos difícil dotar a la población ocupada del capital necesario, aunque en términos absolutos sea mayor, que asegurar una inversión comparativamente más pequeña, pero a un nivel de productividad e ingreso por habitante más bajos.

¿Y qué decir del argumento según el cual el rápido ascenso demográfico acentúa la gravedad de problemas tales como el de la sobrepoblación rural y la migración del campo a la ciudad? En un momento dado y aun en periodos cortos, podrían tal vez producirse tales consecuencias; pero el problema de la sobrepoblación rural, más que un rasgo característico de la estructura demográfica de los países subdesarrollados, es una expresión de la manera como se desenvuelve el proceso de acumulación de capital.⁹

III. Sobrepoblación relativa y acumulación de capital

Atribuir los altos coeficientes de subempleo comunes en las áreas rurales de los países económicamente atrasados a que la población crece demasiado de prisa, llevaría a posiciones totalmente divorciadas de la realidad. El subempleo rural es en Latinoamérica un fenómeno crónico. Cuando la población ha aumentado con rapidez, cuando lo ha hecho lentamente y aun en largas etapas en que, por diversas razones, fue estacionaria, la subutilización de la mano de obra rural ha estado presente y nada ha podido reducirla en forma sustancial, estimándose a menudo que, en muchos países, acaso no sea inferior al 30 y aun al 40 % de la fuerza de trabajo. Ahora bien, el exceso de población rural no es, desde luego, abso-

luto. Ni siquiera lo es respecto al territorio o los recursos naturales disponibles. En prácticamente todos los países subdesarrollados en que la mano de obra se subemplea masivamente, hay a la vez vastos recursos naturales que no sólo se desaprovechan sino que no se explotan en absoluto. La sobrepoblación es entonces relativa, y sólo se da en comparación con las posibilidades concretas, más o menos inmediatas, de aprovechamiento del potencial humano.

En todo país capitalista, salvo en coyunturas excepcionales, como son los breves momentos de auge cíclico y sobre todo las guerras —aunque a últimas fechas ni en tales coyunturas—, existe una buena dosis de desocupación abierta e inclusive “disfrazada”. En un país subdesarrollado, en particular, se dan simultáneamente las tres formas que Marx atribuía a la sobrepoblación, a saber: la flotante, la latente y la intermitente.¹⁰ Y a nuestro juicio, el que una proporción de la fuerza de trabajo permanezca siempre más o menos ociosa no sólo expresa, como Marx decía, “. . . una ley de población peculiar del régimen de producción capitalista. . .”,¹¹ sino la forma específica aún más desfavorable, en que tal ley opera bajo el *capitalismo del subdesarrollo*. En los países hoy industrializados de occidente, la posibilidad de acumular capital a un ritmo más acelerado absorbió durante periodos largos buena parte de la mano de obra disponible, la que por cierto crecía menos de prisa que como hoy acontece en los países subdesarrollados; en éstos, en cambio, el proceso de acumulación se desenvuelve en un marco diferente, pues a la vez que la población, y por consiguiente la oferta de mano de obra se expanden con mayor rapidez, el impulso del desarrollo económico es incomparablemente menor que en los mejores momentos del sistema, debido a que dejan de estar presentes, y cuando lo están, no actúan con el mismo vigor los factores del crecimiento. En efecto, el *stock* de capital es comparativamente más pequeño, el nivel de utilización de la capacidad productiva instalada tiende a ser más bajo, la tasa de inversión es insuficiente y muy inferior siempre al potencial de ahorro, el avance tecnológico es más lento, la inestabilidad del proceso de acumulación es mucho más acentuada, la inversión improductiva suele absorber una parte sustancial del ingreso nacional, y el consumo suntuario y el drenaje constante del ahorro interno hacia el exterior, sustituyen a la relativa frugalidad de que en otra etapa hizo gala la burguesía y a la afluencia de recursos del exterior que las viejas metrópolis siempre lograron a costa de sus colonias.

La presión demográfica, por otro lado, además de ser más fuerte por virtud de la mayor celeridad del crecimiento, opera en un

marco de subempleo general y casi permanente de los recursos productivos, lo que limita en forma muy severa tanto la demanda de mano de obra como, en última instancia, el nivel de los salarios y la participación del factor trabajo en el ingreso nacional.

Tomando, de nuevo, algunas cifras sobre México como punto de referencia, se observa que, aun en un país que crece a un ritmo relativamente satisfactorio —entre 5 y 6 % al año— la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo a cierto nivel técnico y de remuneración es realmente muy pequeña:

CUADRO 2
FUERZA DE TRABAJO Y OCUPACION EN LA INDUSTRIA

Año	Miles				
	Fza. de Trab. (1)	Pobl. Urbana (2)	Oc. Indus. (3)	% (4)	% (5)
1940	6 055	6 897	909	15.0	13.2
1950	8 272	10 983	1 319	15.9	12.0
1960	11 332	17 705	2 147	18.9	12.1
1965	13 427	23 602	2 853	21.2	12.1
1940-65	7 372	16 705	1 944	27.0	11.9

FUENTE: Datos censales, Dirección General de Estadística.

Los datos consignados en este cuadro son muy ilustrativos. Muestran, entre otras cosas, que: 1) a pesar de la expansión sin precedente de la fuerza de trabajo, la que incluso aumentó a más del doble en los últimos 25 años, en términos relativos respecto a la población total es casi estacionaria entre 1940 y 1965, representando 30.8 y 31.5%, respectivamente; 2) desde luego, la población urbana crece con mayor rapidez que la población total; 3) aunque la ocupación industrial (manufacturas, industrias extractivas, energéticas y de la construcción) aumenta con celeridad, sólo absorbe el 27% del incremento de la fuerza de trabajo correspondiente al periodo 1940-65, y apenas el 21.2% de la población trabajadora en el último año mencionado; 4) pero como mejor se aprecia el insuficiente dinamismo del desarrollo industrial es cuando se repara en que la industria, tomada en su más amplia acepción, mientras en 1940 ocupaba el 13.2% de la población urbana, en 1965 solamente absorbía el 12.1%. Y si se toma únicamente la industria de transformación, resultan entonces proporciones de 9.3 y 8.7%, respectivamente, lo que quiere decir que, de los 16.7 millones de habitantes en que aumentó la población urbana de México en el último cuarto de siglo, la industria manufacturera

únicamente pudo absorber 1.4 millones, que representan el 19.1 % del incremento de la fuerza de trabajo y el 8.4 % del correspondiente a la población urbana.

El desequilibrio entre la población y la producción, y para el caso el nivel de ocupación, no estriba, en consecuencia, en que aquélla crezca demasiado de prisa sino en que la producción y el nivel de empleo no aumenten, en un caso respecto a la población total, y en el otro frente a la fuerza de trabajo, con suficiente rapidez. De allí la justeza del punto de vista de Engels, según el cual, “la presión de la población no se ejerce sobre los medios de subsistencia, sino sobre los medios de empleo”.¹²

Y éste es, nada menos, el aspecto del problema que escapa a la atención de los neomalthusianos. La incapacidad del sistema económico para asegurar un empleo satisfactorio de los recursos existentes, incluyendo desde luego la mano de obra, así crezca la población de 3 % al año, 2.5 %, 2 % o inclusive menos, vuelve imposible liquidar la desocupación y elevar sustancialmente el nivel de ingreso y de vida de las grandes masas. Y ésta no es una mera especulación sino un hecho comprobable. La historia reciente de América Latina permite observar que si bien millones de personas viven hoy en la miseria, y muchos aun al borde de la desesperación, lo mismo ocurría antes de 1940, cuando la tasa de crecimiento demográfico era apenas de 1.5 % al año, o ligeramente superior. O sea que, aun aceptando que la intensidad de la presión demográfica se ha agravado en los últimos años, el bajo nivel de ingreso, y en particular de inversión por habitante no parece haber sido el fruto de que el crecimiento de la población se acelerara en 1 %, sino más bien de que el sistema productivo no sea capaz de hacer frente al reto insoslayable que entraña una población que crece rápidamente. Por ello, cuando se recuerda que, sin grandes dificultades, pudo reducirse en Latinoamérica la tasa de mortalidad, pero en cambio no ha podido elevarse a un nivel satisfactorio la tasa de crecimiento del ingreso, se comprueba, como ha dicho un autor que, después de todo, “. . . es más fácil combatir la muerte que la pobreza”.¹³

IV. Las soluciones demográficas

Pero es precisamente por ello, nos dirían los economistas que buscan la solución de los problemas del subdesarrollo en planos esencialmente demográficos, por lo que resulta indispensable redu-

cir cuanto antes la tasa de crecimiento de la población; y como no es viable, o por lo menos no es humano hacerlo manteniendo altos coeficientes de mortalidad, la única posibilidad práctica de que puede echarse mano es el control de la natalidad.

El razonamiento básico en que tal estrategia descansa es bien conocido. Aun quienes expresamente rechazan las formulaciones propiamente malthusianas, piensan que sólo reduciendo el ritmo de crecimiento de la población es posible lograr una tasa de inversión satisfactoria. Supongamos, dicen, que la población crece 3 % cada año; pues bien, si la relación capital-producto es de 3.5, ello querría decir que tan sólo para mantener un nivel de ingreso dado —que de antemano se sabe es muy bajo en un país subdesarrollado—, sería necesaria una tasa de inversión de 10.5 %. Pero si se aspira a que el producto por habitante crezca, se produciría entonces la siguiente situación:

CUADRO 3

NECESIDADES DE INVERSION PARA UN RAPIDO CRECIMIENTO

<i>Tasa de inversión</i>	<i>Tasa de Crec. Econ.</i>	<i>Tasa de Inc. del Prod. por Hab.</i>
10.5	3	0
14.0	4	1
17.5	5	2
21.0	6	3
24.5	7	4

NOTA. En esta ilustración se supone una relación marginal capital-producto constante de 3.5, que por cierto, es muy similar a la correspondiente a Latinoamérica en 1960-65, pues en este lapso el producto (excluyendo a Cuba) creció a razón de 4.6 % y la inversión media anual fue de 16.2 %.

O sea, pues, que para lograr un ritmo satisfactorio de crecimiento del ingreso por habitante —digamos del 4 % al año— habría que hacer inversiones que exceden con mucho —según los autores a que nos referimos— la capacidad de ahorro y de acumulación de capital de un país pobre. En cambio, si la tasa a que aumenta la población se redujera, por ejemplo de 3 a 1 %, para incrementar el producto por habitante en 4 % al año sólo se requeriría una inversión bruta de 17.5 % —en vez de 24 %—, que sin duda sería más viable.

¿Cómo lograr que la población crezca más lentamente? Olvidando los factores que históricamente modificaron la curva de la población en los países hoy industrializados, los defensores de la tesis que examinamos recomiendan abatir la tasa de natalidad, usar para ello los más variados medios: desde la publicidad y la higiene hasta la educación sexual y el abaratamiento y producción en grande escala de anticonceptivos, y aun recurrir, si éstos fallan, al aborto.

Naturalmente, el control de la natalidad tropieza con toda clase de obstáculos: incompreensión, prejuicios religiosos, desorganización institucional, bajos niveles culturales, etcétera, que en general son típicos de un bajo nivel de ingreso y de desarrollo, y que a la postre vuelven muy difícil, cuando no imposible, suavizar el crecimiento demográfico. En el mejor de los casos, el objetivo de una menor tasa de natalidad sólo se alcanza en el pequeño sector de más altos ingresos, en el que, sin embargo, una familia de tres o cuatro miembros suele gastar más que cien familias rurales, mientras los que nada tienen compensan en cierto modo su miseria *teniendo* cada vez más hijos. Entretanto, en consecuencia, ni se reduce sustancialmente la tasa de crecimiento de la población, ni se presta la atención debida a cómo incrementar la producción.

Ante las obvias limitaciones de una política elemental de control de la natalidad, recientemente ha empezado a cobrar importancia una variante, según la cual, lo que se requiere es la “planificación de la familia”.

¿En qué consiste esta planificación? La verdad es que no es fácil saberlo. A veces se confunde con la mera restricción de la fertilidad, a veces se asocia a la necesidad de orientar a los padres y de prestar servicios de salud, y en ocasiones se relaciona con categorías como la de un nivel de “población óptima”, y de maximización del bienestar, en un esquema unilateral y simplista, en el que las variables son los datos demográficos y los parámetros los niveles de inversión, ingreso y ahorro, y en el cual, por ende, la posibilidad de un mayor bienestar social depende fundamentalmente de la medida en que se logre reducir la tasa de crecimiento de la población.

Los defensores de la planificación familiar no son, sin embargo, explícitos, y a menudo hablan de ella en planos especulativos o desde posiciones del todo irracionales. Creer, por ejemplo, como algunos lo sugieren, que la mera diseminación de dispositivos intrauterinos a precios económicos es una forma de planificar el crecimiento de la familia, equivale a considerar que la planificación

agrícola, por ejemplo, consiste simplemente en no sembrar y en dejar las tierras ociosas —que, a propósito, es lo que ha tendido a hacer el llamado “banco del suelo” en Estados Unidos—, y a confundir la esterilidad con la felicidad. Lo mismo podría decirse de quienes suponen que la reducción de la población no sólo haría posible una tasa de inversión o de crecimiento del ingreso más alta, sino mayores satisfacciones y más altos niveles de consumo, pues si una familia pobre se conformara con cuatro hijos, en vez de tener ocho, podría en cambio poseer dos televisores, tres radios de transistores y quizás dos automóviles. Cuando la verdad es que las familias ricas de ocho hijos tienen todo eso y mucho más, y las pobres carecen prácticamente de todo, cualquiera que sea el número de sus miembros.

Otra cuestión que los “planificadores” de la familia dejan siempre en el aire es la de cómo funcionaría tal sistema de planificación. Supongamos que, con base en una serie de proyecciones de largo alcance, se estableciera el ritmo óptimo de crecimiento de la población en las próximas dos o tres décadas, y que de allí resultaran coeficientes de 1 en un país, de 2 en otro, 4 en un tercero, y así sucesivamente. ¿Cómo se trataría de alcanzar la meta prevista? ¿Habría algún órgano encargado de que cada familia cumpliera su parte del mejor modo posible? ¿Cómo se coordinarían las decisiones? ¿O sería cada familia la que pondría en marcha su propio plan? ¿De ser este el caso, cuáles serían la racionalidad y la armonía de un sistema en el que, 8 millones de familias en un país, 12 en otro, 15 digamos en Brasil y 80 millones en la India, se convirtieran en otras tantas unidades “planificadoras”? ¿Y al cabo de todo ello, a qué conduciría el que en tan peculiar sistema de planificación, una pareja decidiera tener sólo un hijo, los vecinos cuatro y la familia de enfrente seis o nueve? ¿No sería todo ello la misma vieja anarquía, ahora con el nuevo y más atractivo nombre de “planificación”?

En el futuro, seguramente el hombre llegará a racionalizar la procreación y la sociedad podrá contar con un potencial humano cuyo número y calidad sean los más convenientes para la prosperidad de todos, y a la vez satisfacer las necesidades de todos. Pero las formas iniciales de planificación familiar que varios países socialistas han empezado a desarrollar, siendo sin duda alentadoras, son también demostrativas de que tal planificación se halla en una fase muy incipiente y es aún más difícil que la planificación económica. A medida que los niveles de ingreso, de vida, de educación y cultura se eleven en los países subdesarrollados, se modificarán los

patrones de conducta y, casi seguramente, se reducirán en forma sustancial las tasas de natalidad, como ha ocurrido en los países que hoy disfrutan de un alto *standard* de vida. Mas sin perjuicio de que, en ciertos casos, se logre a corto plazo aliviar la presión demográfica mediante el control voluntario de la natalidad en ciertos sectores sociales, el problema fundamental a que se enfrentan los países aparentemente superpoblados no es el de reducir la tasa de crecimiento demográfico del 3% al 2 o al 1.5%, sino el de elevar la de crecimiento económico al 7, 8, 9% o más.

V. *La clave: planificar el desarrollo*

Suponer que ciertos países están destinados a vivir en la miseria, solamente porque su población crece de prisa, significa en realidad desentenderse del hecho de que, aun las naciones más pobres cuentan con recursos para producir más, y olvidar que el desarrollo es un proceso dinámico, en el que lo fundamental es crear condiciones estructurales propicias para incrementar, movilizar y utilizar mejor el potencial productivo.

Y aquí es donde el desarrollo y la planificación —la planificación no de la familia sino del proceso económico—, abren toda una nueva perspectiva. “El desarrollo económico. . . —como bien dice Baran— puede resolver los dos aspectos del llamado problema de sobrepoblación: aumenta la oferta de alimentos y al mismo tiempo reduce el crecimiento de la población.”¹⁴ El problema, entonces, es acelerar el desarrollo, al margen de la posibilidad de que la presión demográfica pueda aligerarse con la contribución voluntaria de quienes, principalmente en sectores intermedios y altos, por diversas razones decidan restringir la natalidad.

¿Y cómo ha de acelerarse el desarrollo? A riesgo de responder de una manera demasiado simplista, pero a la vez sin el ánimo de subestimar otros factores del crecimiento, para lograr un desarrollo más satisfactorio sería indispensable elevar sustancialmente la tasa de inversión y modificar su distribución a fin de lograr un más alto nivel de eficiencia. El caso latinoamericano es bien ilustrativo. En 1965, la tasa bruta de inversión fue en promedio de poco más de 15%, lo que quizás equivale a un 8 o 9% de inversión neta. Para romper el cuadro del subdesarrollo, como se señala con frecuencia en los propios grandes países capitalistas, la formación neta de capital debería ser del orden de 15%, o sea algo así como 75 a 90% superior a la actual.

Mas, ¿cómo incrementar en tal medida la acumulación de capital? ¿Cómo elevar las tasas de ahorro o, en su caso, obtener suficientes recursos financieros del exterior? ¿Bastará dejar el proceso económico a su suerte, o sea al móvil de lucro y a la influencia de una competencia cada vez más imperfecta, de monopolios y oligopolios, si acaso atemperada por una débil, burocrática y a menudo rutinaria intervención estatal? Aun hoy día, hay personas que consideran que sería suficiente estimular el desarrollo capitalista para conseguir tasas cada vez más altas de ahorro, inversión y crecimiento. En un conocido artículo, el economista Arthur Lewis llega, por ejemplo, a la conclusión de que:

La razón en virtud de la cual son bajos los ahorros en una economía subdesarrollada, relativamente al ingreso nacional, no es que la gente sea pobre, sino que las utilidades capitalistas son bajas, relativamente al ingreso nacional. A medida que se expande el sector capitalista, crecen las utilidades. . . y se reinvierte una proporción creciente del ingreso nacional.¹⁵

¿Será cierto que si sólo se alienta el desarrollo a la manera tradicional y se deja concentrar el ingreso en los capitalistas, ello bastará para imprimirle al proceso el vigor de que ahora carece? ¿No es eso, en esencia, lo que sostenían hace unos años los propios capitalistas en Latinoamérica, y lo que sólo llevó en la práctica a volver más ricos a los ricos, y a crecientes tasas de explotación del trabajo, por un lado, y de desperdicio y dilapidación del potencial de ahorro por el otro? Cada día hay más economistas convencidos de que, en los países económicamente atrasados, el mecanismo del mercado no es capaz —en rigor no lo ha sido nunca— de asignar adecuadamente los recursos productivos, lo que no significa que, bajo el incentivo de la ganancia, no sea posible ningún crecimiento. La realidad latinoamericana deja ver que se puede crecer, y en ciertos momentos inclusive hacerlo a buen ritmo. Lo que no se puede, en cambio, es lograr un desarrollo acelerado, aprovechar al máximo el ahorro disponible, racionalizar el empleo de los recursos productivos, afirmar la independencia económica respecto al imperialismo y asegurar que los frutos del desarrollo no se concentren sólo o principalmente en el seno de una minoría privilegiada. Tan no se puede, siquiera, elevar satisfactoriamente el nivel de inversión, que en el quinquenio posterior a la puesta en marcha de la Alianza para el Progreso, con todo y los intentos de programación, incluso se registró un descenso del mismo.

La atención nacional sobre los problemas derivados del crecimiento acelerado de la población —como bien dice el profesor Gilberto Loyo— no debe

distraer la atención de nuestros pueblos. . . de las reformas sociales y económicas básicas que las repúblicas de América Latina deben realizar. . .”¹⁶

Tales reformas son necesarias para liberar el potencial de crecimiento de Latinoamérica, y para hacer posible cierto grado de planificación económica. En efecto, la planificación supone transformar la estructura socioeconómica, afectar desde el régimen de propiedad y explotación de la tierra, hasta el control de los medios de producción fundamentales en toda la economía; lograr un reparto medianamente equitativo de la riqueza social y del ingreso nacional, desplazar de la dirección económica a la empresa privada y que el pueblo conquiste el poder político, pues ningún sector de la nueva burguesía —y mucho menos aún de la vieja oligarquía—, ni siquiera la llamada “burguesía nacional”, está en condiciones de luchar con decisión para romper el *statu quo* y modificar la estructura que, en el orden interno e internacional, es responsable del subdesarrollo.

*

Tales son, en nuestro concepto, los términos en que a estas horas se plantea el problema de la población, cuyo rápido aumento está contribuyendo a agudizar, en cada país y en la comunidad internacional en su conjunto, el profundo desequilibrio económico y social de nuestros días.

Las clases dominantes parecen empeñadas en convencer a las masas de que ellas son las responsables de su pobreza, y no el régimen social; y más que preocuparles que la miseria y el hambre se extiendan, lo que en verdad las inquieta es que, en la medida en que ello sea así, “. . . será más seductora la tentación a que estén expuestos los políticos en los próximos decenios de embarcar a masas hambrientas y miserables en aventuras políticas nacionalistas”.¹⁷

Es pueril, desde luego, creer que serán ciertos políticos sin escrúpulos quienes voluptuosamente seduzcan a las masas para “embarcarlas” en “aventuras políticas nacionalistas”. Pero lo que es indiscutible es que el pesimismo de quienes recomiendan, ante todo, reducir drásticamente el crecimiento de la población, no logra ocultar su temor a la acción, su temor a que los pueblos, cansados de tanto esperar, se lancen de lleno a una lucha revolucionaria que desenlace en una transformación social profunda, ésta sí indispensable para acabar definitivamente con la pobreza y el subempleo del potencial humano en el llamado Tercer Mundo.

5. ALGUNOS PROBLEMAS TEORICOS Y PRACTICOS DEL SUBDESARROLLO

I. Los signos del subdesarrollo siguen presentes en América Latina

Los problemas fundamentales de un país económicamente atrasado pueden examinarse en muy diversos planos y desde ángulos diferentes. Con frecuencia, por ejemplo, se señalan sus rasgos más característicos, pudiendo advertirse que cada uno de ellos exhibe o al menos corresponde a algún problema de mayor o menor importancia. En otras ocasiones, en vez de integrarse los caracteres del subdesarrollo en un planteamiento general, se recuerdan fallas aisladas que sin duda están presentes en las naciones pobres. Abundan las relaciones en que, a título meramente enunciativo, se mencionan y aun clasifican esas fallas e inclusive no son pocas las teorías que, tan sólo en las últimas dos décadas, se han propuesto para explicar el atraso económico.

El profesor Leibeinstein destaca 35 características de los países subdesarrollados, que agrupa bajo cuatro rubros principales: económico, demográfico, cultural-político y tecnológico, distinguiendo en el primero los rasgos generales de aquellos que específicamente afectan a la agricultura, e incluyendo en su larga lista cuestiones tales como la alta proporción de la población rural, el subempleo de mano de obra en el campo, la insuficiente dotación de capital y el bajo nivel de ahorro y de ingreso por hombre, el atraso técnico y el exiguo rendimiento, las altas tasas de natalidad y las precarias condiciones en materia de nutrición, salud, vivienda y educación.¹

Ives Lacoste selecciona, por su parte, 15 rasgos para definir el subdesarrollo, entre los que probablemente sobresalen la debilidad de la agricultura y del nivel medio de ingresos, la incipiente industrialización, la hipertrofia del sector comercial, la subordinación económica, el anacronismo de las estructuras sociales, la insuficiente integración nacional, el subempleo y la cada vez mayor toma de conciencia de los pueblos pobres sobre la deplorable situación en que viven.²

Numerosos autores, en realidad, han preparado en años recientes relaciones más o menos análogas, con las que bien podría intentarse elaborar un catálogo del subdesarrollo y aun hacer un diagnóstico a partir de la combinación de una gran diversidad de indicadores,³ cuidando en todo caso de considerar ciertas característi-

cas fundamentales que suelen omitirse, como por ejemplo la explotación irracional, unas veces insuficiente y otras excesiva de los recursos naturales disponibles, los desconcertantes contrastes que se observan en el panorama tecnológico, la ineficiencia de los mecanismos de captación de recursos financieros y la tendencia a descansar en métodos de financiamiento inflacionarios y/o en la inversión y los préstamos del exterior, la defectuosa y aun inexistente organización de los productores, sobre todo en el sector primario, la escasa importancia de la industria pesada y la creciente influencia de grandes monopolios internacionales en toda la estructura industrial, la tremenda inequidad en el reparto de la riqueza y el ingreso nacionales, la ausencia de democracia política y de respeto real a las garantías individuales, el grado alarmante de extensión de la corrupción y el hecho, no menos grave de que, en el contexto de una dependencia creciente, múltiple y en rigor de carácter estructural, los que eufemísticamente suelen designarse como “países en desarrollo” no sólo no se acercan sino que se alejan cada vez más de las naciones industriales.

No es nuestro propósito, en estas notas, extendernos en el examen y menos aún tratar de comprobar la existencia de cada una de dichas condiciones en los países económicamente atrasados. Por lo que hace, sin embargo, a la última afirmación, la experiencia obtenida a partir de la Segunda Guerra Mundial confirma que Latinoamérica no sólo se ha rezagado respecto a Japón, Alemania Occidental, Francia, la propia Italia y otros países que en los últimos veinte años lograron altas tasas de crecimiento, sino incluso en relación a Estados Unidos o Canadá, cuya expansión ha sido más moderada pero cuyos ingresos eran ya altos hace un cuarto de siglo.

Aunque a menudo se oye decir que Latinoamérica se encuentra en pleno desarrollo, lo cierto es que el lugar que ocupa en la economía mundial es hoy tan modesto como siempre. Si se toma como referencia la tasa de crecimiento del producto bruto interno se advierte que, aun en términos relativos, la situación de nuestros países está lejos de ser favorable.

INDICES DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO
1963 = 100

<i>Países</i>	<i>1950</i>		<i>1966</i>	
	<i>Global</i>	<i>por habitante</i>	<i>global</i>	<i>por habitante</i>
Mundo	52	66	120	113
América Latina	54	77	117	107
Comunidad Económica Europea	49	56	115	111
Asia	48	63	115	111
URSS y Europa Oriental	35	42	126	122

FUENTE: United Nations, *Statistical Yearbook*, 1967, pp. 28-30.

Podrá observarse que los ritmos más lentos corresponden a Latinoamérica, sobre todo en el aumento del ingreso por habitante, y las cosas se agravan sensiblemente cuando los índices se convierten a niveles de producción o ingresos reales. Si se compara, por ejemplo, el valor de la producción industrial de América Latina con la del mundo, se observa que la participación correspondiente no llega siquiera al 5% —poco más del 10% de la de Norteamérica— y, lo que es más significativo, que casi no registra cambios en la últimas tres décadas.⁴ Y la importancia de la producción latinoamericana respecto a la mundial es todavía menor tratándose de actividades fundamentales como las consignadas en el cuadro que sigue:

IMPORTANCIA RELATIVA DE LA PRODUCCION LATINOAMERICANA
EN 1966

<i>Concepto</i>	<i>%</i>
Cemento	3.7
Energía eléctrica	2.2
Papel	1.7
Fábr. de motores para vehículos de pasajeros	1.5
Acero	1.4
Fábr. de embarcaciones	1.4
Fertilizantes nitrogenados	1.4

FUENTE: Porcentajes calculados con base en datos de United Nations, *Statistical Yearbook*, 1967.

Incluso si sólo se considera a los países latinoamericanos más avanzados o a aquellos cuyo crecimiento reciente ha sido más rápido, el panorama no se altera sustancialmente. Aun en un renglón tan favorable como el cemento, en donde la producción ha aumentado con celeridad debido al proceso de urbanización, a la extensión de la red de caminos y a otras obras de infraestructura, la cifra correspondiente, digamos a Venezuela, apenas supera a la de Corea del Sur; la producción de Argentina es poco mayor que la de Taiwan y la de México y Brasil solamente tomada en su conjunto (10.9 millones de toneladas) supera a la de Polonia (10.0 millones). En el caso del acero la situación es similar. La producción argentina es inferior a la de Corea del Norte, y la de México y Brasil queda a la zaga de la de países como Rumania y España.

PRODUCCION DE ACERO EN 1966

<i>País</i>	<i>Miles de toneladas métricas</i>
Mundo	459,300
Argentina	1,281
Corea del Norte	1,300
México	2,721
Brasil	3,380
Rumania	3,670
España	3,750
Suecia	4,764
India	6,606
Bélgica	8,917
Checoslovaquia	9,128
Polonia	9,850
Italia	13,639

FUENTE: United Nations, *Statistical Yearbook*, 1967.

Podría objetarse que si bien la producción latinoamericana es todavía relativamente pequeña, lo que importa es que el ritmo de su crecimiento es rápido y anuncia nuevos y significativos avances industriales. En efecto, en el último cuarto de siglo la producción de acero en América Latina aumentó alrededor de diez veces, o sea de menos de un millón a unos 9 millones de toneladas. Esta cifra, sin embargo, resulta bien modesta en comparación a las que otros países alcanzaron muchos años atrás, cuando la técnica era muy inferior a la actual. En apenas 18 años, por ejemplo, entre 1895 y 1913, Alemania incrementó su producción de acero en cerca de 14

millones de toneladas, y en los 23 años comprendidos entre 1895 y 1918, Estados Unidos lo hizo en nada menos que 30 millones de toneladas. Más recientemente, en una sola década, Japón aumentó su producción de 4.5 a 22.1 millones, o sea en 17.6 millones de toneladas.⁵ Aun las metas logradas hace cincuenta a ochenta años por los países industriales parecen todavía muy lejanas a Latinoamérica, la que, por otra parte, con sus 250 millones de habitantes y sus 25 años de desarrollo industrial sin precedente, hoy día sólo puede ostentar una producción de acero inferior inclusive a la de un pequeño país como Polonia, que nunca fue una nación industrial y que en la Segunda Guerra sufrió una tremenda destrucción.

II. Requisitos esenciales de una teoría del desarrollo

¿Por qué nuestros países no parecen ser capaces de remontar la corriente del atraso económico y lograr niveles de producción e ingreso medianamente aceptables? Para responder a esta interrogante sería preciso ahondar en el examen del proceso histórico que generó el subdesarrollo y derivar de ahí los elementos esenciales de una explicación teórica unitaria y congruente. Pero nuestro objetivo en esta ocasión es mucho más concreto y modesto: nos proponemos tan sólo hacer algunas reflexiones principalmente en torno al problema de la acumulación de capital.

Sabemos que éste no es el único factor condicionante del desarrollo y que, debido a la dialéctica peculiar del proceso, incluso suele ser la consecuencia del mismo. Aun así, creemos que la formación de capital tiene tal importancia, que poco se puede comprender acerca de la naturaleza del subdesarrollo si no se repara en ella y en ciertas cuestiones conexas. Como dice la señora Robinson (*Economic Philosophy*), “para un análisis a largo plazo (del desarrollo), lo que necesitamos saber es precisamente qué gobierna la ‘inversión autónoma’.” Y “para entender las motivaciones de la inversión, tenemos que comprender la naturaleza humana y la manera en que ésta reacciona frente a las diferentes clases de sistema social y económico en el que ha de operar. Al respecto no hemos llegado tan lejos como para expresar ese conocimiento en fórmulas algebraicas”.

Apenas se plantean tales cuestiones se advierte que el estudio de los problemas básicos del desarrollo y el subdesarrollo está lejos de ser sencillo. Para conocer a fondo tales problemas se requiere una teoría adecuada que permita situarlos en su justa perspectiva histórica, y que desborde con mucho los marcos de la teoría económica

tradicional, a la que frecuentemente sólo han interesado los problemas del equilibrio estático, o cuando bien ciertos cambios aislados, mas no la proyección de éstos a largo plazo y menos aún la determinación rigurosa de las causas y consecuencias de los mismos. En las últimas tres décadas algo se ha avanzado sin duda en la comprensión de los factores más inmediatos que determinan el nivel y las variaciones del ingreso. Sin embargo, “. . . para entender las causas y los procesos del desarrollo económico. . . no será suficiente relacionar (ciertos) factores del crecimiento a los cambios en la producción. También aspiraremos a entender y explicar los cambios de esos determinantes inmediatos. Y tales explicaciones reclamarán estudios que, de hecho en cada caso, rebasan las fronteras normales de la teoría económica”. Por eso puede afirmarse que la teoría del desarrollo es “. . . una materia que explica los cambios a largo plazo, por un lado en esos factores, y la influencia de tales cambios sobre la producción, por el otro”.⁶

En las palabras de Schumpeter: “todo proceso concreto de desenvolvimiento reposa finalmente sobre el desenvolvimiento precedente”; mas no es sólo “resultado de las condiciones económicas. . . , sino de la situación anterior tomada en su totalidad”. “. . . Las causas y, por tanto, la explicación del desenvolvimiento, deben buscarse fuera del grupo de hechos que describe la teoría económica.”⁷

De lo que queda claro que para intentar una explicación teórica seria del desarrollo y el subdesarrollo se necesita concebirlas como procesos, como fenómenos dinámicos que se producen en un marco histórico cambiante. Como el propio Schumpeter nos recuerda, la teoría es útil en tanto sirva, no en cuanto pretenda ser el amo de la investigación histórica.⁸

Pero lo que no queda tan claro es hasta dónde el análisis de esos fenómenos puede hacerse en el ámbito de la teoría económica y a partir de qué momento debe llevarse más allá de sus fronteras. Si un estado de cosas es producto “de la situación anterior tomada en su totalidad”, el examen del proceso de cambio tendrá que desbordar, casi podría decirse por definición, los linderos de esa teoría. Esto parece más o menos obvio. El problema de fondo, sin embargo, sobre todo desde el punto de vista del análisis económico —y en torno al cual, además, surgen las mayores discrepancias—, consiste en definir con precisión tales linderos. Y lo que, a este respecto, se antoja casi tan obvio como lo anterior es que, en el marco de la teoría económica neoclásica y en general de la economía subjetiva, es incluso imposible advertir siquiera los principales problemas

del subdesarrollo. Es imposible hacerlo porque las categorías analíticas que es necesario emplear, escapan y suelen ser del todo extrañas a las concepciones y la metodología económica tradicionales. El concepto mismo de estructura socioeconómica, las relaciones de producción y su conexión dialéctica con las fuerzas productivas, la influencia del régimen de propiedad en las actividades de los agentes económicos, en el reparto de ingreso, en la asignación de los recursos productivos y, por tanto, en la composición y las relaciones entre la inversión y el consumo, la explotación interna y la dependencia a escala internacional y aun la noción misma del excedente económico y su influencia,⁹ sin la que no es posible avanzar en el estudio del proceso de acumulación de capital y por ende del desarrollo y el subdesarrollo,¹⁰ o son cuestiones totalmente ignoradas, o sólo se introducen unas veces como datos dados e intocables, otras como asuntos de interés meramente "moral" y otras más, como motivos de preocupación en disciplinas distintas a la economía.

Para penetrar con éxito en los problemas estructurales del subdesarrollo es indispensable superar las limitaciones de la teoría económica convencional o burguesa, examinar críticamente lo que a menudo sólo se aborda con fines apologéticos y reivindicar la vieja y siempre nueva economía política, introduciendo al campo propio del análisis económico no sólo las igualdades sino también las desigualdades, lo estático y lo dinámico, lo uniforme junto a lo discontinuo, lo estructural del lado de lo propiamente formal o institucional, los fenómenos susceptibles de cuantificarse y aquellos que, por su naturaleza, reclaman un análisis cualitativo. Porque, como indica Dobb, "... desde el ángulo de la determinación de las causas, especialmente del movimiento y del cambio, tal caracterización [es] esencial". Precisamente por ello, "Una preocupación constante de Marx en su análisis fue 'penetrar a través del disfraz exterior en la esencia interna y en la forma íntima del proceso capitalista de producción', más allá de la apariencia del mercado con que se contentaban los *epígonos*."¹¹

III. El nivel del ingreso, caracteres de la acumulación de capital

Tras estas breves aclaraciones conceptuales, que seguramente nos servirán de guía en nuestro examen, volvamos al terreno de los hechos. Acaso sea conveniente partir de unas cuantas referencias bien conocidas: 1. El ingreso global y por habitante en los países latinoamericanos es bajo, mucho más bajo, desde luego, que en las

naciones industriales; digamos, burdamente, de entre una y dos quintas partes; aunque el nivel del ingreso varía grandemente de un país a otro; 2. Su tasa de crecimiento es también insuficiente y con frecuencia inestable (en general del 4 al 6 %, con sensibles altibajas de un año a otro); 3. El ritmo de aumento de la población es rápido (cerca de 3 % anual) y, debido a la forma tan inequitativa en que se distribuye el ingreso, suele absorber o hacer nugatoria buena parte del incremento que, en su caso, alcanza a los sectores populares; y 4. A consecuencia de ello, el nivel de vida de las masas es del todo insatisfactorio y el ritmo a que mejoran, quienes logran hacerlo en los sectores populares, extraordinariamente lento: incluso de no más del 1 % al 1.5 al año.

El bajo nivel de ingreso no es accidental ni obedece exclusiva o siquiera principalmente, como a menudo se sostiene, a que la capacidad de ahorro sea mínima, el nivel de éste necesariamente bajo y la consiguiente escasez de capital, inevitable. Esta explicación, que por cierto conduce fácilmente al círculo vicioso según el cual el bajo ahorro es causa y a la vez consecuencia de un bajo ingreso,¹² descansa en una concepción unilateral y estática, en rigor no más defendible que la proposición, en cierto modo inversa y también de origen neoclásico, conforme a la cual el incremento del ahorro estimula la formación de capital porque hace bajar la tasa de interés.

Lo primero que debemos comprender es que el nivel del ingreso en un país atrasado está íntimamente ligado a hechos que afectan la estructura productiva. Así, por ejemplo:

1. A consecuencia del propio subdesarrollo, el acervo de recursos disponibles a corto plazo tiende a ser limitado, es decir, al margen de que en ciertos países el potencial de crecimiento sea considerable e inclusive abundante, la disponibilidad inmediata de recursos naturales fácilmente aprovechables, de mano de obra calificada, capital, medios de financiamiento, técnicas modernas, etcétera, es casi siempre insuficiente.

2. El grado de utilización de esos recursos es también insatisfactorio, y aunque en ciertos momentos y en determinadas áreas suelen producirse graves situaciones de escasez, habitualmente hay un sustancial subempleo de recursos que implica que el sistema económico tienda ordinariamente a operar por abajo de su capacidad;

3. Al margen del volumen de los recursos disponibles y el ritmo y las condiciones en que se propague el avance técnico, la combinación de los factores productivos es defectuosa. En particular, el

capital y la mano de obra se conjugan en condiciones que, o bien frenan el proceso de inversión o bien alteran la composición de ésta y afectan, a la postre, la eficiencia de toda la economía;

4. Aun en los países en que el crecimiento demográfico es más rápido la fuerza de trabajo activa no aumenta con la celeridad que sería posible, tanto por limitaciones en la preparación del trabajador como, sobre todo, porque las posibilidades de ocupación son limitadas, están sujetas a continuas fluctuaciones y no crecen a una velocidad satisfactoria;

5. Algo semejante ocurre con la oferta de capital, la que, aun cuando la tasa de crecimiento del ingreso es alta, se mueve, no en relación al potencial de ahorro, sino en respuesta a una inadecuada distribución interna del ingreso, hábitos de consumo peculiares y aun extravagantes, múltiples formas de desperdicio y un patrón de intercambio internacional que, de uno u otro modo, provoca la constante succión del excedente económico en los países subdesarrollados.

6. En fin, el nivel técnico de tales países es bajo, su dependencia respecto al exterior creciente y faltan en ellos incentivos de diversa naturaleza destinados a aumentar la producción y el ingreso a través de métodos más eficaces y de formas de organización que mejoren los coeficientes técnicos, sobre todo en las actividades fundamentales.

Por lo que hace, específicamente, a las características del proceso de formación de capital, de modo igualmente esquemático podríamos destacar las siguientes tendencias generales: *a*) la tasa de inversión bruta es baja e inestable (del 15 al 17% en la mayor parte de los países latinoamericanos en los últimos años); *b*) las tasas medias y marginales de ahorro interno son también bajas en relación al potencial de ahorro susceptible de canalizarse hacia la inversión, y muestran, además, cierta rigidez, especialmente cuando se trata de elevarlas a corto plazo; *c*) la dotación de capital es insuficiente, sobre todo en la esfera productiva básica, y el crecimiento del acervo de medios de producción es lento (en general comparable o ligeramente superior al del ingreso); *d*) el coeficiente de capital, la relación media y marginal capital-producto parece exhibir un nivel intermedio, de alrededor de 3 a 3.5, con cierta tendencia a estabilizarse a largo plazo, y *e*) la composición de la inversión tanto pública como privada, es defectuosa, pudiendo observarse que en ella suelen ocupar un lugar preferente las actividades menos productivas.¹³

Antes de tratar de precisar a qué obedecen las principales carac-

terísticas del proceso de formación de capital y cómo influyen sobre el desarrollo, acaso sea útil hacer unas breves aclaraciones que sirvan a la vez para reforzar lo antes señalado. Decimos que una tasa de inversión bruta del orden del 14 al 17 % es baja, porque aún hoy día, la correspondiente a los principales países industriales es en general bastante más alta y porque, sobre todo, lo fue en las etapas en que tales países se industrializaron,¹⁴ y lo es actualmente en aquellos que, como Cuba y varios países de Europa Oriental, inician o están ya en pleno proceso de industrialización, y en donde la formación de capital absorbe probablemente entre 24 y más de 30% al año.

Si la inversión bruta es insuficiente, lo es todavía más la inversión neta. En efecto, si conservadoramente asignamos a depreciación entre 5 y 6 % del producto, resultaría una tasa neta de inversión, o sea una acumulación de capital propiamente dicha del orden del 10%, coeficiente muy inferior a los que las naciones industriales mantuvieron en las etapas de más rápido crecimiento, y que en general fueron del 15 % y aun más altos.

El que la tasa de inversión sea baja indica ya, en cierto modo, que también es pequeño el ahorro corriente, sobre todo cuando aquélla no excede del nivel medio de 15 al 17 %, y una parte de la misma se financia inclusive con recursos del exterior. Aun si esta última proporción no excediera del 20% de la formación de capital, ello implicaría una tasa bruta de ahorro interno del 12 % a menos del 14 del producto territorial. De momento, nos limitaremos a subrayar este hecho, y sólo añadiremos que, aun en fases en que la tasa de crecimiento económico es más o menos satisfactoria, suele ser común que el coeficiente de inversión, en vez de aumentar a un ritmo acelerado, o sea considerablemente más de prisa que el ingreso, tienda a estacionarse o incluso decrezca sensiblemente. Así, el cotejo de las cifras respectivas muestra que, entre 1960 y 1966 se mantuvo más o menos estable la tasa de inversión en Chile, declinó apreciablemente en Argentina, Brasil y Colombia y sólo aumentó en México y en menor escala en Venezuela. Pero en ningún país se lograron tasas marginales de ahorro capaces de sostener un ritmo de aumento del nivel de inversión siquiera de 0.5 al año en relación al PNB.

No vale la pena subrayar que la dotación de capital es insuficiente en Latinoamérica. Mas, a fin de apreciar el notable rezago respecto a los países industriales, podría recordarse que la disparidad es aún mayor que la que se observa en tratándose de los niveles de ingreso por habitante. En donde la relación de éste es, por ejem-

plo, de 3 o 4 a 1, la de capital por hombre suele ser de 5 y 6 a 1, y sectorialmente incluso mayor, debido al más alto grado de capitalización y a que en las naciones industriales pesan mucho más aquellas actividades —industrias y servicios— en que los coeficientes de capital son elevados. El hecho, por otra parte, de que el acervo de capital no crezca más de prisa obedece al relativo estancamiento de la inversión y la debilidad del proceso de capitalización en actividades fundamentales a que, tanto en la inversión pública como en la privada tiene gran importancia la construcción, que cuando es residencial, comercial o gubernamental, generalmente no indispensable y en muchos casos superflua y del todo indeseable, sustrae una sustancial proporción de los recursos que, en otras condiciones, sería posible convertir en inversiones productivas y, por ende, en capital.

El bajo nivel de la relación capital-producto refleja esencialmente la estructura del capital y del ingreso, y concretamente el hecho de que en ambos tienen todavía gran significación las actividades primarias, las industrias ligeras de bienes de consumo y ciertos sectores terciarios, donde la relación capital-producto tiende a ser ordinariamente baja. Y el insuficiente grado de productividad de algunos de sus componentes no sólo es un rasgo característico del proceso de formación de capital, sino uno de los factores que, visto el problema en una perspectiva dinámica, afecta la tasa de crecimiento del ingreso, el volumen de la propia inversión y el rumbo todo del desarrollo. Pero sobre este tema volveremos más adelante.

IV. Los factores condicionantes de la inversión

¿A qué obedece, en particular, que la tasa de inversión sea insuficiente y que, aun en los casos en que la relación capital-producto es más favorable, no logre imprimir al proceso económico un ritmo satisfactorio? En famosas universidades extranjeras e incluso en nuestros propios centros de estudio se ha repetido con frecuencia el conocido argumento del bajo ingreso, el bajo ahorro y la baja productividad.¹⁵

1) Ingreso, ahorro y consumo

Un corolario de tal argumento es la tesis no menos reiterada de que, en tal virtud, sólo mediante la afluencia de capital del exterior

—que sirva de puente en tanto el ahorro interno alcance un nivel mínimo adecuado— será posible acelerar el desarrollo y elevar sustancialmente el ingreso.¹⁶ Por lo que podría sostenerse que, en consecuencia, el bajo nivel de la inversión en los países atrasados no sólo se debe al insuficiente ahorro interno sino a la exigua afluencia de recursos financieros del exterior.

El profesor Nurkse propone una variante al señalar, a partir del “efecto demostración” de Duesenberry, que “. . . no es solamente el nivel absoluto del ingreso real sino también el relativo lo que determina la capacidad de ahorro. . .”.¹⁷ Es decir, la relación que el ingreso guarde con el de los países más avanzados.

A veces se subraya la influencia del crecimiento de la población sobre el escaso volumen del ahorro,¹⁸ y a menudo se sostiene que el problema más grave del lado de la demanda de capital consiste en que “el estímulo a invertir está limitado por la magnitud del mercado”, la que depende a su vez del nivel de productividad, y éste, al menos en gran medida, “. . . del grado en que se emplea el capital en la producción”.¹⁹ Lo que de hecho nos vuelve al punto de partida, o sea a un estado en que, tratándose de inversiones “autónomas” o “inducidas”, las variaciones de productividad y la medida en que —vía oferta o demanda, y bien sea a través de la acción del “multiplicador” o del “acelerador”— tales variaciones se conviertan en capital, resultan a la postre los factores decisivos.

El ingreso de nuestros países, como es sabido, no es estacionario ni se reparte uniformemente. Antes bien aumenta cada año —así sea con lentitud— y su distribución acusa una profunda desigualdad en Venezuela, Brasil y Perú, al igual que en México, Colombia o Argentina. Mientras el consumo de las masas apenas supera el nivel de subsistencia, el de las clases ricas suele exceder incluso al de la burguesía de las naciones industriales más poderosas, por lo que no hay base para sostener que el volumen del ahorro sólo exprese un bajo ingreso, cuyos destinatarios tengan que dedicarlo a satisfacer sus necesidades más ingentes.²⁰ En otros términos, el que el producto por hombre ocupado aumente especialmente en las actividades más dinámicas revela una ascendente productividad, que al parecer debiera traducirse en una rápida elevación del ahorro. Pero la relación entre la productividad y el ahorro no es directa ni lineal. Sus aumentos afectan más bien el nivel y el ritmo de crecimiento del ingreso, tanto a través de alteraciones en el coeficiente de capital como, probablemente en segundo término, a través de cambios en el coeficiente de inversión,²¹ y ello cuando

no conducen directa o indirectamente a elevar sobre todo la demanda de ciertos bienes de consumo.

El caso latinoamericano comprueba más bien, en consecuencia, por una parte que los aumentos de productividad no se traducen en un incremento paralelo de la formación de capital sino más bien en una tasa creciente de explotación, en más voluminosas ganancias y en mayor concentración del ingreso en pequeños grupos privilegiados, y por la otra, que esta concentración —y la concentración subyacente de la riqueza social— en vez de fomentar el ahorro, opera como un estímulo al consumo, inclusive superfluo, y genera inevitablemente graves formas de desperdicio del potencial productivo, agudas presiones inflacionarias y una tendencia persistente al desequilibrio.²²

El problema no radica, por tanto, en que los sectores populares carezcan de capacidad de ahorro, porque si bien éstos destinan prácticamente todo su ingreso a satisfacer necesidades corrientes, es incuestionable que las clases dominantes limitan severamente el nivel de ese ingreso y lo mantienen siempre por debajo del que corresponde a la productividad de los trabajadores. Pero mientras éstos consumen en conjunto mucho menos de lo que producen y generan así un excedente, los ricos —cuando trabajan— consumen siempre más de lo que realmente aportan a la producción social, siendo así como dilapidan buena parte del potencial de ahorro y convierten la explotación del trabajo ajeno no sólo en un capital del que ilegítimamente se apropian, sino sobre todo en altos niveles de vida basados en la acumulación de bienes durables de consumo y en enormes gastos corrientes.²³

Tales patrones de consumo afectan sin duda el proceso de formación de capital y en general de desarrollo de diversas maneras, y se traducen en un factor de rigidez que concretamente vuelve muy difícil el aumento sustancial de la tasa de inversión y la modificación de su estructura.

Pero antes de examinar algunas de las razones de que ello sea así, conviene tener presente que, aun sin aceptar que el crecimiento del ingreso sea lo que determina el aumento de la inversión.²⁴ —y no al contrario— parece indudable que si admitimos cierta interacción en la relación inversión-ingreso, los factores que influyan en el crecimiento de éste también debieran hacerlo sobre el proceso de formación de capital y, concretamente, sobre la tasa de inversión. Es decir, a un nivel dado de consumo por habitante todo incremento del ingreso debiera significar, en una economía sin intercambios con el exterior, un aumento proporcional de la inver-

sión. En la situación actual de América Latina la aplicación de tal principio mostraría probablemente que los casos en que el crecimiento del ingreso parece influir en mayor medida sobre el nivel de inversión son aquellos en los que una alta tasa de crecimiento ha coincidido con una rápida aceleración de la tasa de acumulación de capital o, en el otro extremo, aquellos en que la tasa de crecimiento económico ha sido notoriamente insuficiente y la de acumulación de capital más bien baja y relativamente estacionaria. Mas, haya o no aumentos del ingreso, es evidente que el nivel y la estructura del consumo tienden por sí solos a afectar desfavorablemente el coeficiente de inversión, entre otras razones porque:

a) El ya muy bajo nivel de vida de las masas entraña, para la clase en el poder, un tope que incluso puede ser políticamente peligroso tratar de rebasar. Y como en los países subdesarrollados la compresión de la capacidad de consumo del pueblo no tiene siquiera como contrapartida una rápida acumulación de capital por parte de la burguesía, tal situación resulta doblemente desfavorable, pues por un lado no basta para convertir el potencial de ahorro creado por los trabajadores en un alto nivel de inversión, y por el otro, afecta a ésta negativamente al restringir la demanda de bienes de consumo, y por consiguiente las oportunidades de inversión en las industrias productoras de esos bienes, y en general la magnitud del mercado interior.

b) El rápido aumento de la población improductiva o no apta para trabajar, es un segundo factor que, a través del consumo, influye en el monto y en la composición de la inversión. Aun manteniéndose constante el consumo *per capita* es preciso ampliar, al ritmo del crecimiento demográfico, la parte del ingreso a él destinada. En la práctica, dado que las tasas más altas de aumento de la población parecen localizarse en los sectores populares e intermedios, el incremento del fondo de consumo resulta probablemente inferior al demográfico; aun así, entraña un elemento de presión, sobre todo cuando la tasa de crecimiento del ingreso es baja. Y, por otra parte, de no haber cambios favorables en la relación capital-producto, tan sólo para sostener el nivel anterior de ingreso por habitante será menester elevar la tasa de inversión.

c) El rápido crecimiento de la población urbana, característico de la etapa por que atraviesan los países latinoamericanos, es un tercer factor que actúa en la misma dirección que los anteriores, pues al concentrarse buena parte del excedente de la población rural en pocos centros urbanos, surge en éstos la necesidad, a veces inaplazable, de proveer a los nuevos y casi siempre inesperados

habitantes: de alimentos, vestido, vivienda, servicios, etcétera, y aunque la provisión se haga en las condiciones más modestas implica una presión adicional sobre la demanda de bienes de consumo y sobre la asignación de recursos de inversión, que en la práctica es tanto más severa cuando la población expulsada desde el campo no encuentra ocupación pronta y más o menos productiva, pues quienes con frecuencia eran subempleados rurales se convierten en subempleados urbanos.

d) El proceso de urbanización y los cambios en la estructura ocupacional, que de manera compleja suelen exhibir ciertos avances en el desarrollo agrícola, industrial y aun financiero, y a la vez la debilidad de ese desarrollo y la influencia de profundas deformaciones —como la hipertrofia del sector comercial—, la enorme burocracia gubernamental y en general el peso de múltiples actividades improductivas, estimulan el crecimiento de las clases medias y altas, cuyos “modernos” patrones de consumo entran en pugna con una política tendiente a acelerar la formación de capital. Lo típico de esas clases, y sobre todo de los estratos de más alto ingreso es que, a diferencia de los primeros burgueses europeos y aun norteamericanos, que solían trabajar duro y gastar poco, trabajan poco y gastan generosamente en lujosas residencias, joyas, viajes, automóviles, mujeres, costosos artículos importados y toda clase de diversiones y actividades improductivas.

Los efectos resultantes de tal situación son múltiples y altamente perjudiciales. El más obvio consiste en que genera patrones de gasto que absorben cuantiosos recursos e imprimen una gran inflexibilidad al fondo de consumo,²⁵ no a consecuencia de un supuesto “efecto demostración”, que necesaria y especialmente presione a los sectores de más alto ingreso, sino principalmente porque tales sectores, que a la vez son los que controlan la riqueza social y el poder político, al mismo tiempo imponen a las masas bajos niveles de ingreso y se reservan para sí un nivel de consumo y de vida desmedidamente alto, que sólo puede sostenerse a costa de acentuar la desigualdad en el reparto de la riqueza y el ingreso y, a la postre, de frenar el desarrollo. Los patrones de gasto de que hablamos no solamente distorsionan la oferta y la demanda de bienes y servicios, sino que se dejan sentir a través de la propia inversión y del mecanismo de asignación de los recursos productivos, por lo que podría decirse que directamente condicionan tanto el monto como la composición del excedente. Así, el impulso a la construcción residencial —renglón que suele absorber una parte sustancial de la formación de capital— limita en forma severa las posibilida-

des de inversión más productiva en el campo y las ciudades, pues además de los recursos que directamente reclama, usualmente va acompañada de inversiones también cuantiosas en la apertura de nuevos fraccionamientos o zonas residenciales, pavimentación, dotación de agua, alcantarillado, iluminación, jardines y numerosos servicios públicos y comerciales que a su vez exigen nuevos gastos de capital.

La práctica de usar automóviles caros y de modelos recientes, y de tener dos, tres y a menudo aun más vehículos por familia en los estratos privilegiados actúa en la misma dirección, y además de traducirse en un enorme gasto de divisas que incide desfavorablemente sobre la balanza de pagos, altera y debilita la estructura industrial y da lugar a una vasta red de inversiones de muy baja o ninguna productividad, como carreteras y autopistas, vías urbanas y suburbanas de alta velocidad, pasos a desnivel, grandes áreas de estacionamiento, garages, talleres mecánicos, gasolineras, salas y lotes de exhibición de automóviles nuevos y usados, unidades de servicio, expendios de partes y refacciones, publicidad, etcétera, etcétera.

El alto ingreso de las clases privilegiadas y su explicable interés en una vida fácil, más o menos parasitaria y rodeada de toda clase de comodidades y diversiones, influye también en la estructura de la demanda, en la asignación de los recursos y por consiguiente en la utilización del excedente, resultando de ello que una parte no despreciable de la inversión, sobre todo privada, se destine a hoteles lujosos, restaurantes y clubes nocturnos, salones para fiestas, cadenas de tiendas en los que innecesaria e irracionalmente se duplican esfuerzos y gastos, comercios de toda clase de artículos suntuarios, elegantes oficinas, clubes deportivos, multiplicación de servicios bancarios, de espectáculos, de agencias de viajes al extranjero y de facilidades de crédito para la adquisición de toda clase de bienes de consumo.

2) *La composición de la inversión y el mercado interno*

Podría decirse, en consecuencia, que al margen del efecto que directamente ejercen sobre el nivel de inversión tanto el lento crecimiento del ingreso como el monto y la estructura del consumo, la composición de la propia inversión y en general del capital previamente acumulado tiene también gran importancia. Por lo que hace, específicamente, a la composición de la inversión, no es

difícil advertir la influencia negativa que en el nivel de la misma ejercen factores tales como:

- a) El peso considerable de inversiones improductivas o de baja productividad en casi todo el sector comercial y de servicios;
- b) La alta proporción correspondiente a la construcción, y en particular a la construcción residencial;
- c) La pequeña proporción que, por el contrario, se destina a la formación interna de bienes de capital en sectores productivos fundamentales;
- d) La preferencia que muestra el sector público por las llamadas inversiones de infraestructura, o sea aquellas que no siendo directamente productivas, crean economías externas para el capital privado nacional y extranjero;
- e) La creciente importancia de la inversión extranjera en los sectores más dinámicos de la economía, y la severa y bien conocida succión del potencial de ahorro que tal inversión entraña a medio y a largo plazo;
- f) La tendencia a sobreinvertir en sectores en que, aun desde el punto de vista de los intereses privados, no se justifican inversiones adicionales.

A los factores que condicionan tanto el nivel como la composición del ingreso, el consumo y la propia inversión, subyacen situaciones en las que se expresan hechos propiamente estructurales o bien de carácter institucional, cuya influencia sobre el proceso de acumulación de capital y desarrollo es sin duda decisiva.

Con frecuencia se sostiene, como antes lo recordamos, que en los países económicamente atrasados faltan incentivos a la inversión porque el mercado es pequeño, o más bien porque el poder de compra real de que dispone la comunidad para adquirir múltiples bienes es muy limitado. En el mejor de los casos el argumento se antoja inconsistente, pues es obvio que, aun reconociendo la insuficiencia de la demanda de ciertos artículos, la de muchos otros tiene un nivel incluso capaz de atraer inversiones relativamente cuantiosas.²⁶ Y aun cuando ello no fuese así, el mercado no es una magnitud constante, sino una variable que a la vez depende en buena medida del proceso de acumulación de capital y del ritmo del desarrollo en su conjunto, y en la que interactúan factores internos y externos que, en última instancia, determinan el nivel de la demanda.

Parece igualmente cierto que los países latinoamericanos y en general los del llamado "tercer mundo" no están frente a una perspectiva de expansión del mercado comparable a la que acom-

pañó al desarrollo de Inglaterra y Estados Unidos o incluso de Alemania o Japón. Mientras estos países pudieron expandirse territorialmente llevando sus fronteras nacionales cada vez más lejos, fundaron vastos imperios coloniales o incorporaron a su economía ricos mercados y esferas de influencia, al propio tiempo que realizaban transformaciones internas que hicieron posible combinar una rápida formación de capital con una tecnología cada vez más moderna y eficiente, Latinoamérica se enfrenta a una situación más bien inversa, o al menos del todo diferente, pues si bien su explosivo crecimiento demográfico y ciertos avances en el proceso de integración nacional y regional se traducen en niveles crecientes de demanda, esta es condicionada por el bajo nivel de ingreso y de vida de la mayoría de los habitantes, por las profundas desigualdades —regionales y sectoriales— internas, y por las dificultades que afectan a la exportación, y por tanto la demanda externa de los productos que más pesan en su comercio exterior. Ciertamente que en el pequeño sector de propietarios que absorbe los ingresos más altos, el ritmo de crecimiento y la composición de la demanda son distintos. Pero, como hemos visto ya, aun cuando a corto plazo ello puede hacer posible una mayor utilización de los factores productivos, a la larga opera como un elemento de distorsión de la demanda y de toda la estructura productiva, y además como un freno a la acumulación de capital.

Una secuencia análoga se observa al examinar las modalidades de la oferta, la que no solamente recoge y a la vez refleja los rasgos de la demanda antes apuntados, sino que directamente deja sentir la insuficiente capitalización y la crónica incapacidad del sistema para emplear racionalmente los recursos disponibles, desde la mano de obra hasta las pocas instalaciones productivas existentes.²⁷ Este problema, perceptible al nivel de toda la economía, es aún más grave en planos sectoriales y dramáticamente aflora en el sector agrícola, en el que, más que estar presente una supuesta inelasticidad que impida el aumento de la producción —la que aumenta con relativa facilidad cuando aumenta la demanda—, lo que hay es una constelación de fuerzas negativas que se entrelazan al amparo de un injusto régimen de propiedad y entre las que destacan: una baja tasa de inversión, atraso técnico generalizado, evidente desorganización de los productores, súbitos desplazamientos de la demanda y bruscas oscilaciones de los precios, inadecuada combinación de los recursos aprovechables y una superexplotación del campesino y del pequeño productor, por parte de toda clase de intermediarios nacionales y extranjeros que retienen el a veces

pequeño y a veces nada despreciable excedente productivo en el campo.

Mas, volviendo concretamente al punto de si las oportunidades de inversión constituyen o no un estímulo para el inversionista, hay dos cuestiones, a nuestro juicio fundamentales, que conviene introducir en el examen de los factores que influyen sobre los caracteres del proceso de acumulación.

La primera consiste en que, habiendo muchas necesidades por satisfacer y aun niveles de demanda considerables para ciertos bienes, a menudo se dan en la práctica situaciones que comprueban que, incluso en tales sectores, no se hacen las inversiones que serían de esperarse. El mecanismo de las decisiones empresariales se ha alterado profundamente y en vez del aplomo, el optimismo, la resolución y la confianza para afrontar ciertos riesgos, que caracterizaron a los viejos capitanes de industria en otros tiempos y países, los empresarios latinoamericanos actúan casi siempre movidos por la rutina, la incertidumbre, el temor y el propósito de obtener las máximas ganancias en el tiempo más corto posible. ¿Querrá ello decir que los cambios en el cuadro de motivaciones psicológicas de la inversión privada explican los atributos del proceso de acumulación? No lo creemos. Aunque seguramente se han producido ésos y otros cambios en la psicología de los empresarios e inversionistas lo esencial es que el propio sistema del que dependen las decisiones de inversión, no funciona a la manera tradicional. En los países subdesarrollados la acumulación responde, como en toda economía capitalista, a fines de lucro. Pues bien, el móvil de la ganancia, que en otras condiciones históricas contribuyó a impulsar el desarrollo de las fuerzas productivas y aun a racionalizar el proceso económico, en los países latinoamericanos no es hoy capaz de asegurar un rápido y más o menos armónico desarrollo del sistema económico en su conjunto.

Abundan las posibilidades de inversión incluso en la esfera propiamente mercantil, que nunca llegan a cristalizar; y más allá de lo que es lucrativo, hay numerosas actividades, muchas de ellas de la mayor importancia económica y social, que reclaman brazos, capitales y nuevas técnicas que nadie les ofrece, y que van quedando como eslabones sueltos o áreas descubiertas que entrañan lagunas que reducen la eficiencia del sistema económico, elevan los riesgos y afectan todo el proceso de inversión. Parecería que en tales casos entra en acción el Estado; y en ocasiones, efectivamente lo hace, convencido de que los empresarios jamás se interesan en actividades cuyas perspectivas de ganancia son pobres. Pero tampoco el

Estado es capaz de aprovechar al máximo esas posibilidades, ya que carece de recursos y de autoridad, y su radio de influencia está limitado por los propios intereses de los capitalistas, los que a menudo se colocan en la posición totalmente negativa de ni hacer ni dejar hacer a los demás.

La inversión pública es más o menos bienvenida cuando complementa y estimula a la privada. Si ésta se retrae por cualquier motivo el Estado debe intervenir sin demora para asegurar un adecuado nivel de actividad económica. Mas apenas se retorna a la llamada "normalidad", el poder público se retira de los campos en que la "emergencia" reclamara transitoriamente su acción y vuelve a dedicarse especialmente a crear economías externas al capital nacional y extranjero. La acción pública adquiere así un carácter de mecanismo compensador de ciertas fluctuaciones cíclicas, pero no de palanca permanente capaz de elevar la tasa de acumulación de capital no sólo cuando la inversión privada se retrae sino incluso cuando su nivel es satisfactorio.

Tales situaciones descubren, sin lugar a dudas, que los intereses de la burguesía se divorcian cada vez más y aun chocan abiertamente con los de la comunidad en su conjunto.

La segunda cuestión a que antes aludimos, por cierto estrechamente ligada a la operación irracional del móvil de lucro como motor del sistema económico, consiste en el funcionamiento cada vez más defectuoso del mecanismo coordinador del mercado, o sea del sistema de precios. La asignación de los recursos productivos a través de la acción espontánea de tal sistema nunca fue en Latinoamérica comparable a la que otros países conocieron en fases tempranas del desarrollo capitalista. Mientras en ciertos países europeos y concretamente en Inglaterra el sistema hizo posible un notable desarrollo, cuyos desequilibrios cíclicos se corregían *ex post* a un precio alto, pero tolerable todavía en términos de desperdicio y dilapidación de la riqueza social, en nuestros países nunca se produjo un desarrollo realmente digno del nombre y ni en los momentos de mayor auge llegó a absorberse adecuadamente el potencial de crecimiento. El mercado siempre fue imperfecto y los factores internos y externos obstaculizantes del desarrollo sólo pudieron rebasarse en condiciones parciales y efímeras.²⁸ Si en la etapa competitiva el sistema de precios funcionó ineficientemente como mecanismo regulador del proceso económico, no siendo capaz de asegurar un desarrollo autosostenido, en la fase monopolística, en la que el Estado abandona la política de "dejar hacer, dejar pasar", para adoptar con frecuencia la de *no* dejar hacer

ciertas cosas y *no* dejar pasar las oportunidades de estimular y suplir la acción privada, las interferencias se multiplican, y lo que en otro momento fue un proceso espontáneo ahora es obstruido por la acción del Estado y de las grandes empresas privadas, sin que ello conduzca a formas de racionalidad similares a las que se observan en los países de economía planificada, o siquiera a una elevación apreciable de la tasa de inversión o a cambios sustanciales en su estructura.

La programación de que tanto se habla en nuestros días no es una alternativa del desarrollo capitalista, ni menos un instrumento que permita corregir las principales fallas del sistema de precios. Así como el *laissez-faire* fue la forma de expresión propia del capitalismo competitivo, la programación es el mecanismo de que el Estado moderno echa mano para influir sobre la actividad económica, porque ya no funcionan los mecanismos autorreguladores. El que se elaboren vistosos planes o programas y aun complicados modelos econométricos en los que se combinan y entrelazan los factores supuestamente estratégicos del desarrollo, no significa que las cosas tomen en la práctica el rumbo que se les reserva en el papel. Generalmente los planes quedan sin cumplirse y las proyecciones globales y sectoriales sólo indican lo que, de no haber cambiado una realidad que nunca deja de cambiar, habría sucedido en ciertas ramas de la actividad económica.

En la determinación del bajo nivel de inversión no influyen solamente factores internos. A éstos se añaden los de orden externo y, en un sentido más riguroso, la diversidad de situaciones en que se expresa el complejo fenómeno de la dependencia en los países económicamente atrasados.

3) *La dependencia*

Sería imposible examinar aquí las vastas implicaciones de este fenómeno. Pero al menos conviene recordar que, más que un factor propiamente externo, la dependencia es un rasgo estructural de nuestros sistemas económicos, una característica básica que deriva de las condiciones en que se integraron a la economía mundial y en que en ellos se produjo el desarrollo capitalista. Entre las múltiples formas en que la dependencia económica influye sobre la formación de capital podrían señalarse:

- a) La dificultad para aumentar las exportaciones a los mercados tradicionales y para vender en ellos a precios remuneradores;
- b) La tendencia a depender, más allá de lo necesario, de manu-

- facturas y artículos suntuarios importados por los que se pagan altos precios;
- c) El deterioro de la relación de intercambio, que sobre todo en la fase monopolista, resulta del inequitativo comercio de productos primarios y artículos terminados;
 - d) El carácter fundamentalmente sustitutivo de importaciones que asume el proceso de industrialización, y al propio tiempo el alto grado en que esa industrialización depende de las importaciones de bienes de capital;
 - e) El impacto desfavorable que a medio y largo plazo tiene la inversión extranjera en la balanza de pagos, y la influencia no menos desfavorable que ejerce sobre la estrategia del desarrollo, tendiendo a subordinarlo a los intereses económicos y aun a las concepciones filosófico-políticas de las grandes potencias capitalistas;
 - f) El creciente endeudamiento con esas potencias y la necesidad de cubrir puntualmente las amortizaciones de capital y los pagos por intereses, con la consiguiente presión sobre la balanza de pagos e incluso sobre el uso del excedente con fines de desarrollo;
 - g) La mayor rigidez en la selección de técnicas que impone la subordinación comercial, industrial, financiera, científica y tecnológica, y el peso que suelen ejercer las consideraciones monetarias y de balanza de pagos en la evaluación de proyectos y en el trazo de la política de inversión;
 - h) La naturaleza monopolística de las principales empresas extranjeras y la tendencia de éstas a no invertir más allá de ciertos niveles, casi siempre pequeños, que les aseguren los mejores resultados de operación;
 - i) La costumbre de los capitalistas extranjeros y aun de muchos nacionales, de mantener buena parte de sus disponibilidades financieras en bancos del exterior; así como la fuga creciente de dichos recursos en busca de inversión o simplemente de mayor seguridad en el extranjero;
 - j) El constante envío de mano de obra hacia Estados Unidos, desde el nivel del jornalero agrícola no calificado hasta el de administradores, médicos, profesores universitarios, técnicos y científicos que por una u otra razón no encuentran trabajo o estímulo en sus países y tienen que emigrar hacia la metrópoli;
 - k) El impulso del turismo extranjero, con la cauda de inversiones improductivas que entraña, sobre todo en los sitios de

mayor interés para el visitante, y la forma en que estimula la importación de los más variados y casi siempre innecesarios bienes de consumo;

- l) La mayor vulnerabilidad que origina el carácter tributario de la economía latinoamericana, especialmente frente a las oscilaciones cíclicas a que está sujeta la economía de los países de los que se depende en mayor medida;
- m) La tendencia a buscar la solución a los problemas del subdesarrollo en una integración regional en la que, sospechosamente, la inversión monopolista extranjera resulta el principal *lazo de unión* entre los países latinoamericanos.

Acaso no hay un aspecto importante del proceso económico en los países subdesarrollados, que no se relacione de un modo u otro con la dependencia. Cuestiones como el deterioro en la relación de intercambio y la baja elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones de productos primarios, en que tanto ha insistido la CEPAL en las últimas dos décadas, y aun lo que ésta ha llamado “la gran contradicción” del modelo de crecimiento “hacia adentro” están obvia e indisolublemente ligadas a esa dependencia.²⁹ Y lo mismo podría decirse de la vulnerabilidad de nuestras economías al comportamiento cíclico de la economía norteamericana, o de la incapacidad del Estado para enfrentarse a la agotante succión de recursos que entraña la inversión extranjera, o para formular una estrategia del desarrollo diferente a la actual. Al margen de la esfera propiamente económica la dependencia se manifiesta en todas partes con caracteres no menos graves: en la ciencia y la tecnología; en la política, e incluso en la organización militar y en los patrones de vida de vastos sectores de la población. En un reciente libro el economista Harry Magdoff comenta: “Los estudiantes hacen frecuentemente la pregunta: ¿es necesario el imperialismo? . . . la pregunta está completamente fuera de lugar. El imperialismo no es un asunto de elección para una sociedad capitalista; es el modo de vida de tal sociedad.”³⁰ Algo similar podría decirse respecto a los países que viven bajo el *capitalismo del subdesarrollo*. Para ellos el imperialismo es también un modo de vida con el agravante de que no sólo significa el dominio de poderosos monopolios y oligopolios extranjeros y la imposibilidad de que el sistema de precios opere eficientemente, sino una severa y cada vez mayor dependencia que angosta, deforma y en última instancia frustra las posibilidades de desarrollo; de una dependencia orgánica, estructural, que sólo será posible superar mediante

una lucha revolucionaria en que se conquiste la liberación del imperialismo y el capitalismo.

A los factores de carácter estructural podrían agregarse otros, digamos institucionales o superestructurales, que también influyen desfavorablemente sobre la inversión. Con fines meramente ilustrativos podríamos enunciar las graves fallas en la organización y funcionamiento de las empresas públicas y privadas, los defectos en la política monetaria y en la captación y canalización de los recursos financieros disponibles, las limitaciones que suelen caracterizar a la política monetaria y fiscal, tanto como instrumento de redistribución del ingreso como de fomento del desarrollo; la insuficiencia del sistema educativo y particularmente de los centros de altos estudios, necesarios para preparar los cuadros técnicos, científicos y en general intelectuales que requiere el desarrollo; el peso de no pocas tradiciones conservadoras y aun francamente anacrónicas que dan lugar al desaprovechamiento de ciertos recursos, los prejuicios a virtud de los cuales en cada posible cambio social se ve una amenaza comunista, y el impacto que un vasto aparato publicitario y de facilidades comerciales y crediticias, al servicio principalmente de las grandes empresas, ejerce sobre los patrones de gasto de amplios sectores de la población, a los que empeñosamente se reitera que el consumir determinados bienes —desde prendas de ropa, bebidas alcohólicas o artículos de tocador, hasta ciertos artefactos mecánicos para el hogar o lujosos automóviles—, tiene una significación social que confiere toda clase de ventajas a sus adquirentes.

4) *Recapitulación*

Con lo dicho, sobre todo en las últimas páginas, intentaremos una rápida recapitulación que nos ayude a comprender mejor el contexto limitante en que se desenvuelve el proceso de inversión. El examen de conjunto de tal proceso parece revelar las tendencias siguientes:

- a) Incremento del producto global, desde luego con diferentes ritmos y grados de regularidad en cada país;
- b) Rápido aumento de la población; pero inferior, en conjunto, al del producto;
- c) Aumento, en consecuencia, del ingreso por habitante (y de la tasa de desarrollo) la que en no pocos países acusa, sin embargo, un ritmo descendente;
- d) Aumento del consumo, aunque inferior al del ingreso por

habitante; salvo probablemente en ciertos estratos de alto ingreso y en algunos intermedios;

- e) Aumento del excedente potencial, tomado burdamente como la diferencia entre el monto de los salarios de los trabajadores productivos y el producto total;
- f) Aumento generalmente lento del excedente real, tanto en relación al producto como, acaso sobre todo, al excedente potencial;
- g) Crecimiento de la importancia relativa de las inversiones urbanas ligadas al comercio y múltiples servicios, así como a industrias no fundamentales.

A consecuencia de todo ello, podría afirmarse que:

- A. El excedente potencial tiende probablemente a crecer, aunque a una velocidad menor a la que podría lograrse con un mejor aprovechamiento de los recursos existentes;
- B. El excedente real, o sea la tasa corriente de inversión, es en general insuficiente para mantener un rápido ritmo de desarrollo, e inferior desde luego, al que podría lograrse con el potencial de ahorro disponible;
- C. La utilización del excedente es muy defectuosa, en parte por fallas institucionales o por defectos de la política económica; pero especialmente porque los factores que ejercen mayor influencia sobre el ingreso —sobre su monto, tasa de crecimiento, distribución y empleo del excedente— están a su vez determinados por relaciones estructurales de producción en las que se expresan los antagonismos y contradicciones del sistema económico, a escala nacional e internacional. (Destaca aquí, en particular, un régimen de propiedad privada que impide el uso racional de los recursos, ahonda la lucha de clases y limita grandemente las posibilidades de una cooperación social semejante a la que ha hecho posible el rápido desarrollo de las economías socialistas; eleva la explotación del trabajo ajeno y el móvil de lucro a la categoría de principios del más alto rango y acentúa la dependencia respecto a los monopolios internacionales y a los gobiernos a su servicio, con todas las perjudiciales consecuencias ya señaladas);
- D. Contra lo que suele suponerse, sin embargo, lejos de que en un país subdesarrollado el pequeño excedente disponible se absorba sin dificultad, dando lugar a una situación inestable en que la inversión tienda usualmente a exceder al ahorro, se presentan problemas análogos, y en cierto sentido incluso

más graves de los que son propios de las economías capitalistas con mayor desarrollo industrial.

En efecto, aun no considerando la posibilidad de que, como sostienen Baran y Sweezy respecto al capitalismo monopolista, el excedente tendiera también a crecer en las economías subdesarrolladas de América Latina, nada hay en rigor que sugiera que la absorción del potencial de ahorro sea fácil y menos todavía automática. El solo hecho de que, aun en fases de relativa prosperidad se subutilicen múltiples recursos —incluyendo los de capital— y de que, en particular, una alta proporción de la mano de obra permanezca crónicamente subocupada e incluso desocupada, demuestra que en las condiciones técnicas, económicas y sociopolíticas imperantes, el aprovechamiento del excedente plantea complejos problemas que en el fondo reflejan graves contradicciones del sistema productivo. El capitalismo en la fase imperialista, como se sabe, es incapaz de absorber por vías económicas normales, el potencial de recursos que él mismo crea. Pese a las múltiples armas destructivas de que echa mano: el desperdicio crónico de la riqueza existente, el ruinoso desempleo de millones de hombres y mujeres aptos para trabajar, los violentos e irracionales reajustes que las crisis traen consigo, la “creadora” destrucción que con frecuencia implican la competencia y las innovaciones técnicas, la limitación de la oferta como norma permanente de política económica, y las guerras, esas monstruosas guerras con que el imperialismo ha logrado aniquilar masivamente recursos materiales y vidas humanas, y sostener, a la vez, un enorme aparato improductivo que artificialmente estimula la demanda; pese a todos esos expedientes, a las facilidades que se otorgan a los consumidores y al martilleo constante de una ruidosa publicidad que se empeña en que millones de personas enajenadas compren lo que a menudo no necesitan, la economía norteamericana, por ejemplo, no puede absorber el ahorro que incluso en medio del mayor desperdicio es capaz de generar. Pues bien, aunque naturalmente en otra magnitud, tales condiciones están presentes en una economía subdesarrollada, en ésta también parece incuestionable que el ritmo a que crece la inversión no basta para movilizar a plenitud el potencial productivo y para acercar el nivel de la inversión real al del excedente potencial, y menos todavía el simple aumento del consumo suntuario y el despilfarro de los ricos. Antes al contrario, la severa presión inflacionaria que habitualmente afecta tales economías, más que ser producto de un proceso de acumulación de capital que rápidamente absorba los recursos reales disponibles, acusa una situación en la que el desper-

dicio de buena parte del excedente impone severas limitaciones al ahorro y la inversión productiva y provoca desequilibrios internos y externos que agudizan la inestabilidad económica y estrechan la posibilidad de crecimiento a corto y largo plazo.

V. La estrategia del desarrollo

¿Cómo forjar una estrategia que eficazmente contribuya a acelerar el desarrollo y a mejorar en forma sustancial el nivel de vida de los millones de seres humanos que siguen siendo víctimas de la miseria y el abandono? Sin la intención de examinar aquí las vías de solución que a menudo se sugieren para que América Latina pueda librarse del atraso económico, concluiremos estas páginas recordando algunas posiciones que parecen representativas de los criterios dominantes, y que de diversas maneras pretenden influir sobre los factores del crecimiento.

1) Los mecanismos convencionales

Una actitud bastante generalizada es aquella que busca la superación del subdesarrollo por vías demográficas. Descansa tal actitud en la tesis de que, en países en que la población crece al ritmo de 2.5 a 3.5 % al año, es imposible, o por lo menos muy difícil acelerar el desarrollo, pues la nueva población reclama bienes de consumo y servicios que sustraen vastos recursos que en otras condiciones podrían destinarse a aumentar la capacidad productiva. Según esta tesis, que actualmente es de las más defendidas en círculos oficiales y privados de Estados Unidos, lo que se requiere es reducir el crecimiento demográfico mediante una extraña y sospechosa “planificación” de la familia, que en el fondo sólo consiste en recomendar el empleo de eficaces anticonceptivos.

En el breve estudio contenido en el capítulo 4 del presente volumen nos ocupamos de este tema, por lo que aquí solamente diremos que, si bien un rápido ritmo de crecimiento demográfico puede entrañar presiones que hagan deseable y aun necesario suavizarlo, la tesis neomalthusiana de los “planificadores” de la familia no toma en cuenta, entre otras cosas, que en países en que el aumento de la población es explosivo —como por ejemplo México y Brasil— se han logrado tasas de crecimiento del ingreso y aun de la inversión altas, en tanto que en otros en que la población ha aumentado menos de prisa ha privado una situación de quasiestan-

camiento; que el mayor problema no consiste en que la población crezca con rapidez sino en que la producción no lo haga a un nivel satisfactorio; que históricamente ha sido el propio desarrollo el que ha alterado los patrones demográficos y no al contrario; que en países en los que hay una fuerte concentración de la riqueza y el ingreso son las clases altas, o sea los estratos en que la población crece más lentamente y no las prolíficas familias proletarias, las que dilapidan el potencial de ahorro, y que no debiera dejar de apreciarse la importancia que, en otro sentido, tienen el aumento de la población y particularmente de la fuerza de trabajo, como factores del desarrollo.

Una segunda posición, compartida por numerosos autores, es aquella que, desde ángulos diversos, se interesa esencialmente por aprovechar mejor los recursos existentes y, sobre todo, el capital y la mano de obra disponibles, aunque en cierto modo incide y aun supone ciertos aumentos de capital. Las formas estratégicas particulares que tal posición adopta varían sensiblemente de un planteamiento a otro pero a la vez dejan advertir rasgos comunes.

Subrayan, por ejemplo, la importancia de elevar el grado de utilización de la capacidad productiva existente; reconocen que hay en la práctica capacidad ociosa; omiten en buena medida el problema de la oferta de capital, para poner énfasis en el estímulo de la demanda de inversiones, y proponen diferentes mecanismos y líneas de política económica que contribuyan a ampliar el mercado, a disposición sobre todo de las nuevas industrias.

En lo que hace a la elección concreta de esos mecanismos hay, probablemente, menos unidad de criterio; no obstante, con frecuencia se insiste en que para lograr un mayor aprovechamiento de la capacidad productiva debería echarse mano de expedientes como:

1. Una profunda reforma agraria que permita utilizar mejor la tierra y los recursos agrícolas y garantizar un crecimiento del sector agropecuario, que por un lado provea a la industria y las ciudades de materias primas y alimentos en condiciones satisfactorias y, por el otro, contribuya a desplazar e indirectamente a absorber el excedente de mano de obra rural, a estimular la demanda interna, a repartir menos inequitativamente el ingreso social e incluso a democratizar el proceso económico y la vida pública en general;

2. Una política fiscal y financiera que contribuya también a esos fines y, en particular, a mejorar los sistemas de captación y canali-

zación de los recursos financieros internos y externos y a librar el financiamiento del desarrollo de severas presiones inflacionarias;

3. Una política comercial que impulse las exportaciones tradicionales de productos primarios, logre mayor acceso de las manufacturas latinoamericanas en el mercado exterior y corrija el deterioro de la relación de intercambio;

4. Una mejor organización, tanto en el sector público como en el privado, destinada a elevar la eficiencia sobre todo en la esfera administrativa;

5. Una política de integración nacional y regional que estimule la expansión del mercado, aliente la inversión, diversifique el desarrollo y reduzca los riesgos que acompañan a la industrialización en mercados demasiado estrechos; y,

6. Medidas de naturaleza y alcance diversos, desde formas simples de coordinación hasta la elaboración y puesta en marcha de planes y programas de corto y largo plazo, con los que pueda lograrse una mejor asignación y utilización de los recursos, que la que resultaría de la operación espontánea del sistema de precios.

Naturalmente, la aplicación de una política como la que se sugiere en los puntos anteriores influiría en el grado de utilización de la capacidad productiva disponible y también en el crecimiento de ésta, o sea en la acumulación de capital; pero si no subrayamos este último aspecto es porque a él nos referiremos, en forma particular, más adelante. Conviene aclarar también que la forma en que se propone actuar sobre el consumo varía de una estrategia a otra, proponiéndose unas veces aumentarlo de inmediato en ciertos sectores, y otras mantenerlo al nivel existente a fin de convertir el ahorro potencial en real.

Lo que se requiere en los países subdesarrollados —señala el profesor Currie— “es algo análogo a lo que es el *breakthrough* en las ciencias naturales, algo que impulse la demanda de trabajo y agilice la movilidad de la mano de obra, a fin de tener una mayor probabilidad de contrarrestar la presión ejercida por una tasa de natalidad rural demasiado alta, la pobreza y la ignorancia”.³² “Se trata, simplemente, de juntar hombres ociosos y equipo ocioso para producir bienes y servicios y satisfacer sentidas necesidades, canalizar recursos a ese fin y subordinar otros objetivos al logro previo de un nivel de vida mínimamente decente para las masas.”³³ ¿Y cómo alcanzar esta meta? Poniendo —responde el autor— “. . . el mayor énfasis inicial en la elevación del consumo de los sectores más pobres de la comunidad, en vez de en el aumento de la inversión”. Es decir, lo que primero debiera buscar-

se es mejorar las condiciones de habitación, los servicios privados para los sectores populares, “. . . especialmente cuando esto pueda lograrse sin necesidad de una redistribución del ingreso, nivelando hacia arriba, no hacia abajo”. “En el presente enfoque —añade— empezamos a partir de la necesidad de aumentar el consumo —esto es, la demanda—; el ahorro y la inversión son la consecuencia, son inducidos.”³⁴

Esta posición tiene, indudablemente, cierta lógica: si una parte de la capacidad productiva permanece ociosa, parece incuestionable que para aumentar el ingreso bastará en primer término con utilizarla en mayor grado. Pero tal lógica no deja de ser en buena medida meramente formal y un tanto engañosa. Quienes así piensan no se preguntan por qué, en un país pobre, en que el capital es indudablemente escaso, hay equipos, instalaciones y fuerza de trabajo que nunca se aprovechan adecuadamente. Y cuando se preguntan qué es lo que determina el subdesarrollo suelen responder —como lo hace el profesor Currie—, que “. . . las causas básicas son la falta de comprensión de los problemas económicos y varias características culturales, que a su vez conducen a una gran desigualdad cuyos efectos son dañosos no sólo para el bienestar sino para el propio desarrollo”. ¿Querrá decir que esa desigualdad procede de la explotación interna y externa que sufren las naciones económicamente atrasadas? No. “Los grandes y repugnantes contrastes de riqueza y pobreza, de salud, educación y oportunidades, tan característicos de los países en desarrollo —nos aclara el autor— son un fenómeno complejo. . .” Sus. . . raíces responden a una política honradamente equivocada, en mayor medida que a una explotación deliberada.³⁵

Un aumento del consumo en los sectores populares puede ser necesario y traer consigo un mayor nivel de empleo y un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles; pero si tal política no se complementa con una inmediata y sustancial reducción del consumo de los ricos e incluso con aumentos en el nivel y cambios en la estructura de la inversión, probablemente sólo conduciría, a corto plazo, a la inflación, y a largo plazo a la preservación del subdesarrollo y de las deformaciones estructurales en que éste descansa y produce a la vez.

Acaso ante ese riesgo, el profesor Nurkse ofrece una estrategia diferente, en la que si bien se parte también de la conveniencia de absorber la mano de obra subempleada en el campo, se proponen medidas concretas para evitar que la incorporación de esa energía a la fuerza laboral activa resulte en incrementos inmediatos del con-

sumo o en una demanda de bienes de capital. Tratándose de países densamente poblados, en los que la “desocupación disfrazada” es muy grande, Nurkse propone:

- a) Dedicar tales trabajadores a la “producción de capital real”;
- b) “. . . Sostenerlos a través del ahorro normal voluntario que puede realizarse. . . aun en una economía agraria pobre y sobrepoblada. . .”, complementándolo, en caso necesario, “con el ahorro obligatorio que significan los impuestos. . .” y con “el ingreso de capital del exterior”;
- c) Pero sobre todo, “el uso de la desocupación disfrazada. . . podría financiarse desde dentro del propio sistema. . .”, en tanto “. . . exista un excedente de trabajo que pueda ser desplazado sin que se provoque un descenso de la producción agrícola total”.³⁶

El autor es consciente de que no es fácil lograr esa forma de financiamiento “desde dentro”, debido a que “no hay una liberación automática de las cantidades de alimentos antes consumidos por los desocupados disfrazados”. “El problema principal —aclara— es conseguir que el campesino no consuma más de su producto cuando los miembros de la familia que vivían del mismo se marchan a trabajar en obras de construcción de capital.”³⁷

La situación es aún más compleja en países subdesarrollados cuya población es escasa. En ellos, “. . . una transferencia de trabajo de la agricultura a la industria no es, en sí, una solución, porque da por supuesta la formación de capital; la sola transferencia no proporciona el capital necesario para la industria”. Aun suponiendo que se logre un rápido aumento en la productividad agrícola, que permita liberar una mayor proporción de mano de obra rural, “. . . a paso y medida que la mano de obra queda libre de la producción primaria, deben crearse oportunidades de ocupación en obras de inversión”. O, en otras palabras, “. . . lograrse una mayor cantidad de ahorro en alguna forma. . .”.³⁸ Mas, a partir del momento en que el desarrollo dependa, no del mayor aprovechamiento de la capacidad disponible sino de inversiones adicionales, estamos frente a otra estrategia y otra problemática, cuyo examen haremos líneas más adelante. Y probablemente tal sería el caso, aun tratándose de países densamente poblados, con fuertes proporciones de subempleo rural, pues como señala Baran, el traslado de trabajadores del campo a empleos urbanos más productivos requeriría cierto equipo, una mínima inversión adicional en servicios necesarios para los nuevos habitantes de la ciudad y una inevitable demanda de bienes de consumo —con la consiguiente

expansión del sector II— debido al “problema crucial de que el desocupado ‘disfrazado’ no trae consigo sus alimentos. . .” del campo.³⁹

Del otro lado, si el crecimiento del ingreso no obedece a un mayor coeficiente de utilización de la capacidad instalada que resulte a su vez de la transferencia de mano de obra, sino a una elevación del excedente rural, que en una u otra forma constituya un ahorro forzoso adicional, de nuevo estamos frente a una situación más bien inversa a la prevista por Nurkse, pues el incremento del nivel de empleo —y por consiguiente del ingreso— no deriva, en un sentido estricto, del desplazamiento de la población subocupada, sino de una enérgica limitación en los niveles de consumo de quienes quedan en el campo y de la conversión del excedente adicional en inversiones productivas, en cuyo caso la fórmula es ya otra, y por cierto, no fácil de lograr.⁴⁰ La demostración de ello es que mientras países como Polonia y Cuba lograron, en años recientes, reducir y en ciertos casos aun eliminar en muy corto tiempo el subempleo rural, a partir de transformaciones estructurales profundas de su economía, las naciones atrasadas de Latinoamérica y Asia: México, Colombia y Brasil, o Irán, Indonesia y La India, continúan padeciendo altos niveles de subocupación tanto de la fuerza de trabajo rural como de otros recursos que generalmente se suponen escasos.

2) *¿Crecimiento equilibrado o desequilibrado?*

El mismo profesor Nurkse es autor de un sugestivo planteamiento, en el que, frente a la limitada demanda externa de productos primarios y a la estrechez del mercado interno, sugiere una política de “crecimiento equilibrado”, a partir de “. . . una estructura de inversiones que se apoyen mutuamente en diferentes ramas de la producción. . .”. El crecimiento equilibrado “. . . prevé el adelanto autónomo en varias direcciones, más o menos simultáneamente. . .” “Visto de esta manera. . . es, ante todo, un medio de salir del atascadero, . . . de acelerar el ritmo de crecimiento cuando las fuerzas exteriores. . . son lentas y no actúan. . .”⁴¹

El entrelazamiento de la inversión, propuesto por Nurkse, supone una diversificación horizontal que, él lo admite, en un momento dado puede traer consigo una dispersión de recursos que haga perder impulso al proceso económico.⁴² Pero probablemente no es ésta la limitación más grave de la estrategia que examinamos. El problema de fondo consiste, a nuestro juicio, en que si bien es

cierto que el sistema de precios funciona mal (y no sólo con “demasiada lentitud”, como dice el profesor Nurkse), es muy improbable, si no imposible, que el Estado sea capaz de contrarrestar desequilibrios en el fondo estructurales, mediante una intervención restringida y a la vez más o menos laxa, esencialmente destinada a reducir los riesgos que afectan a la inversión privada. Decimos esto porque el propio autor, al inquirir cómo ha de lograrse el crecimiento equilibrado, responde que “. . . mediante la contagiosa influencia de la psicología de los negocios, mediante los efectos multiplicadores de las inversiones. . . o mediante el deliberado control y planeamiento por parte de las autoridades”.⁴³ ¿Será este *planeamiento* la clave de la estrategia de que hablamos? ¿Se aludirá aquí a la planificación económica o al menos a la programación como requisito indispensable de un crecimiento equilibrado? “La opinión muy extendida de que el ‘crecimiento equilibrado’ necesariamente exige programación general —comenta Nurkse— me parece dudosa.” Y por si todavía quedara alguna duda, agrega: “Ciertamente, como un medio para crear estímulos para la inversión. . . el crecimiento equilibrado puede ser aplicable principalmente a un sistema de empresa privada. . .”.⁴⁴ En otras palabras, bajo una apariencia de racionalidad y aun de cierta originalidad, la estrategia del “crecimiento equilibrado” descansa en esencia en viejas formulaciones teóricas y desenlaza en la práctica en una política conservadora, que jamás podría superar el atraso económico. En el fondo, lo que se defiende es la bien conocida posición de que la empresa privada sea el motor del desarrollo —en nuestros países sería más propio decir: del subdesarrollo— y que el Estado se limite a crearle incentivos, a protegerla y estimularla, “. . . para ayudar a impulsar sectores que no reaccionen suficientemente a los alicientes de los precios. . .”. Ni siquiera se admite que el Estado pueda abrir nuevas rutas al desarrollo. Tanto la empresa privada como el sector público deben responder a las indicaciones del consumidor, pues si “las autoridades. . . —señala Nurkse— se apartan demasiado del equilibrio que exigen las elasticidades-ingreso, terminarán por crear intolerables desproporciones en la estructura de la producción.”⁴⁵

Compartiendo la opinión de que la pequeñez del mercado afecta desfavorablemente el desarrollo, Hans W. Singer hace notar que la creación de mercados no sólo puede lograrse estimulando una “demanda equilibrada”, que resulte de la combinación de ciertas inversiones, sino por otros caminos, entre los que él destaca el aumento de productividad en la agricultura y en la industria, el

fomento de las exportaciones y la sustitución de importaciones, la construcción de una infraestructura y la adopción de una política de “inversiones desequilibradas”, que complementen a las ya existentes y contribuyan a lograr un mayor equilibrio en la estructura del capital total.⁴⁶

Hirschman va mucho más lejos en su crítica a la doctrina del “crecimiento equilibrado”. La considera poco o nada realista, contradictoria y extrañamente interesada en reinstalar la Ley de Say como principio rector de una economía subdesarrollada. “Se supone —dice— que el desarrollo consiste en el proceso de *cambio* de un tipo de economía a otro más avanzado.” Pero la teoría del crecimiento equilibrado renuncia a tal proceso como algo sin esperanza, ante la dificultad de visualizar cómo romper el ‘equilibrio del subdesarrollo’ en algún punto. . .”⁴⁷ Y siguiendo inicialmente a Scitovsky en el señalamiento de que las utilidades y sus variaciones, así como la propia inversión, son expresiones y factores de equilibrio y a la vez de desequilibrio,⁴⁸ sostiene que “. . . nuestra meta debe ser *preservar*, más que eliminar los desequilibrios de que las ganancias y las pérdidas son síntomas en una economía competitiva”. “Si la economía ha de moverse hacia adelante, la misión de la política de desarrollo es mantener tensiones, desproporciones y desequilibrios.”⁴⁹ Lo que en buena medida equivale, en una economía capitalista esencialmente anárquica, a hacer de la necesidad una virtud.

“La secuencia que aleja del equilibrio es . . . un patrón ideal de desarrollo. . . porque cada movimiento . . . es inducido por un previo desequilibrio, que a su vez provoca un nuevo desequilibrio que requiere un movimiento ulterior.”⁵⁰ De esa manera surgen complementaridades y economías externas e internas que resultan en reducciones de costos marginales, en aumentos de la demanda o en ambas cosas a la vez.

Tales planteamientos parecen acercarse más a la realidad que la doctrina del crecimiento equilibrado. Pero también suscitan algunas dudas, sobre todo en torno a la realización práctica de una política así concebida. El sistema de precios, dejado a su suerte, genera constantes desequilibrios. El propio Estado suele provocarlos, con su acción económica, más frecuentemente de lo que pudiera pensarse. Y ni uno ni otro disponen de medios eficaces para corregir, de inmediato, esos desequilibrios. Hirschman se hace cargo de las dificultades y a menudo subraya la importancia de tomar ciertas decisiones que afecten no solamente la inversión sino el marco más amplio del desarrollo. Y en un pasaje comenta que:

“... si la comunidad no puede generar las decisiones y acciones ‘inducidas’ que se requieren para corregir los desequilibrios de oferta que surgen en el curso de un crecimiento desigual, menos razón puede haber para creer que sea capaz de tomar el conjunto de decisiones ‘autónomas’ que exigiría el crecimiento equilibrado”.⁵¹

La estrategia propuesta por Hirschman recuerda, en ciertos aspectos, la adoptada en fases iniciales del desarrollo soviético y de otras economías socialistas, en donde se concentró el mayor esfuerzo en las actividades más dinámicas y en el eslabonamiento de las mismas entre sí. La principal diferencia consiste en que mientras en tales economías el desarrollo se ha realizado a un ritmo sin precedente, y el empleo de los llamados balances de materiales y sintéticos ha permitido prever los cambios en sectores claves de la economía y corregir oportunamente ciertos desequilibrios, en los países atrasados del “mundo libre”, los planteamientos estratégicos más ambiciosos han quedado siempre en el papel o sólo se han llevado a la práctica en mínima escala, y en medio de profundos desajustes y antagonismos, lo que comprueba que en tales economías no es posible un desarrollo equilibrado o siquiera uno desequilibrado, del tipo del que sugiere el profesor Hirschman, pues ni las modestas decisiones “inducidas” de que él habla se pueden adoptar a través de la acción espontánea del sistema de precios mediante la débil, contemporizadora y siempre vacilante intervención estatal.

El reconocimiento de que un rápido desarrollo no puede depender ya exclusivamente de las “fuerzas del mercado” no es original. Se produjo en Latinoamérica incluso después de que los más conocidos teóricos del neocapitalismo europeo y norteamericano lo habían hecho, y si en los países industriales ello fue evidente desde antes de 1929, en Latinoamérica lo fue desde siempre, pues nunca pudo el mercado impulsar el desarrollo en condiciones comparables a las de Europa Occidental o los Estados Unidos.

No podríamos examinar los intentos de planificación económica en nuestros países. Mas, aun a riesgo de dar la impresión de excesivo esquematismo, diremos que los planes y programas supuestamente en acción no han librado a sus economías de toda clase de tropiezos y que, en un sentido estricto, hasta ahora no ha habido planificación, ni menos se ha logrado, en consecuencia, que el desarrollo cobre impulso con base en un alto nivel de inversión y una reorientación profunda de la misma y en general del empleo de todos los recursos productivos, como expresión y resultado de

una transformación social. Lo que ha habido son simplemente inventarios iniciales más o menos burdos, estimaciones y proyecciones, confección de ciertos modelos casi siempre alejados de la realidad, actitudes en gran parte declarativas respecto a las metas y medios de los planes, ajustes burocráticos para lograr una mínima coordinación de la inversión pública y reformas institucionales de no mayor envergadura, que ni siquiera han modificado a fondo las condiciones de la administración gubernamental.

En parte, probablemente por ello, la acción económica se ha orientado hacia objetivos más modestos, destacando en teoría la integración regional y en la práctica, tanto la creciente afluencia de capital extranjero como una política comercial que esencialmente reclama mayor cooperación de los países industriales. En efecto, mientras a cada momento se reitera que en la presente etapa del proceso de sustitución de importaciones, la integración regional es el único camino para resolver los problemas comerciales, financieros y técnicos que plantea el desarrollo, la industrialización, que al principio fue vista como el camino de la independencia económica, nacional y regionalmente va cayendo más y más en manos extranjeras, y la política de comercio exterior, en vez de tratar de romper el marco asfixiante impuesto por los grandes monopolios, lo da por supuesto como algo inevitable, se acomoda pasivamente al desfavorable *status* imperante y se conforma con pedir, casi siempre sin éxito, mayores facilidades a la exportación de productos primarios a los mercados tradicionales, mayor acceso, en los grandes mercados industriales, para las manufacturas de los países latinoamericanos, y mejores condiciones de financiamiento externo. Y como no se obtiene la cooperación pedida ni se avanza satisfactoriamente en la movilización de los recursos internos, el endeudamiento con el exterior aumenta día a día y las actividades más dinámicas y de mayor valor estratégico, en vez de incorporarse al patrimonio nacional, quedan bajo el control de poderosas empresas internacionales que, en buena medida, determinan el rumbo de la política de desarrollo.

3) *El avance tecnológico y la acumulación de capital*

Una tercera corriente de ideas que ha cobrado especial influencia a últimas fechas, sobre todo fuera de Latinoamérica es la que, de diversas maneras, subraya la significación del avance técnico y a veces específicamente de la educación, como factores decisivos del

desarrollo económico, que en consecuencia debieran ser objeto de especial atención en el trazo de una política capaz de superar el subdesarrollo.

Bajo la influencia, entre otros economistas extranjeros, de Kuznets, Abramovits, Solow, Schultz, Eckaus, Hagen y Denison, y especialmente del impacto, en no pocos casos realmente espectacular, del progreso tecnológico de años recientes, ha ganado terreno la tesis de que, más que el aumento de la fuerza de trabajo o incluso de la acumulación de capital físico, el desarrollo logrado en las últimas décadas ha sido producto de otros factores, entre los que sobresale “el mejoramiento en la calidad de los insumos”.⁵² Concretamente, algunos autores subrayan la importancia que ha tenido la “inversión en capital humano”, o sea los gastos tendientes a mejorar las condiciones de salud, educación y adiestramiento del principal agente productivo.⁵³

“... La proporción principal del notable aumento a largo plazo del producto *per capita*. . . —afirma Kuznets— debe atribuirse a modificaciones de la pericia, la instrucción, etcétera, de la fuerza de trabajo o a otras fuentes del gran aumento de productividad por hora—hombre, combinadas con una unidad de capital material, y no a cualquier aumento de las inversiones por cabeza.”⁵⁴ El propio autor hace notar que: “la innovación es una nueva aplicación bien sea de viejos o nuevos conocimientos al proceso productivo (definido en su sentido más amplio); y como los viejos conocimientos, en forma que permita su aplicación extensiva, son limitados, un continuo y sustancial aumento del producto por unidad de trabajo sólo es posible con adiciones importantes de *nuevos conocimientos tecnológicos*. . .” De la continuidad del progreso técnico, por consiguiente, combinado con una tasa considerable de crecimiento de la población, depende el ritmo a que aumente el ingreso por habitante. Y así como la tecnología moderna es la base del desarrollo, la ciencia es la base de esa tecnología.⁵⁵

La contribución de la ciencia no sólo consiste en conocer mejor los procesos naturales o sociales, sino en aplicarla a la producción. Esto es lo decisivo para el desarrollo económico y para el ulterior desenvolvimiento de la propia ciencia.⁵⁶ En tales premisas y en la comprobación estadística de ciertas tendencias de la economía norteamericana, descansa la tesis de que “el progreso técnico, en consecuencia, resulta ser aún más esencial para el crecimiento económico que la acumulación de capital”.⁵⁷

La idea de que el cambio tecnológico es uno de los factores del desarrollo no es, naturalmente, nueva. La expresaron los clásicos

ingleses hace ya más de siglo y medio, y se ha repetido muchas veces desde entonces. Lo novedoso en ciertos planteamientos es más bien considerar el avance técnico como una variable independiente y como el factor dinámico por excelencia, al que la propia acumulación de capital quedaría subordinada.

En una etapa como la presente, en que la ciencia y la tecnología han hecho progresos extraordinarios, difícilmente podría dudarse de la importancia del avance técnico en el proceso de desarrollo. Lo que resulta, en cambio, discutible, es atribuir a tal avance un carácter independiente y compararlo, en la forma en que hemos visto suele hacerlo a menudo, con la formación de capital. El problema no sólo tiene interés teórico sino implicaciones prácticas de gran alcance, que vale la pena considerar.

Cuando se afirma que el avance técnico ha sido más importante que la acumulación de capital, concretamente en el desarrollo norteamericano de los últimos cuarenta o cincuenta años, creemos que se incurre en un error. En primer lugar, lo que debiera examinarse dinámicamente se sitúa en un plano estático; es decir: al asignar cierto valor al factor técnico en un periodo determinado, se procede de manera muy convencional y sin tomar debidamente en cuenta que, en un largo proceso previo, se realizó una creciente acumulación de capital que elevó una y otra vez la dotación de medios de producción por hombre y el nivel de productividad del trabajo. Se corta, pues, arbitrariamente, la continuidad de lo que es en rigor un proceso histórico.

En segundo lugar, en torno al complejo problema de las interrelaciones de los factores del crecimiento se adopta una actitud unilateral y formalista que por un lado enfrenta, como dos cuestiones separadas e independientes, dos aspectos de un mismo fenómeno estrechamente ligados entre sí y por el otro deja de apreciar la verdadera naturaleza del proceso de acumulación de capital, el que no sólo consiste en una concentración de instrumentos productivos que “ensanchen” la estructura del capital, sino en cambios cualitativos que determinan, y a la vez resultan de aumentos de productividad. O sea que si se admite que las nuevas inversiones no sólo reponen la capacidad productiva gastada y la incrementan en proporción a la inversión neta, sino que modifican la estructura del capital e implican, al menos en parte, la sustitución de equipos de baja eficiencia por otros de más alto rendimiento, tendrá que aceptarse que la interinfluencia de la acumulación de capital y el progreso técnico es estrecha e insoluble. Una limitación más consiste en que al asociarse la formación de capital casi exclusiva y un

tanto elementalmente a ciertas inversiones físicas, mientras las llamadas “no materiales” se identifican con el avance técnico, se vuelve muy difícil comprender los cambios que el propio desarrollo impone en la composición del capital, y que a partir de ciertas fases se manifiestan precisamente en desplazamientos de unos campos de inversión a otros. El que en un momento dado aumente la importancia relativa y aun se vuelva inaplazable la necesidad de destinar mayores recursos a la investigación científica o a la preparación de personal especializado que opere las complejas nuevas máquinas que antes ni siquiera existían, no sólo no es ajeno y menos todavía, *más importante* que la acumulación de capital, sino que es más bien la nueva y más compleja forma que esa acumulación asume en una fase avanzada del proceso industrial.

Creemos útil insistir en este punto, porque los cálculos en los cuales descansa la supuesta primacía del avance técnico parecen responder a esa concepción. Refiriéndose, por ejemplo, a un ensayo de Robert M. Solow,⁵⁸ el profesor Hagen comenta que, según tal autor, “. . . si la cantidad de capital empleada por trabajador (en Estados Unidos), se hubiera incrementado (entre 1909 y 1949) tanto como lo hizo, pero *sin haberse introducido nuevos métodos* (el subrayado es nuestro), el incremento en la producción por hora-hombre habría sido solamente del 13% o menos, de lo que realmente se logró. . .”. De donde el resto se atribuye a lo que, en un sentido amplio, podría denominarse “progreso técnico”.⁵⁹

Probablemente, si el capital acumulado en tal periodo sólo se hubiese reproducido mecánicamente y los coeficientes de producción no hubiesen variado en ningún sentido, su contribución al proceso de desarrollo habría sido, en efecto, muy pequeña. Pero, cabría preguntar, ¿no será, en el fondo, especulativo, evaluar el papel de la formación de capital no en base a hechos, a situaciones reales, a experiencias históricas concretas, sino a suposiciones de lo que habría pasado si las cosas hubiesen sido diferentes? ¿Sería posible recordar algún caso en que a lo largo de décadas la calidad de los medios de producción no cambiara en absoluto, cuando el desarrollo es, por definición, un proceso de cambio en ésa y muchas otras magnitudes? ¿Podría, entonces, a la inversa, evaluarse la importancia de la formación de capital, a partir de un cálculo de lo que habría acontecido si el avance técnico se hubiese logrado sin *ninguna* acumulación de capital?

El propio Hagen, al hacer hincapié en la significación del factor técnico, dice algo que nos ayuda a comprender mejor el problema que examinamos. “El mejoramiento de la capacidad humana

—señala—, aumentará desde luego la productividad con entera independencia de la formación de capital. . .” E inmediatamente después, agrega: “pero si (tal) mejoramiento. . . se limita al aprendizaje de técnicas ya conocidas. . . el posible avance mediante la educación será también estrictamente limitado”.⁶⁰ O lo que es prácticamente lo mismo: si el progreso técnico se concibe como una mera repetición, incluso a escala ampliada, de las técnicas ya conocidas, y la formación de capital como la expansión de los medios de producción *ya existentes*, o sea como un proceso análogo, en que los cambios cuantitativos no impliquen modificaciones de calidad, la contribución de ambos factores al desarrollo económico sería igualmente limitada, y acaso habría entonces que echarse a la búsqueda de algún otro, realmente “decisivo”, pues quedaría claro que ni el capital ni la técnica lo son.

“Si bien uno puede hablar. . . de algo equivalente —escribe Dobb— a un crecimiento autónomo del conocimiento técnico resultante del desarrollo de la ciencia y la investigación, independientemente del aumento del capital, la *aplicación* de tal conocimiento en la forma concreta de una mejoría industrial, parece haber sido indudablemente el fruto de la iniciativa *económica*.”⁶¹ Y que lo fundamental, precisamente, es esa *aplicación* de la ciencia y la técnica al proceso productivo, lo admiten, desde luego, como hemos visto, quienes abonan en favor de la tesis que examinamos.

Con base en todo ello Dobb sostiene que “la innovación técnica puede, y debería. . . ser tratada como producto o acompañamiento del crecimiento del capital, y que en un enfoque dinámico los dos procesos pueden virtualmente ser considerados. . . como hermanos siameses”.⁶² No obstante lo cual, “. . . el factor que mayor influencia ejerce en la productividad es su riqueza o pobreza de instrumentos dedicados a la producción de bienes de capital. . .”. Por lo que puede considerarse “el crecimiento en el acervo de medios de producción, crecimiento que simultáneamente es cualitativo y cuantitativo, como la clave del proceso de desarrollo económico. Visto así el problema, el cambio tecnológico es (en gran medida) interno e incidental en el proceso de acumulación de capital, y no un factor separado y externo”.⁶³

Esto no implica restarle importancia, sino simplemente comprender que si el progreso técnico consiste en esencia en producir más con los mismos factores o igual que antes con menos, entonces está siempre relacionado con cambios en la técnica, esto es, con la introducción de nuevas herramientas; razón por la que, de hecho, está siempre conectado con la inversión (independiente-

mente de que se introduzca nuevo equipo o se mejore el viejo).⁶⁴

Tal relación es tan estrecha que, según algunos autores, la tasa de progreso “independiente”, o sea aquella que no está directamente relacionada al volumen de la acumulación, en los países industriales, “tiene una relación constante con la de progreso ‘dependiente’.”⁶⁵

El entender el carácter de esa relación y considerar objetivamente los factores estructurales que condicionan el proceso de acumulación de capital, es, en nuestro concepto, necesario para no aislar el factor técnico del contexto real en que se desenvuelve y para no exagerar su significación. Si bien es obvio que en los países industriales se da una creciente atención a la búsqueda de nuevos métodos, nuevos productos y en general nuevas técnicas, especialmente de aquellas que más ayuden a elevar las ganancias de las grandes empresas, también es cierto que la mayor parte del costo de la investigación tecnológica la absorbe el Estado,⁶⁶ y, sobre todo, que a diferencia de lo ocurrido en otras épocas, el papel de la innovación tecnológica no es tanto aumentar el nivel de productividad y a consecuencia de ello la producción y la oferta, sino más bien contribuir a encontrar nuevas formas de gasto, así sean, desde luego, improductivas, que estimulen eficazmente la demanda. El profesor Hansen comprendió claramente este problema al escribir, hacia fines de los años treinta: “Estamos . . . entrando rápidamente a un mundo en el que tenemos que descansar en un más rápido avance de la tecnología que en el pasado, si hemos de encontrar oportunidades de inversión privada adecuadas para mantener la ocupación plena.”⁶⁷

En parte, las cosas han sido así; y, concretamente en Norteamérica, lo que se ha producido es una extensión masiva del gasto en armamentos —actividades que, sin duda, han absorbido nuevas técnicas—, y la multiplicación del desperdicio en el mercado de servicios y bienes de consumo, así como en el uso del capital.⁶⁸

¿Por qué? Porque “... desde el punto de vista del monopolista, la introducción de nuevas técnicas que impliquen hacer crecer la capacidad productiva (en tanto se suponga una demanda invariable) normalmente se evitará. . .” Lo que “no significa que necesariamente deba reducirse la tasa de descubrimiento de nuevas técnicas. . .”, sino más bien que se produce una situación que paradójicamente se caracteriza por “. . . un rápido ritmo de progreso técnico y la retención de una gran cantidad de equipo tecnológicamente obsoleto”.⁶⁹

Todo ello debe ser tomado en cuenta al evaluar el factor técnico

y al subrayar su importancia en la estrategia del desarrollo. La situación que exhibe el capitalismo monopolista, especialmente en los países industriales —pero también en los subdesarrollados—, antes que demostrar que el avance técnico sea más importante que la acumulación de capital, parece corroborar que, cuando un sistema social frena el desarrollo de las fuerzas productivas, la técnica no se desenvuelve, por un lado, al ritmo a que podría hacerlo, y por el otro, no se destina de preferencia a ampliar la planta productiva y a acelerar el nivel de eficiencia de la misma, sino a estimular la demanda existente y a crear nuevas “necesidades”, que contribuyan a absorber el potencial de ahorro. En tales condiciones no es extraño que el capital crezca lentamente y que la mayor parte del aumento del ingreso parezca obedecer al factor técnico, no porque la expansión del capital físico y su constante transformación hayan perdido importancia, sino porque el capitalismo detiene esa expansión, favorece toda clase de inversiones y gastos de escasa productividad y utiliza las nuevas técnicas, no ya por el impulso que entrañen para el proceso productivo, sino, paradójicamente, por lo que tienen de destructivas y, de creadoras de oportunidades de inversión.

Todo parece indicar, sin embargo, que el carácter destructor de la empresa capitalista ha perdido en gran medida la creatividad que el profesor Schumpeter le atribuía,⁷⁰ debido a que, como penetrantemente lo ha hecho notar Steindl, en la fase monopolista “el progreso tecnológico tiende a determinar la *forma* que asume la inversión en un momento dado, más que su volumen”.⁷¹

Las implicaciones puramente prácticas de la tesis que examinamos son también importantes para los países económicamente atrasados. Si lo esencial para el desarrollo es la celeridad del progreso técnico —de cuya significación, por otra parte, no puede dudarse—⁷² más que la misma acumulación de capital, fácilmente podría sostenerse, y no sin cierta razón, que el desarrollo es un asunto técnico y no esencialmente socioeconómico, y mucho menos todavía político. Y a partir de una concepción tecnocrática, que no por casualidad es la que adoptan los economistas más conservadores y más comprometidos con las clases dominantes, no sería difícil dar otro paso y aconsejar que, en vez de una política de inversiones tendiente, digamos, al desarrollo de una industria básica propia, capaz de contribuir a afirmar la independencia nacional de los países subdesarrollados, éstos debieran preocuparse principalmente por mejorar los sistemas de adiestramiento de sus trabajadores y por facilitar la trasmisión de las nuevas técnicas

mediante la atracción de las grandes empresas extranjeras, que, como se sabe, generalmente controlan y aun monopolizan esas técnicas. Claramente podrá observarse que el sitio que entre los factores del crecimiento se asigne a la técnica, es una cuestión de fondo de la que derivan interpretaciones y formas de acción diferentes frente a la problemática del subdesarrollo.

Las estrategias examinadas hasta aquí y los planteamientos teóricos que les sirven de base, tienen, en general, un rasgo común: por caminos diferentes tratan de lograr un mayor y mejor aprovechamiento de los recursos disponibles, más que un rápido aumento de éstos a través de crecientes inversiones autónomas y de cambios sustanciales en la estructura del capital. A consecuencia de tal enfoque reparan fundamentalmente en la demanda y en las diversas formas en que el estímulo de ésta puede ampliar las oportunidades de inversión, dejando en un plano secundario las vicisitudes de la oferta y el examen de la importancia y de las posibilidades de acelerar directamente la formación de capital.

Sin subestimar la significación que el mayor y mejor empleo de la capacidad productiva existente podría tener, y aun reconociendo que un avance en tal sentido contribuiría a alentar el desarrollo y afectaría a la postre el proceso de acumulación de capital, creemos que el trazo de una genuina política de desarrollo —y aun el solo intento de elevar el nivel de empleo de los recursos disponibles— debiera abordar el problema de la inversión de manera mucho más directa, consciente y efectiva, tanto por su importancia estratégica en el desarrollo, como porque, como hemos visto, tanto el nivel y la composición del capital y de la inversión son inadecuados.⁷³ Incluso puede decirse, sin temor a exagerar, que sin una creciente inversión, que a partir de cierto nivel se sostenga a lo largo de varias décadas, en las que simultáneamente tengan lugar profundos cambios estructurales, la política de desarrollo se vuelve una cuestión más o menos retórica e inocua, antes que una manera de superar en la práctica las causas del atraso.

La formulación de una estrategia del desarrollo, y aun concretamente de una política de inversiones no supone tan sólo, sin embargo, asegurar que el capital crezca con rapidez hasta alcanzar el nivel que permita un desarrollo estable y un aprovechamiento más racional del potencial productivo. Bajo la influencia de ciertos modelos indudablemente sugestivos, a menudo se da la impresión de que lo esencial en la dinámica del desarrollo es lograr determinadas relaciones numéricas, a partir de las cuales todo funcionará sin mayores tropiezos.⁷⁴

4) Las metas y los obstáculos del desarrollo

Al margen de otras cuestiones que en el marco de una política del desarrollo es preciso decidir, por lo que se refiere, específicamente, a la inversión, hay varias decisiones cuyo valor estratégico no es fácil exagerar. La determinación de cuánto invertir es sólo el punto de partida de un proceso en el que, de una u otra manera, se requiere resolver en qué invertir, en dónde hacerlo, en busca de qué objetivos, o conforme a qué pautas o criterios, con qué métodos o técnicas de producción, en qué medida confiando la inversión al sector público o a la empresa privada y dejando su financiamiento para ser cubierto con recursos nacionales o extranjeros. Este solo juego de decisiones, en buena parte interdependientes, plantea complejos problemas y deja ver la magnitud de los obstáculos a que se enfrenta el desarrollo económico de América Latina. Veamos en qué consisten los principales de esos obstáculos, y qué podría hacerse para superarlos.

En general, existe un amplio acuerdo en torno a que la tasa de acumulación de capital en Latinoamérica debiera elevarse.⁷⁵ Pero el acuerdo se reduce grandemente y aun se multiplican las discrepancias, desde el momento en que se intenta determinar en qué podría consistir lo que llama la CEPAL un “incremento sustantivo” de la tasa de inversión, o cuando se plantea el problema de si tal incremento debiera producirse con cierta celeridad o, por el contrario, suave y gradualmente. Se conviene, de ordinario, en que para acortar la brecha que separa a Latinoamérica de los países industriales sería preciso mantener durante algún tiempo una tasa bruta de inversión, digamos de alrededor de 24%, lo que supondría aumentar la actual, burdamente, en 40 a 50% para llegar a un nivel de inversión similar al que, por ejemplo, Italia mantuvo entre 1949 y 1963. El logro de tal situación entrañaría naturalmente un gran avance; pero como la población latinoamericana crece a un ritmo mucho más rápido que el experimentado años atrás por Inglaterra, Francia y aun los propios Estados Unidos, si se quisiera realmente seguir sus pasos y reducir la enorme distancia entre el subdesarrollo y el desarrollo, acaso tendría que pensarse en tasas de inversión aún más altas, del orden del 25 al 30%, o sea muy cercanas a las obtenidas por los países socialistas.

A nuestro juicio, así debiera ser, entre otras razones porque tal distancia es cada vez mayor, y porque la integración y modernización de la infraestructura, la necesaria expansión del sector público y la introducción de nuevas técnicas en industrias fundamentales,

seguramente exigirá cuantiosas inversiones de alta intensidad de capital. El problema no es tanto el de si técnicamente es o no viable tal inversión, sino el de si, en las condiciones de Latinoamérica, podría alcanzarse en la práctica en un plazo más o menos corto. Y el que ningún país se haya acercado a ella hasta ahora es ya un buen indicador que en parte responde a nuestra duda.

Lograr una alta tasa de inversión no es un asunto secundario que sólo interese a los técnicos y los programadores; es una cuestión económica decisiva cuyas formidables implicaciones políticas no es difícil descubrir. En países como los nuestros, en donde el nivel de consumo de las masas es ya tan bajo, el crecimiento del ingreso relativamente lento e inestable, las presiones inflacionarias constantes y el financiamiento externo limitado e incapaz de servir, a largo plazo, como sostén de un desarrollo acelerado, una más rápida formación de capital sólo es posible si se reduce sustancialmente el consumo de los sectores privilegiados.⁷⁶ Pero, precisamente porque tal condición es una de las principales de que depende la viabilidad de esa política, y a la vez el precio que impone a los ricos, éstos no vacilan en rechazarla, así se les pida desde Washington —como ocurrió con la Alianza para el Progreso— como una contribución necesaria para fortalecer el sistema. De palabra, la estrategia de que hablamos se rechaza porque supuestamente se carece de ahorros internos para aspirar a una tasa de inversión semejante y porque entrañaría, en consecuencia, una carga excesiva para las masas. Pero como una mayor reducción del consumo de los sectores populares no es, desde luego, deseable, y en buena medida ni siquiera posible, la verdadera causa del repudio es que los ricos prefieren vivir en las condiciones privilegiadas en que lo hacen, a contribuir a un desarrollo acelerado que libre a nuestros pueblos del atraso y la miseria. Aunque a menudo se recurre a consideraciones “éticas”, “democráticas” y de “equidad social” para justificar el estado de cosas imperante,⁷⁷ con una lógica peculiar según la cual la desigualdad, la explotación capitalista, los salarios de hambre de los trabajadores y la ostentación escandalosa de los ricos son “democráticos”, en tanto que la planificación, la drástica reducción del consumo suntuario y el reparto más justo de la riqueza social son medidas “totalitarias” e inaceptables en un país “libre”. ¡Elocuente demostración, en verdad, de cómo las abstracciones aparentemente más inocuas de la economía burguesa desenlazan con frecuencia en vulgares y reaccionarios alegatos anti-comunistas!

Frente a cada una de las decisiones económicas fundamentales

que supone el desarrollo, los grupos en el poder presentan objeciones similares. Si se trata de la composición de la inversión, prefieren impulsar líneas de baja productividad, a centrar el esfuerzo nacional en la esfera propiamente productiva. En cuanto a las variantes de inversión eligen el camino ortodoxo seguido por varios países capitalistas: agricultura, transportes, comercio exterior, industrias ligeras, en vez de una estrategia que se acerque a la puesta en práctica por los países socialistas y asegure una expansión más rápida. Entre los tractores y los automóviles de lujo se quedan con éstos. Entre la inversión privada y la pública prefieren aquélla, aunque sea incapaz de librar a Latinoamérica del subdesarrollo, y ante la alternativa de financiar ese desarrollo limitando el consumo de la oligarquía y en general de los sectores de alto ingreso, optan por seguir apretando el cinturón al pueblo, y por depender del financiamiento externo, sin importarles que ello resulte en la agudización de la dependencia y aun en la hipoteca de la soberanía nacional.

Las posiciones de los grupos dominantes se advierten, asimismo, en torno al problema de la elección tecnológica y a la determinación de los criterios que deben normar las principales inversiones, destacando aquellas que, con base en la vieja teoría de la productividad marginal, se orientan de preferencia hacia la maximización del nivel de empleo o del producto global o por habitante, o hacia la reducción al mínimo del *deficit* de la balanza de pagos y/o de la relación capital-producto, mediante el uso de técnicas que promuevan el mayor empleo posible de los recursos más abundantes, y supuestamente menos costosos, como la mano de obra.

Son bien conocidas las críticas que suelen hacerse a estos planteamientos. Ante la imposibilidad de examinarlas con cierto detalle nos limitaremos a recordar que, entre otras objeciones, se señala a menudo que el enfoque marginalista es generalmente estático, que la introducción del supuesto *ceteris paribus* es poco realista como criterio de inversión, que muchas inversiones que en un principio pueden tener una baja relación capital-producto, a largo plazo pueden resultar de alto coeficiente de capital; que el criterio de productividad marginal privada o social es insuficiente y de difícil ponderación; que la política de satisfacer ciertas demandas inmediatas puede ser a la postre la más inconveniente para el desarrollo y que en vez de permitir la concentración de la inversión en actividades estratégicas, la disperse horizontalmente; que lo esencial en el desarrollo no es aumentar el producto a corto plazo sino el potencial de crecimiento a plazo medio y largo; que las técnicas

de alta intensidad de mano de obra son con frecuencia engañosas en cuanto a su capacidad de creación de nuevos empleos e incluso más caras de lo que se supone en cuanto al capital que requieren, y en fin, que el uso preferente de técnicas de baja productividad, a la postre sólo conduce a mantener el subdesarrollo y el atraso.⁷⁸

5) *Los requisitos de una nueva política de inversión*

Si la elección de técnicas y la toma de otras decisiones económicas plantean dificultades teóricas, la formulación práctica de una política de inversión en un país subdesarrollado es todavía más compleja, tanto por el apremio con que a menudo se debe proceder, como por la diversidad de situaciones a que es preciso enfrentarse, por la frecuente interdependencia de esas situaciones y porque la introducción del factor tiempo, sin el cual la política económica quedaría reducida a un cartabón estático e inaplicable, suele modificar de múltiples e imprevistas maneras tales situaciones y sus relaciones preexistentes. Por eso es tan importante, a propósito, al formular una política de desarrollo, tener la "facultad telescópica" de que hablaba el profesor Pigou.

Hablar de una política de inversiones en América Latina obligaría, en primer término, a distinguir las condiciones de cada país, que en muchos aspectos difieren apreciablemente. Pero lo que es claro es que, a estas alturas, no podría ya aceptarse, como solía hacerse todavía en años recientes,⁷⁹ que la asignación de los recursos debiera responder al grado relativo de disponibilidad de los mismos, pues cualquiera otra forma de utilización sería irracional y antieconómica. Por el contrario, en un sencillo y rápido bosquejo, cuyo único objeto es subrayar ciertos rasgos fundamentales de una política de inversiones en Latinoamérica, podría más bien pensarse en la conveniencia de:

- a) Elevar sustancialmente la tasa de crecimiento del ingreso y del consumo a largo plazo;
- b) Movilizar al máximo los recursos disponibles a fin de lograr una alta —y por lo menos durante los primeros años— creciente tasa de inversión productiva;
- c) Combinar el descenso relativo del nivel del consumo con un aumento absoluto del mismo, sobre todo de artículos básicos para la mayoría de la población;
- d) Canalizar el grueso de las nuevas inversiones hacia actividades del mayor valor estratégico para el crecimiento de la

economía o que entrañen estrangulamientos de diversa naturaleza;

- e) Complementar la inversión directamente productiva con inversiones del mayor interés social;
- f) Lograr la mejor combinación y la mayor integración posible de las inversiones a escala sectorial y regional;
- g) Mantener un alto coeficiente de utilización de la capacidad instalada de producción;
- h) Preferir el empleo de las técnicas o métodos de producción de alta intensidad de capital, que mejor se adapten a las actividades a que hayan de aplicarse, y combinarlos con métodos sencillos y de menor eficiencia, cuando por diversas razones sea imposible utilizar otros mejores; así como impulsar al máximo el desarrollo tecnológico nacional, sin perjuicio de promover y aprovechar el intercambio y la cooperación internacionales;
- i) Rescatar las actividades que hoy se hallan en manos de poderosos monopolios extranjeros y, sobre todo aquellas de mayor valor estratégico, y frenar la ruinosa y constante exacción del excedente a que da lugar la dependencia del imperialismo; y
- j) Fincar el desarrollo esencialmente en el esfuerzo propio, financiándolo fundamentalmente con recursos internos procedentes de una efectiva redistribución del ingreso, que permita reducir drásticamente y aun eliminar el consumo suntuario, y convertir así el despilfarro y la dilapidación que hacen los ricos del potencial de ahorro, en inversiones productivas de interés nacional.

¿Cómo podría instrumentarse y llevarse a la práctica tal política? Aunque algo tendríamos que decir al respecto, creemos que ello sería ocioso y especulativo, pues si aun el logro de una alta tasa de inversión parece muy difícil en las condiciones que actualmente privan en América Latina, la adopción de una estrategia como la bosquejada en estas líneas se antoja realmente imposible. Orientar la inversión en la forma sugerida implicaría cambios de gran envergadura. Adoptar y sobre todo poner en ejecución tal política no es un asunto financiero, sino un problema esencialmente social y político, que entre otras cosas supone movilizar masivamente y desde abajo todos los recursos y enfrentarse con éxito a las poderosas fuerzas internas e internacionales que obstruyen el desarrollo de los países pobres.

Para liberar el potencial que Latinoamérica alberga en sus entra-

ñas, en sus minas y bosques, en sus ríos y mares, en sus campos y fábricas, en los Andes, en el corazón de Brasil y Colombia, en las praderas argentinas y en las costas de México y Perú, y sobre todo en sus jóvenes y en sus millones de campesinos y obreros pobres; para liberar todo ese enorme potencial de riqueza material y energía humana, no bastan las medidas que adopta la clase en el poder. Ni la llamada integración regional, ni los débiles y anárquicos intentos de programación, ni la creciente inversión extranjera, ni las nuevas leyes fiscales, ni las demagógicas reformas agrarias en que la tierra siempre queda en manos de quienes no la trabajan, servirán para superar el atraso y la explotación de nuestros pueblos.

La historia tiene una lógica singular. El advenimiento del capitalismo y el imperialismo hizo posible el desarrollo de unas cuantas naciones y determinó, a la vez, el subdesarrollo y la subordinación de muchas otras que hoy constituyen lo que suele denominarse la periferia del sistema. Durante mucho tiempo se creyó que el capitalismo abriría un nuevo horizonte a los países pobres y que el camino del desarrollo, en consecuencia, esencialmente debía consistir en crear condiciones análogas a las que, en otro momento y en otro contexto, hicieron posible el rápido crecimiento de quienes salieron por delante en la carrera del progreso. Poco a poco, a menudo no sin antes vencer formidables obstáculos, el capitalismo se fue imponiendo en todas partes; pero lejos de convertirse en símbolo de riqueza y bienestar, como antes lo había sido en Inglaterra, Francia o los Estados Unidos, comenzó a mostrarse incapaz de impulsar un desarrollo medianamente racional, hasta extenderse la convicción, en amplios sectores al pueblo, de que en América Latina y en general en el “tercer mundo”, el requisito *sine qua non* de una genuina independencia y de un verdadero progreso material y cultural no es ya la propagación sino la liquidación definitiva del capitalismo. Reconocer que tal es la condición del progreso en nuestros días significa admitir que el desarrollo económico es hoy un problema esencialmente político y que la economía, o sea la disciplina a la que principalmente corresponde conocer su dinámica, ahora más que nunca debe ser una economía política y, por tanto, una ciencia social.

6. MARXISMO Y SUBDESARROLLO*

I. *¿Marxismo anacrónico o capitalismo idílico?*

¿Cuál es la importancia del marxismo para los países económicamente atrasados?

Con frecuencia se sostiene que las doctrinas económicas de Marx corresponden a una etapa ya lejana e históricamente superada y que, a un siglo de distancia de la aparición del primer tomo de *El capital*, poco o nada es lo que tales países pueden aprovechar de la teoría marxista. Un alto funcionario mexicano decía, hace unas semanas, que el marxismo es una posición filosófica anacrónica, propia de una sociedad de explotación y que en América vivimos hoy en la etapa de la democracia representativa. Otras personas hablan a menudo de que, cualquiera que haya sido la contribución del marxismo al desarrollo de la filosofía y de la ciencia económica, la idiosincrasia de los pueblos latinoamericanos y su devoción por la causa de la libertad rechazan la doctrina de Marx, sobre todo en países que, como México, han logrado conjugar, en una fórmula en verdad envidiable, el desarrollo económico, la estabilidad política y la justicia social. Incluso hay quienes sostienen que la teoría del socialismo científico es utópica y quienes, haciendo gala de una imaginación tropical, sugieren que el marxismo puede tener vigencia en donde prevalece el capitalismo, mas no en un país como el nuestro, que es ya un país "socialista", aunque desde luego, socialista . . . "a la mexicana".

¿Será cierto que el marxismo es una antigualla y que el ideario jeffersoniano de la democracia conserva, en cambio, pleno vigor en los regímenes representativos de Somoza, Stroessner, Méndez Montenegro y los generales Onganía y Costa e Silva? ¿Tendrán razón quienes alegan que, el en un tiempo famoso y temido *Manifiesto comunista* de Marx y Engels, ha sido definitivamente olvidado en nuestro América, ante el rigor científico y el vigor popular del manifiesto anticomunista del profesor Rostow, Teodoro Moscoso y los demás ideólogos de la Alianza para el Progreso?

¿Tendrá fundamento la opinión de que el marxismo y el socialismo son contrarios a la idiosincrasia de nuestro pueblo, y de que los campesinos de la mixteca oaxaqueña, la tierra caliente de Guerrero, las regiones pulqueras de Tlaxcala, el desierto de Coahuila o el valle de la muerte en Hidalgo, jamás aceptarán el bienestar uniforme y digno del socialismo si ha de implicar la renuncia de la

libertad de que ahora gozan para gastar su dinero en joyas, pieles, costosas residencias o viajes de placer al extranjero? ¿Será cierto que México es ya un país socialista, que si bien no tiene a un Fidel Castro sí tiene al menos su Fidel Velázquez,** y que, a consecuencia de ello, las doctrinas económicas y aun el potencial revolucionario del marxismo resultan inutilizables?

Marx formuló su doctrina económica y la teoría del desarrollo de la sociedad que sirve de base y de marco a esa doctrina, cuando el capitalismo europeo vivía su fase propiamente competitiva. Ni él ni Engels, su entrañable compañero, conocieron en realidad la etapa monopolista del sistema, aunque ambos siguieron de cerca y aun hicieron geniales previsiones en torno al curso de la concentración de la producción y del capital.

Marx sostenía que, en una economía capitalista, predomina la producción de mercancías, es decir, la producción para el mercado. Las mercancías tienen valor de uso y de cambio, y éste, que en apariencia expresa simples relaciones entre unos objetos y otros, en el fondo refleja relaciones sociales, vínculos entre hombres —no simplemente entre cosas—, que constituyen la base de la estructura socioeconómica. La fuente del valor —decía Marx siguiendo en principio a los clásicos ingleses— es el trabajo. Pero lejos de que el trabajador retenga el fruto íntegro de su esfuerzo, es el capitalista el que, al convertirse —a lo largo de un proceso histórico mucho más cruento de lo que suele suponerse—, en propietario de los medios de producción, despoja al trabajador de lo que legítimamente le corresponde, y a través de la plusvalía, o sea de no pagarle una parte de su trabajo, se apodera de un ingreso que después es convertido en capital y en fuente de mayor explotación. La burguesía promueve así el desarrollo con base en el trabajo del pueblo, el que en términos relativos sufre un constante empobrecimiento, que sólo termina cuando el pueblo mismo decide expropiar a sus expropiadores y se lanza a la lucha por su plena liberación.

Tal es, en esencia —en un solo párrafo— el esquema teórico que Marx desenvuelve en el primer tomo de *El capital*. ¿Hasta dónde es aplicable tal esquema a los países subdesarrollados? En México los grupos dominantes han elaborado, naturalmente, una teoría bien distinta. A medida que la Revolución Mexicana ha ido quedando atrás como algo muerto, y que el viejo ideario de Zapata y Villa, Madero, Aquiles Serdán y los Flores Magón ha sido reemplazado por las “ideas modernas” de los nuevos banqueros, los nuevos ricos, los inversionistas extranjeros y los funcionarios del Fondo

Monetario y del BIRF, los líderes charros y los gobernadores del PRI, al amparo de una estrategia que en México podría denominarse la estrategia de la AL-PRI, han ganado terreno las tesis más reaccionarias.

Conforme a tal concepción nuestro país tiene una economía capitalista a medias, o sea mixta, en tanto otros llegan incluso, como hemos visto, a sacar mágicamente de un sombrero el conejo del socialismo mexicano. Según la concepción de que hablamos lo que debe importar a la economía y por ende a la política económica no son las relaciones sociales de producción sino las conexiones cuantitativas entre ciertas variables y, más que la estructura —que para el economista es supuestamente un dato dado—, la posibilidad de influir sobre la llamada infraestructura y sobre aspectos institucionales aislados a fin de alentar al capital privado, pues la fuente del valor no es sólo el trabajo sino también el capital, al que por tal razón es necesario asegurar una ganancia adecuada y justa.

La plusvalía, en consecuencia, no existe: es un mero invento de los descontentos y los comunistas; lo que determina la distribución social del ingreso no es la explotación del trabajo ajeno ni el nivel de la tasa de plusvalía, sino el aporte de cada quien a la comunidad. En este idílico capitalismo —el capitalismo con justicia social— el proceso de acumulación va librando al pueblo de su pobreza y la odiosa lucha de clases es sustituida por una confraternidad en que la burguesía ayuda generosamente al proletariado y éste corresponde a tal desprendimiento, exigiendo a sus dirigentes colaborar en forma estrecha con sus patrones, lo que, por cierto, nadie puede decir que muchos líderes no hacen permanentemente y con franciscana humildad.

II. Críticas al “determinismo” económico de Marx

Las críticas al marxismo no se limitan, naturalmente, a lo dicho en los breves párrafos anteriores. Desde hace prácticamente un siglo se repite, con empeño digno en verdad de mejor causa, que el desarrollo de la sociedad es un complejo fenómeno que Marx reduce inaceptablemente a una simple dimensión económica. Y el gastado argumento se reitera y pretende hacer valer, en particular en los países económicamente atrasados, por quienes temen que éstos descubran en el marxismo el camino de su liberación. Son tantas las críticas que se hacen a Marx que algunos de sus autores dan la impresión de no haber tenido siquiera tiempo de leerlo: Que es fatalista y no reconoce el valor de los grandes hombres en la histo-

ria, que su doctrina descansa en meras deducciones lógicas, que sus formulaciones son dogmáticas, que muchas de sus previsiones han resultado infundadas, que entre el primero y el tercer tomo de *El capital* hay contradicciones insalvables, que a los factores no económicos se asigna un papel del todo secundario, son apenas algunas de las objeciones que los laboriosos enciclopedistas del anti-marxismo han reunido a lo largo de décadas.

¿Cómo es posible que, pese a tantos y tan implacables enemigos, mientras la figura de Marx se afirma con el tiempo como una de las grandes de la historia, los alegatos de sus críticos van siendo olvidados o sólo se manejan a menudo al bajo y vulgar nivel de la propaganda anticomunista? Las críticas al marxismo han caído casi siempre en el vacío, en parte, por lo menos, debido al hecho insólito de que con no menor frecuencia han atribuido al autor de *El capital* lo que nunca dijo. Probablemente a nadie se han imputado tantas cosas falsas como a Marx. ¿Quién puede sostener que su doctrina es fatalista y que menosprecia al hombre, cuando aliena tal confianza en el progreso de la sociedad y postula que es el hombre el que hace su propia historia, y cuando, además, en la praxis de la revolución ofrece páginas tan extraordinarias como las de la vida de Lenin, que demuestran que la lucha revolucionaria, o sea el esfuerzo humano es indispensable para liberarse de la explotación y la injusticia?

¿Y qué decir del argumento según el cual el “determinismo económico” de Marx dejó por completo de lado los factores políticos y culturales, o de la insidiosa opinión de que los fundadores del socialismo científico, y sobre todo Engels, sustancialmente modificaron e incluso en buena medida abandonaron su “rígida” posición inicial?

Marx nunca postuló el mecanicista y burdo determinismo que sus enemigos le atribuyen, ni tuvo del “comportamiento humano” la idea que el profesor Rostow le imputa, de ser un mero “ejercicio de maximización de ganancias”.¹ Nunca negó que entre los múltiples factores que influyen en el desarrollo de la sociedad hubiera una constante interacción, ni sostuvo tampoco que el papel de los fenómenos no económicos o de carácter superestructural fuera pasivo.² La presencia de ciertas interrelaciones en el desarrollo del proceso social se advierte en Hegel y en el materialismo francés, e incluso empieza a tomar cuerpo desde la iniciación de los tiempos modernos, en que el hombre se percata de que el mundo en que vive no es cuadrado sino redondo, de que no es estático sino cambiante, y de que su transformación no está sujeta a mandatos

divinos o siquiera a principios absolutos y uniformes. Si alguien tiene clara conciencia del carácter y de la importancia de esos cambios, así como de las interrelaciones que surgen entre fenómenos de la más diversa naturaleza son Marx y Engels, cuya teoría de la historia tiende precisamente a explicar los mecanismos fundamentales de transformación de la sociedad.

¿Y qué es lo que aporta esta teoría? Esencialmente aplica el método dialéctico y muestra que el papel de las ciencias sociales no es estudiar fenómenos acabados sino procesos. Las verdades eternas no existen. En vez de objetos muertos, de cosas inanimadas, fijas e inmutables, es necesario reparar en el cambio, en la transformación constante, en la concatenación de los procesos y en su integración en un todo.³

O sea que no basta advertir el movimiento como escenario de la historia: es preciso también descubrir su naturaleza y, podría decirse, su *modus operandi*. Los fenómenos sociales no se desenvuelven regularmente, en equilibrio, en secuencias circulares en que sólo se repitan de manera uniforme y constante. Lejos de ello son contradictorios. Este es el núcleo central de la teoría del materialismo: “. . . un proceso no puede continuar inalterado, en sentido alguno, en un mundo real que inevitablemente acarrea contraprocesos. . .”, que, a su vez, “al unirse con el proceso original producen la verdadera novedad o la próxima etapa del desarrollo”.

Los cambios de una etapa son el resultado de contradicciones internas de una fase previa, y no de una evolución gradual. “. . . Los cambios graduales conducen eventualmente a situaciones críticas, en las que el cambio no puede ser ya gradual. . .” “Lo viejo y lo nuevo no son nunca distintos; aun cuando se hallan en oposición, reaccionan continuamente el uno en relación con el otro; pero lo viejo no se transforma en lo nuevo: lo que sucede más bien es que lo nuevo se separa violentamente de lo viejo y lo destruye. . .” “El materialismo dialéctico —por consiguiente— al mismo tiempo que insiste en la totalidad de la interacción, insiste igualmente en la distinción y en el cambio abrupto. . .”⁴

Las contradicciones dialécticas no son ideas abstractas, no son meras formas o categorías conceptuales desligadas del mundo real: son relaciones a través de las cuales se expresan las leyes del desarrollo de la sociedad, entrelazadas en su operación con la acción humana, entendida ésta como la acción de clases sociales, de masas, de pueblos y no de individuos aislados. Por eso es tan importante comprender el alcance de la tesis expuesta por Marx en las primeras líneas de *El 18 Brumario*: “Los hombres hacen su

propia historia, pero no la hacen a su libre arbitrio, bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino bajo aquéllas. . . con que se encuentran directamente, que existen y transmite el pasado. . .”⁵

¡Qué lejos están tales formulaciones del determinismo que suele atribuirse a Marx! Pretender que lo único que cuenta para éste es lo económico, es desfigurar su pensamiento hasta extremos grotescos; es como creer que al profundo y riguroso análisis de Marx y Engels escaparon las obvias interrelaciones señaladas por el profesor Rostow. “La interacción (concretamente) entre la política y la economía —escribe Plejanov— existe. . .” Pero ¿por qué quedarnos en ella? “. . . ¿es que la existencia de la interacción nos prohíbe ir adelante en nuestro análisis de la vida de la sociedad? . . . Las instituciones políticas influyen la vida económica. . ., *bien facilitan su desarrollo o lo impiden*. . .”⁶

Todo eso es cierto y, en buena medida, elemental. Entre lo económico y lo no económico hay relaciones estrechas y dinámicas. Desde la superestructura política o jurídica ciertos factores suelen influir de diversas maneras sobre la estructura económica, y lo mismo ocurre con la conexión existente entre las relaciones de producción dominantes y el desarrollo de las fuerzas productivas. A este respecto, en particular, “. . . solamente en un discurso populachero puede hablarse sobre la economía como la *primera causa* de todos los fenómenos sociales. Lejos de ser una primera causa es una consecuencia, una ‘función’ de las fuerzas productivas”.⁷

Sólo porque incluso en nuestros días y en nuestro medio se sigue obstinadamente tergiversando el papel que el marxismo asigna al factor económico, nos permitiremos transcribir varios párrafos de dos famosas cartas de Engels, ambas escritas en 1890, la primera a J. Bloch y la segunda a C. Schmidt:

Según la concepción materialista de la historia el elemento determinante de la historia es *en última instancia* la producción y la reproducción en la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado nunca más que esto; por consiguiente, si alguien lo tergiversa transformándolo en la afirmación de que el elemento económico es el *único* determinante, lo transforma en una frase sin sentido, abstracta y absurda. La situación económica es la base, pero las diversas partes de la superestructura —las formas políticas de la lucha de clases y sus consecuencias, las constituciones establecidas por la clase victoriosa después de ganar la batalla, etcétera, las formas jurídicas —y en consecuencia inclusive los reflejos de todas esas luchas reales en los cerebros de los combatientes: teorías políticas, jurídicas, ideas religiosas y su desarrollo ulterior hasta convertirse en sistemas de dogmas— también ejer-

cen su influencia sobre el curso de las luchas históricas y en muchos casos preponderan en la determinación de su *forma*. Hay una interacción de todos esos elementos, en el seno de la interminable *multitud* de accidentes (es decir, de cosas y hechos cuyo vínculo interno es tan lejano o tan imposible de demostrar que los consideramos como inexistentes y que podemos despreciarlos), el movimiento económico termina por hacerse valer como necesario. Si no fuese así, la aplicación de la teoría a cualquier periodo de la historia que se elija sería más fácil que la solución de una simple ecuación de primer grado.

Nosotros hacemos nuestra historia, pero en primer lugar con premisas y condiciones muy determinadas. Entre éstas, las económicas son en definitiva las decisivas. Pero las condiciones políticas, etcétera, y por cierto que inclusive las tradiciones que obseden a los cerebros humanos, también desempeñan un papel, aunque no decisivo.

Y en la carta del propio Engels a Schmidt, se dice:

. . . Los reflejos económicos, políticos y demás, son iguales que los del ojo humano: pasan por una lente convergente y por ello aparecen invertidos, patas arriba. Sólo que falta el sistema nervioso que los ponga nuevamente de pie. El hombre del mercado monetario sólo ve el movimiento de la industria y del mercado mundial en el reflejo invertido del mercado de valores, y así el efecto se convierte para él en causa.

Allí donde hay división del trabajo en escala social hay también recíproca independencia entre los diversos sectores del trabajo. El factor decisivo es en última instancia la producción. Pero cuando el comercio de productos se independiza de la producción misma, entonces sigue un movimiento propio, el que, si bien es gobernado en conjunto por la producción, en casos particulares y dentro de esta dependencia general sigue leyes particulares contenidas en la naturaleza de este nuevo factor; este movimiento tiene fases propias y reaccúa a su vez sobre el movimiento de la producción.

. . . si Barth supone que nosotros negamos todas y cada una de las reacciones de los reflejos políticos, etcétera, del movimiento económico sobre el movimiento mismo, simplemente embiste contra molinos de viento. . . Lo que les falta a esos señores es dialéctica. Nunca ven otra cosa que causa por aquí y efecto por allá. El que esto es una abstracción vacía, el que tales opuestos polares metafísicos únicamente existen en el mundo real durante las crisis, en tanto que todo el vasto proceso se produce en forma de interacción (si bien de fuerzas muy desiguales, siendo con mucho el movimiento económico el más fuerte, el más elemental y decisivo), y el que todo es relativo y nada absoluto: esto nunca terminan de verlo. Para ellos Hegel nunca existió.⁸

De las transcripciones anteriores queda claro que el principal punto de sustentación de muchas de las críticas que se hacen a

Marx son los prejuicios de sus autores, y que la tendencia a identificar las “condiciones materiales” de que él hablaba con un mezquino interés individual en obtener determinados beneficios, distorsiona la concepción materialista de la historia y vuelve del todo incomprensible el desarrollo de la sociedad. La naturaleza y el alcance que el marxismo atribuye al factor económico son muy diferentes: no se le concibe como un dato concreto, específico, aislado, que arbitrariamente se elija como fenómeno determinante, sino como una compleja estructura sujeta a continuos cambios. La vida social, para Marx, se desenvuelve conforme a leyes que se expresan en ciertas relaciones. Pues bien: “el conjunto de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se eleva una superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de la vida social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, política e intelectual en general”.⁹

O en otras palabras del propio Marx: “. . . las relaciones sociales se hallan íntimamente enlazadas a las fuerzas productivas. Al adquirir nuevas fuerzas productivas, los hombres cambian su modo de producción y al cambiar el modo de producción, la manera de ganar su vida, cambian todas sus relaciones sociales. . .”. Cuando se habla de estas relaciones no se alude, desde luego, a conexiones o modalidades propias de determinados procesos productivos, a algo parcial o fragmentario. “. . . Las relaciones de producción de cualquier sociedad forman un todo.”¹⁰

III. Importancia del marxismo para los países subdesarrollados

Ahora comprenderemos mejor por qué el marxismo tiene singular importancia para conocer e incluso para modificar las condiciones de los países económicamente atrasados. El subdesarrollo es un fenómeno histórico cuya aparición y desenvolvimiento tienen estrecha relación con el capitalismo y el imperialismo, y ningún sistema teórico moderno ha estudiado con mayor rigor la problemática capitalista y los caracteres que esta formación socioeconómica adopta en la época del imperialismo. Se nos dice con frecuencia que el subdesarrollo de los países latinoamericanos obedece a que hasta ahora han vivido bajo un capitalismo incipiente que aún no logra dar los frutos que de él pueden esperarse, como si el sistema fuera capaz, en plena senectud, de revivir sus mayores glorias e impulsar el progreso en donde nunca pudo promoverlo. El

problema de nuestros países no consiste en que no sean plenamente capitalistas; consiste en que padecen un capitalismo dependiente, que si en el pasado, y concretamente en el último siglo no logró librarlos de su atraso, menos todavía podrá hacerlo en el futuro.

Nuestros pueblos no son pobres porque sean ignorantes, porque sean impotentes para romper el llamado círculo vicioso del subdesarrollo, o, como en el fondo sugieren los expertos en tautologías: . . . porque sean pobres. Lo son porque han sido explotados a lo largo de siglos, porque a pesar de su esfuerzo, de sus sacrificios y del subconsumo crónico con que contribuyen a aumentar el potencial productivo, éste se desperdicia y pierde trágicamente año tras año, debido a la ineptitud de las clases dominantes para emplearlo en forma racional.

El papel histórico del capitalismo, sobre todo en los países económicamente atrasados, ha cambiado radicalmente. En vez de ser un agente del cambio social, como lo fue en otros países y en otro momento, es un obstáculo al desarrollo: es el obstáculo principal.

. . . En vez de que la industrialización sea el camino de una transformación profunda y de una mayor independencia, es incluso uno de los signos característicos de la dependencia; y mientras el desarrollo reclama el empleo racional de los recursos productivos, éstos se dilapidan en forma escandalosa.

Los defensores del *status* insisten demagógicamente en que los países subdesarrollados se acercan cada vez más a las grandes naciones industriales y en que el nivel de vida de los pobres se aproxima a su vez al de los ricos; pero los pueblos latinoamericanos empiezan a pensar por su cuenta, a comprobar que la brecha se amplía y a tomar conciencia de sus problemas y de los problemas nacionales. Frente a cada inversionista extranjero que declara que México, Venezuela o Brasil son un paraíso, centenares, miles de hombres y mujeres comienzan a explicarse lo que ocurre; advierten que el desarrollo económico no sólo es deseable sino posible, que los males de nuestras economías son de fondo y que el remedio, en consecuencia, no puede consistir en medidas burocráticas e inofensivas que nunca afectan los intereses de la minoría privilegiada de nacionales y extranjeros. Y cuando se comprende que los obstáculos que impiden nuestro progreso son de fondo y no meramente de forma, estructurales y no circunstanciales, internos y externos a la vez, las vistosas pero inocuas fórmulas de los economistas académicos exhiben su impotencia, y la vieja y sólida teoría de Marx se vuelve la pauta de una estrategia del desarrollo realmente progresis-

ta y capaz de fundir las palabras y los hechos, la teoría y la práctica, el pensamiento y la acción.

Elaborar una teoría científicamente válida del subdesarrollo no consiste, desde luego, en repetir en forma mecánica lo que Marx decía hace un siglo o siquiera lo que Lenin afirmaba hace cincuenta años. Los textos marxistas no son intocables ni mucho menos infalibles. Sus planteamientos teóricos no son preceptos cerrados o absolutos, ante los que sólo proceda una actitud sumisa, dogmática y ciega. Únicamente a costa de despojar al marxismo de su innegable valor científico podría atribuírsele un rango y un radio de acción mayores que los que el propio Marx asignaba a la ciencia social. Adoptar tal actitud sería caer en un marxismo acartonado, rutinario, apologetico, desprovisto de perspectiva histórica y de espíritu creador, en un marxismo, en el fondo, enteramente vulgar.

De la época en que Marx escribió *El capital* a nuestros días han cambiado muchas cosas y ciertas proposiciones han sido superadas por el transcurso del tiempo. Mas ello no significa que el cuerpo teórico que forjara Marx y que continuadores de la talla de Engels y Lenin desenvuelven y enriquecen, haya dejado de ser aplicable a la problemática de los países subdesarrollados. Ni siquiera podría decirse, como algunos lo hacen frecuentemente, que si bien el método histórico y dialéctico de Marx sigue siendo útil, las categorías y abstracciones con que se trabaja, sobre todo en el primer tomo de *El capital*, son ya inaprovechables. Tan tienen vigencia tales categorías que la teoría moderna del excedente, por ejemplo, sin duda esencial para comprender los problemas del subdesarrollo, descansa básicamente en el concepto de la plusvalía y en la "teoría de la explotación" de Marx.

. . . Los profesionales del antimarxismo no encaran esos problemas: se quedan en la superficie; hablan de reformas agrarias y fiscales que nunca se realizan o que se llevan a cabo sin pena ni gloria, a menudo con el sospechoso apoyo de la oligarquía; o se limitan a repetir que todo lo que Latinoamérica requiere es un mayor financiamiento extranjero y mejores condiciones comerciales para poder progresar de prisa. Lo que equivale a postular un gradualismo reformista y reaccionario que, por arte de magia, convierte incluso los más graves obstáculos del desarrollo en supuestas condiciones del progreso. Conforme a tal concepción el atraso económico no es un fenómeno estructural que esté, en consecuencia, ligado a la fase misma de la estructura social y a sus contradicciones internas y externas. Los trabajadores no deben perder la fe en el sistema. El destino del proletario no es cambiar el orden

social imperante sino adaptarse a él y saber esperar, esperar a convertirse en propietario. Enfrentarse a la burguesía y al imperalismo en una lucha larga y sin perspectivas es absurdo. El camino consiste en incorporarse a sus organizaciones políticas, integrarse en ellas sin reservas y cooperar con las clases dominantes, pues no son los intereses de éstas —sino los del pueblo— los que prevalecen en tales entidades. Para los mexicanos, en particular, que desde hace tantos años padecemos a oradores oficiales y oficiosos que presentan al partido del gobierno, no como un instrumento de clase, sino como una ejemplar encarnación de la justicia y la fraternidad, no nos será difícil advertir la dosis de demagogia que está presente en tal estrategia del desarrollo.

Las teorías que principalmente se interesan por defender el *status* imperante no ofrecen salida alguna a los países pobres. Contribuyen solamente a crear engañosos espejismos, a confundir, a generalizar el conformismo, la frustración y un espíritu derrotista. Por ello es preciso formular una nueva teoría del subdesarrollo y romper resueltamente con las falsas formulaciones que, en rigor, se elaboran para mantenernos en el atraso. El papel de una teoría no puede ser explicar solamente ciertas relaciones o aspectos del proceso económico, y mucho menos limitarse, en planos meramente especulativos, a explicar lo que ocurriría si las cosas fueran distintas a como son.

El desarrollo económico es una expresión del desarrollo social: es un proceso histórico que, aun en aquellos aspectos en que parece más espontáneo, anárquico y contradictorio, está sujeto a leyes de diversa naturaleza, a leyes generales que explican el fenómeno en diferentes épocas, países y formaciones socioeconómicas, y a leyes especiales que a su vez determinan modalidades concretas y diversas de un caso a otro, en el marco de un sistema social.

Para estudiar a fondo el desarrollo económico no basta. por consiguiente, conocer ciertos hechos, examinar estadísticamente algunas tendencias o comparar tales o cuales magnitudes, por importantes que sean. Es menester comprender la dirección central del proceso y los factores que lo condicionan: es decir, aquellos que en un momento dado lo aceleran, frenan, desvían de su curso o vuelven más contradictorio. Por eso es esencial conocer las leyes que rigen su funcionamiento y la forma en que operan en condiciones históricas cambiantes, en vez de limitarse a considerar fragmentaria y empíricamente ciertos datos aislados. Ahí es donde el marxismo abre un ancho horizonte a los países subdesarrollados; y

donde el instrumental y la perspectiva de análisis propios de la economía política permiten comprender lo que la teoría económica burguesa, más interesada en defender los intereses creados que en descubrir la verdad, no llega siquiera a plantearse.

Se conviene hoy en que el desarrollo de la sociedad se desenvuelve a través de fases o etapas sucesivas y no en un solo desplazamiento global. De una explicación a otra, sin embargo, varían grandemente las fases propuestas, su duración, su alcance y naturaleza, los factores que las condicionan y aquellos que, en particular, determinan el tránsito de una a la siguiente. Mientras que el materialismo histórico supone que cada etapa fundamental coincide con el desarrollo de una formación socioeconómica, en ciertas teorías modernas los rasgos más característicos del proceso se divorcian de la estructura social correspondiente y asocian a otros elementos, como hace, digamos, el profesor Rostow, al proponer fases como las “precondiciones del despegue”, el “despegue”, etcétera, y reparar especialmente en las variaciones de la elasticidad-ingreso de la demanda, como la principal variable independiente. Se construyen, así, teorías puramente económicas, al margen de una explicación científica del desarrollo social en su conjunto, es decir, de una teoría de la historia.

No es ésa la única falla de que adolecen tales planteamientos. Acaso la más grave consiste en que se trata de explicaciones arbitrarias; que en ellas destaca con frecuencia un propósito de clasificación y ordenación más que de análisis y síntesis, y que a menudo se desenvuelven en secuencias lineales, o a veces de carácter circular, que inevitablemente conducen a cierto mecanicismo, al pasar por alto las contradicciones más profundas y el carácter dialéctico del desarrollo. Desde otro punto de vista suele ser también típico de las posiciones de que hablamos que reparen esencialmente en hechos aislados o episódicos, que aun siendo interesantes no dejan de ser parciales, o, en un extremo opuesto, que desenlacen en generalizaciones poco rigurosas que a su vez descansan en conceptos absolutos a los que se atribuye una vigencia universal y permanente. En fin, es común que giren alrededor de motivaciones individuales enteramente subjetivas o, cuando bien, en torno a ciertas consideraciones institucionales, que aun en sus versiones más serias, audaces y “estructuralistas”, lo que paradójicamente no examinan son los cambios de estructura y el papel que éstos juegan en el proceso de desarrollo.

En el contexto en que se mueve la teoría económica en los países imperialistas es imposible dar una explicación satisfactoria

de los problemas del subdesarrollo. Desprovista casi en su totalidad de su carácter científico y convertida en una teoría estática de los precios, de la utilidad marginal y de las elecciones subjetivas del consumidor individual y de la empresa, la economía se reduce en el fondo a una técnica cuyo empleo descansa en ciertas preconcepciones cada vez más alejadas de la realidad. Y ni el análisis keynesiano del ingreso y la ocupación ni las versiones poskeynesianas en que ha vuelto a prestarse atención al fenómeno del desarrollo, constituyen una metodología suficientemente adecuada para ahondar en el examen de los problemas más graves de los países económicamente atrasados.

Una teoría del desarrollo necesita ciertas condiciones esenciales: necesita ser dinámica, como el proceso que con ella se trata de explicar; descansar en una concepción objetiva y rigurosa del desenvolvimiento de la sociedad, y en particular del capitalismo, lo que no debiera confundirse con la tendencia a caer en un historicismo superficial y meramente descriptivo y empírico; necesita determinar y estudiar los factores fundamentales que condicionan los cambios en el marco de una estructura económica, así como el tránsito a la siguiente, y relacionar esos cambios estructurales con la acción contradictoria de los elementos que, de manera más directa e inmediata, influyen sobre el ritmo, la dirección y las oscilaciones del ingreso, sus componentes y la forma en que socialmente se reparte. Una teoría del desarrollo debe, en otras palabras, ser unitaria, descansar en un enfoque totalizador capaz de ver los problemas en su conjunto y desde una perspectiva justa, y de fundir, en un solo planteamiento, tanto las relaciones que estudia la teoría del ingreso y en general la influencia de ciertos factores sobre el nivel y la composición del producto, como la interconexión de otros que hasta ahora sólo han sido a menudo objeto de atención de los sociólogos e historiadores, y que en planos diferentes: institucionales, propiamente estructurales o incluso determinantes de las relaciones de producción, suelen ejercer profunda influencia sobre el desarrollo, y requieren por tanto de una elaboración sistemática.

La teoría general que en nuestro concepto puede servir de base, de punto de referencia y de guía metodológica para una correcta interpretación del desarrollo económico es el marxismo. Pero si hay algo antidogmático y contrario a las fórmulas hechas es precisamente el marxismo; de ahí que construir una teoría rigurosa del desarrollo, que especialmente explique la razón de ser del subdesarrollo de los países del "tercer mundo" y que a la vez contribuya

a superar el atraso económico no es por cierto una tarea fácil, que pueda acometerse con éxito a partir del traslado mecánico de experiencias de otros pueblos, de la aplicación de modelos estáticos y casi siempre especulativos y menos aún de la mera repetición de ciertas formulaciones. El disponer de un buen instrumental analítico no lleva por sí solo a ningún lado. Es apenas el prerequisite para acercarse a la realidad y desentrañar sus contradicciones, para advertir sus cambios y determinar lo que, en un momento dado influye, de una u otra manera, favorable o desfavorablemente sobre su desarrollo.

Mas si bien la elaboración de una teoría y el trazo de una estrategia propias no son cuestiones sencillas, sí son necesarias, en verdad apasionantes, y por fortuna viables. Para avanzar en tal dirección es preciso conocer nuestra realidad, conocerla como es hoy y como fue en otros tiempos, es decir, en su devenir histórico; conocerla a fondo, como un todo dinámico y cambiante y a la vez como parte orgánica de una formación socioeconómica. Si nuestros pueblos son capaces de forjar, de abajo hacia arriba, una teoría que les explique lo que pasa y les permita fincar una estrategia eficaz, al fin podrán dejar de ser pueblos explotados y pobres. La experiencia revolucionaria de Cuba tiene al respecto un valor inapreciable.

Así como sin teoría revolucionaria no hay lucha verdaderamente revolucionaria, sin lucha revolucionaria es igualmente imposible construir una teoría en el campo de las ciencias sociales y adoptar una línea política justa. Como la acción requiere del pensamiento para ser racional, éste supone, al menos cuando es realmente creador, la lucha, el contacto directo con los problemas reales que sólo se adquiere en la práctica, en la vida misma. Esta es también una enseñanza fundamental del marxismo que a estas horas tiene, concretamente en América Latina, mayor vigencia que la que tuvo en tiempos de Marx.

*

Carlos Marx murió en Londres el 14 de marzo de 1883. Al morir dejó una obra inconclusa, pero extraordinaria; una obra rodeada durante muchos años de silencio y vista siempre con hostilidad por la burguesía. A depositar sus restos en el cementerio de Highgate sólo asistieron algunos amigos íntimos: Engels, Lessner, Longuet, Lafargue y una o dos personas más. Pero al cumplirse el primer centenario de la publicación del primer tomo de su obra,

aunque sigue habiendo personas y gobiernos reaccionarios para quienes el marxismo es sólo una filosofía subversiva cuya erradicación debe confiarse a los departamentos de policía, millones de hombres y mujeres en todas partes, en Moscú y en Pekín, en La Habana y París, en Santiago de Chile, Berlín y Hanoi, en México y Nueva Dehli, han rendido homenaje al científico genial y al revolucionario insobornable que fue Marx. Al dejar constancia de este hecho, que acaso no tiene paralelo en la historia, recuerdo las palabras que Engels pronunciara frente a la tumba del autor de *El capital*:

“El vacío dejado por la muerte de este titán no tardará en hacerse sentir . . . Así como Darwin ha descubierto la ley del desenvolvimiento de la naturaleza orgánica, Marx ha descubierto la ley del desenvolvimiento de la historia humana. . . ¡Su nombre y su obra vivirán a través de los siglos! ”

7. CONDICIONES POLITICAS DEL DESARROLLO*

. . . Bajo el capitalismo del subdesarrollo todo es dependiente, incluso la clase dominante y, a veces, también vastos sectores del proletariado. La burguesía es una clase carente de iniciativa y de espíritu de empresa y a la que sólo gustan los negocios fáciles, rápidos y que no ofrecen riesgo alguno. En lo único en que la burguesía no queda atrás de nadie es en su voracidad para explotar el trabajo ajeno. Nuestros negociantes son casi siempre mediocres pero saben hacer dinero, saben extraer del esfuerzo y el sudor de los campesinos, obreros y pequeños productores todo lo que pueden. Las tasas de plusvalía en Latinoamérica suelen alcanzar niveles increíblemente altos, de los que resulta una distribución muy injusta de la riqueza y el ingreso. Mas a pesar del concurso que los bajos niveles de consumo de las masas podrían entrañar para un desarrollo económico acelerado, el potencial de ahorro se desperdicia crónicamente y la burguesía nunca logra convertirlo plenamente en capital, en inversiones productivas capaces de impulsar un desarrollo nacional independiente. Una parte sustancial de esa plusvalía o excedente se paga año por año, como oneroso tributo, a las grandes potencias de las cuales se depende, a través de una relación de intercambio desfavorable, un movimiento internacional de capitales igualmente perjudicial, cuantiosos envíos de divisas

por concepto de transportes, seguros y otros servicios; y otra parte no menor del ahorro generado por el pueblo lo despilfarran directamente las clases dominantes . . . o se destina a una publicidad y propaganda comercial y política, una pesada e ineficiente burocracia, obras públicas redundantes o no necesarias, grandes ejércitos y cuerpos policíacos represivos, que en la práctica sólo sirven para desatar la violencia contra quienes proclaman la necesidad de cambios revolucionarios.

¿Cómo librarse del atraso económico y afirmar los valores de una cultura genuinamente nacional? A últimas fechas se ha puesto de moda hablar de la planificación y de la integración económica como los únicos caminos del progreso. Necesitamos, se repite aquí y allá, planes de desarrollo a corto y largo plazo. Latinoamérica, se nos dice, debe ser una gran unidad económica, un gran mercado, y ello sólo podrá conseguirse a través de la integración. Y mientras los planes de desarrollo se vuelven esencialmente un pretexto más para obtener financiamientos del exterior, la integración económica y cultural se convierte, a su vez, en un nuevo canal de la penetración imperialista, que en la esfera de la cultura tiende a imponer concepciones, doctrinas, métodos y técnicas que sólo convienen a los intereses metropolitanos.

Se olvida que los obstáculos al desarrollo latinoamericano son de fondo, verdaderamente estructurales, y que, en consecuencia, sólo modificando la estructura socioeconómica misma podrán superarse.

Pretender que la planificación opere en medio de la anarquía capitalista es demagógico y utópico. Los planes que se hacen en el papel y en el gabinete nunca pueden llevarse a la práctica. Y en cuanto a la integración, lejos de que nuestros países estén conjugando sus fuerzas para enfrentarse a problemas comunes, es el imperialismo el que, en una nueva fase de un proceso ya viejo, continúa integrándose en la desgarrada e indefensa economía de América Latina.

En medio del subdesarrollo y la subordinación resulta igualmente imposible preservar las más valiosas y auténticas manifestaciones de nuestra cultura. Mientras seamos países dependientes seguiremos viendo con pena cómo el arte, la ciencia y la técnica, la investigación y la enseñanza, la prensa, radio y televisión se someten a la influencia extranjera y van perdiendo su fisonomía nacional. La defensa de la cultura no es una cuestión meramente académica, como el desarrollo económico no es tampoco un asunto de carácter puramente técnico. Ambos son problemas políticos, pro-

blemas sociales que no habrán de resolverse en las aulas universitarias ni en los laboratorios, sino a través de una lucha que liquide el viejo orden de cosas.

Cuba ha demostrado, elocuentemente, que para empezar a desarrollarse sobre bases racionales y para abrir a la ciencia y la técnica nuevos horizontes, es necesario romper viejas trabas, acabar con la propiedad privada de los medios de producción y rescatar e incorporar al patrimonio nacional la riqueza enajenada; es preciso extirpar de raíz el parasitismo, la corrupción, la dependencia y la explotación. O sea que, sin una lucha resuelta y militante contra el imperialismo y quienes lo sirven en cada país es imposible superar el atraso, la miseria y el subdesarrollo.

Esto no significa que, de no librarse con éxito esa lucha, Latinoamérica haya de permanecer necesariamente estancada. Como ahora ocurre con Brasil, México y Venezuela, y en menor escala con Perú, Colombia y otros países, algunos podrán seguir creciendo; pero lo harán en condiciones anárquicas, a un ritmo inestable y cada vez más lento, en medio de profundos desequilibrios internos y externos, a costa de agudizar su ya grave dependencia y en beneficio de una pequeña minoría de nacionales y extranjeros privilegiados, mientras la mayoría del pueblo sigue siendo víctima de la pobreza y el desamparo.

¿Y cuáles son las fuerzas llamadas a jugar el papel decisivo en la lucha por la plena emancipación nacional? Algunos piensan todavía, sobre todo en México, Chile, Uruguay y otros países, que la burguesía, impulsada por sus contradicciones con el imperialismo, será uno de los principales protagonistas de esa lucha. Conforme a un viejo esquema se cree que los sectores nacionalistas de la burguesía, y en particular los vinculados a la industria, pugnarán por una política defensiva que les permita crecer y fortalecerse. ¿Cómo esperar tal cosa, cuando es precisamente en la industria donde mayor terreno gana la inversión extranjera? ¿Cómo esperar que de una industria cada vez más dependiente surja, como por encanto, una burguesía independiente? Y si la burguesía industrial no es capaz de enfrentarse al imperialismo, ¿quién ha de pretender que lo sean los latifundistas, los comerciantes que viven del intercambio con el exterior, los banqueros o los coroneles y generales reaccionarios, que sólo están dispuestos a usar la violencia contra el pueblo y contra las pocas libertades democráticas que quedan en pie en nuestra América?

Considerada en su conjunto, o sea como clase, la burguesía latinoamericana está demasiado comprometida con la defensa del

statu quo, con la contrarrevolución, los gorilatos y el anticomunismo, o en el mejor de los casos, entregada a posiciones débilmente reformistas, incapaces de resolver uno solo de los grandes problemas que aquejan a nuestros pueblos.

Las clases ricas han cumplido su parte, y por pobre que sea su contribución al progreso, difícilmente podrán hacer en el futuro lo que no pudieron hacer en el pasado. Elementos aislados de la burguesía se incorporarán quizás a la lucha con mayor o menor convicción, pero el factor decisivo será el pueblo. Pero ni el pueblo podrá triunfar si deja su causa en manos de la inercia, el conformismo y la rutina.

El saber dónde está y qué intereses defiende el enemigo y el comprender que son las masas del pueblo las elegidas por la historia para enfrentarse a él y vencerlo constituye sin duda un gran avance. Mas el tramo del camino que queda por recorrer no es corto ni fácil, ni tal conocimiento nos libra de la necesidad de entender que las posiciones del enemigo son cambiantes y que es preciso, en consecuencia, romper con esquemas simplistas que suponen al imperialismo un fenómeno estático.

Las formas que asume la penetración imperialista responden a ciertos patrones generales, pero no son las mismas en América que en Asia y Africa, ni son hoy iguales que ayer. Con frecuencia se supone que el imperialismo sigue empleando las mismas viejas armas, y si bien el uso de la violencia podría considerarse una constante, también lo es que está cambiando el escenario en que se actúa, que el imperialismo reacciona de un modo u otro ante los avances de los pueblos y que éstos no deben incorporar a su estrategia revolucionaria fórmulas muertas e inaplicables. Expedientes como la integración económica regional, la programación, las llamadas empresas de capital mixto, los créditos internacionales, el otorgamiento de becas, el intercambio cultural, la pseudocooperación tecnológica, las reuniones de parlamentarios y de los más altos funcionarios públicos, la actividad aparentemente rutinaria de múltiples comités de la OEA, la estandarización de equipos y programas de adiestramiento militar, y la tendencia creciente a discutir a nivel continental cuestiones que supuestamente afectan la seguridad hemisférica, han desplazado a las formas tradicionales de infiltración imperialista.

A menudo se sugiere que nos hallamos en una fase del proceso de cambio en que las masas, conscientes ya de sus problemas, de sus intereses y de su fuerza, sólo esperan el momento propicio para lanzarse al último episodio de la lucha por el poder; y en ciertos

casos, así es en verdad. En otros la situación es bien distinta. Pero bajo el clima templado, el entusiasmo colectivo, la fraternal acogida, el hermoso perfil de Cuba y los grandes avances de su Revolución, es fácil olvidar las duras realidades que deja uno atrás y caer en una euforia ciertamente contagiosa. Con todo, si hemos de contribuir con hechos a romper el marco del atraso y el subdesarrollo económico y cultural, debemos ser objetivos y encarar honradamente las realidades que queremos transformar.

El nivel de organización, de disciplina, de conciencia, de fuerza, así como el grado de desarrollo del movimiento emancipador de América Latina, varía de un país a otro, como varían las condiciones económicas, la situación política, la gravedad y los caracteres de ciertos problemas y la forma en que los grupos dominantes se enfrentan a ellos. Mientras en unos casos la izquierda es poderosa, en otros es débil y está lamentablemente dividida. En tanto en algunos países la clase obrera es fuerte y tiene una larga tradición de lucha, en otros es víctima de una estrategia oportunista, que ha convertido a los grandes sindicatos en sostenes populares de la estructura de poder de la burguesía. En unos casos los campesinos son combativos y están cada vez mejor organizados, mientras en otros siguen dispersos y carecen todavía, en general, de preparación política y de conciencia de clase. En fin, amplios sectores populares continúan enajenados a posiciones contrarias a sus intereses, su acción es esporádica y circunstancial y los partidos y organizaciones progresistas aún no logran penetrar en las masas, fundirse con ellas, guiarlas —y a veces ni siquiera seguirlas— en una lucha verdaderamente revolucionaria.

Sería ocioso formular modelos universales que, mecánicamente, pretendieran aplicarse de un país a otro. Las revoluciones, es bien sabido, no se exportan ni son construcciones prefabricadas. Pero junto a ciertas diferencias inevitables hay también rasgos y exigencias comunes que conviene tener presentes. El heroico pueblo de Vietnam está demostrando que la lucha contra el imperialismo ha desbordado todas las fronteras y que es una lucha de vida o muerte, una lucha sangrienta en la que las maniobras diplomáticas y los pronunciamientos hipócritas del enemigo pronto son desplazados por la invasión mercenaria, las bayonetas, los bombardeos aéreos, el napalm y el genocidio.

La burguesía y el imperialismo no son dados a dialogar con los pueblos; pero respetan y aun ceden ante aquellos que, además de la razón, tienen la fuerza para hacerla valer. Por eso es tan importante, sobre todo en donde aún no se logra llegar a las puertas del

poder, preparar el camino, apretar filas, aglutinar a quienes luchan por un nuevo orden de cosas, recapitular sobre lo hecho y sobre lo que falta por hacer, aprender de los errores pasados para no volver a cometerlos, convertir las acciones aisladas y espontáneas en una lucha vertebrada y sistemática, robustecer la organización cuando ésta es débil, atraer a las masas en torno a consignas claras, palpitanes y justas, e integrarse a las fuerzas que entienden que los puestos de vanguardia no se heredan de nadie: se conquistan en la acción. Y no menos importante es librarse de engañosas ilusiones y del oportunismo que casi siempre desenlaza en la componenda y en la derrota, cerrar el paso a la provocación y el sabotaje de quienes, siéndolo o no, actúan como agentes de la CIA en las filas del pueblo, comprender que quienes detentan el poder y la riqueza jamás renunciarán gratuita o pacíficamente a sus privilegios sino a través de una lucha violenta, y forjar una nueva estrategia, una estrategia que se trace de abajo hacia arriba, que corresponda a realidades concretas y no a temores injustificados o a simples buenos deseos, que se sustente en planteos teóricos verdaderamente revolucionarios y no en apreciaciones fragmentarias puramente empíricas, y que ilumine el camino a seguir y convierta los fracasos de ayer y de hoy en la victoria definitiva de mañana.

En esa perspectiva de lucha, esfuerzo y sacrificio, pero también esperanza, liberación y triunfo, el intelectual puede escoger su destino. En una sociedad de clases nadie puede ser neutral, ni siquiera quienes ingenuamente se aíslan en sus torres de marfil, o de buena fe pretenden ser meros espectadores del drama apasionante que es la lucha social. El intelectual tiene que escoger su camino; tomar el partido del pueblo o el de quienes lo explotan. La concepción evasiva y esquizofrénica de un hombre mutilado, mitad intelectual y mitad ciudadano sólo puede conducir al abandono, a la impotencia, la frustración y, en última instancia, a servir los intereses creados.

La responsabilidad que pesa sobre los intelectuales es grande; lo ha sido siempre. Acaso por ello no es extraño que algunos renuncien a los principios, acaben por dar la espalda a la verdad y, traicionándose a sí mismos, pongan sus conocimientos al servicio de las clases dominantes a cambio de cierto bienestar material o, cuando más, de vivir en la forma dispendiosa, mediocre y absurda en que lo hacen sus patrones. Junto a esos falsos intelectuales que venden lo que saben a quien mejor les paga, hay muchos más que comprenden que el esfuerzo verdaderamente creador consiste en

comprender la realidad a través de la vida y de la lucha por un mundo mejor para el que trabaja. De esos intelectuales, de los que saben pensar y actuar, de los que entienden que el progreso social es una causa que suele reclamar todo, hasta la entrega generosa de la vida, fue el comandante Ernesto “Che” Guevara, cuya memoria está presente e inspira este extraordinario Congreso. Si con el fusil en la mano Guevara es una de las grandes figuras de América, acribillado por los esbirros del imperialismo se ha convertido en mártir, en héroe, en ejemplo a seguir, en bandera y leyenda de quienes luchan en todas partes por la libertad.

8. DIEZ AÑOS DESPUES: RACIONAMIENTO Y CRECIMIENTO ACELERADO*

El décimo aniversario del triunfo de la Revolución Cubana ha dado a sus enemigos una nueva oportunidad para atacarla. Desde antes de la grandiosa celebración del día 2, en La Habana, en la que una vez más el pueblo ha dejado constancia de su fe en la Revolución, se insistía en la prensa en que las “dificultades económicas” serían, probablemente, el tema central del discurso del primer ministro Fidel Castro. El hecho de que el líder cubano examinara, en efecto, algunos de los problemas y las perspectivas de la economía de su país, y, sobre todo, el que se haya reducido el consumo por habitante de azúcar a partir de este mes, se presenta como la prueba irrefutable de una crisis que el gobierno no se atreve a soslayar. Algunas publicaciones y agencias de noticias hablan incluso de un total fracaso económico, y los “gusanos” de Miami anuncian que, con el año que ahora empieza, comenzará también el derrumbe del socialismo en Cuba. Aun diarios relativamente cuidadosos, como *Excelsior*, de nuestro país, al tiempo que declaran su propósito de no dejarse “llevar por campañas negativas enderezadas contra el gobierno de Fidel Castro”, sostienen que “a diez años de establecido el régimen socialista. . . los cubanos debían esperar mayores frutos de bienestar en vez de que se les pidan nuevos sacrificios”; censuran el trato “utilitario” dado a Cuba por otros países socialistas y señalan que si la isla se desenvuelve ya en condiciones favorables, resulta inexplicable “por qué ese . . . pueblo tiene que seguir padeciendo privaciones en los artículos de primera necesidad”. Aun ciertos amigos de la Revolución se muestran confundidos y no comprenden cabalmente la fase actual del

proceso. Por ello conviene que iniciemos esta intervención tratando de aclarar si están o no presentes las dificultades de que se habla y si se está pidiendo al pueblo, como se asegura, un mayor esfuerzo que el desplegado hasta ahora.

Sería pueril, y en última instancia enteramente ocioso, intentar convencer a un auditorio como éste de que en Cuba no hay ya problemas, de que todo está resuelto, y de que, como en los cuentos, los cubanos son felices y tienen plenamente satisfechas sus necesidades. Cuba no es un país rico; no es una potencia a la que sobren recursos productivos. Es una nación pequeña, de apenas 114 000 kilómetros cuadrados y poco más de 8 millones de habitantes y pese a que día a día gana terreno en la dura lucha por conquistar lo que ayer parecía imposible, arrastra todavía viejos problemas y deformaciones que ningún pueblo puede resolver o corregir de la noche a la mañana. En Cuba hay, en efecto, un sistema de racionamiento que limita el consumo de ciertos artículos como la carne, las frutas, los productos lácteos, la ropa, el calzado y otros. Hay escasez de viviendas; hay muchas viejas habitaciones que requieren modernizarse; faltan buenos caminos; pocas personas pueden aspirar por ahora a tener automóvil, y seguramente muchos cubanos querrían disponer de inmediato de más carne, más leche y mantequilla, más y mejor ropa, más zapatos y aun viajar con frecuencia al extranjero como lo hacían los ricos antes de la Revolución.

Es cierto, también, que los estudiantes e intelectuales, los obreros y los empleados, los profesionistas y funcionarios públicos, aparte de realizar su trabajo habitual, participan en las jornadas productivas en que centenares de miles de hombres y mujeres contribuyen a hacer posibles los ambiciosos planes revolucionarios. Todo eso es cierto: hay todavía escasez de múltiples bienes, faltan servicios y algunos son aún ineficientes; se ha racionado el consumo de gasolina e inclusive el de azúcar; el pueblo trabaja intensamente y 1969, lejos de ser un año en que pueda bajarse la guardia o hacerse una pausa, será uno de creciente esfuerzo, un año, como ha dicho Fidel Castro, de 18 meses, en el que las fiestas del próximo diciembre tendrán que aplazarse y en el que probablemente no pueda el pueblo celebrar el siguiente aniversario de su Revolución, por estar en el campo recogiendo la mayor cosecha de caña en la historia de Cuba. Precisamente por ello, 1969 ha sido designado como el “año del esfuerzo decisivo”.

¿A qué obedece tal situación? ¿Por qué sigue habiendo problemas como los antes mencionados? ¿Será porque la producción

como se dice a menudo, no ha aumentado a un ritmo satisfactorio, porque se han cometido graves e inexcusables errores o porque el socialismo ha acabado con el estímulo de la ganancia, que supuestamente es el móvil de la actividad productiva en todas partes? En los diez años transcurridos desde el triunfo de la Revolución, seguramente se han cometido errores. Cuando un pueblo que nunca fue realmente dueño de su destino se enfrenta de golpe a la responsabilidad de tomar las riendas de todo: del gobierno, de las empresas estatales, de las cooperativas, de los bancos, del ejército, del proceso económico, de las escuelas, los sindicatos y los hospitales; de los centros de investigación y de los numerosos y complejos mecanismos a través de los cuales se desenvuelven hoy las relaciones internacionales, es imposible no cometer fallas y errores que, en realidad, derivan de la inexperiencia, la inmadurez y aun la ignorancia.

Los dirigentes de la Revolución han reconocido con frecuencia que el pueblo cubano inició su liberación en condiciones difíciles. Apenas la semana pasada el propio Fidel Castro recordaba que la puesta en marcha del proceso de desarrollo económico fue todo menos fácil:

Hay que decir la verdad: Al principio de la Revolución no conocíamos ni la Geografía de Cuba, ¡ni la Geografía! , digamos que ni el paisaje. . . De la Geología no sabíamos nada. (En) las minas poseídas por monopolios (norte) americanos. . . sólo ellos sabían qué había, cuánto níquel, o si había petróleo: cuánto y dónde, o si había cromo, manganeso, lo que fuera. . . Cuánta agua corría aquí por los ríos no lo sabía nadie. . . Había que investigar todo eso. Y no había, por supuesto, ni geólogos, ni proyectistas de presas, ni nada que se pareciera, ni nadie que conociera, sino muy pocos. Porque, lógicamente, en donde no se hacen presas nadie aprende a hacer presas. . .

En tales condiciones era natural que se cometieran errores. Cuando los viejos cuadros de la burguesía empezaron a abandonar la isla, cuando los técnicos, los administradores, los médicos y economistas del viejo régimen empezaron a marginarse y aun a sabotear el esfuerzo revolucionario, fue menester sustituirlos sin demora. Y aunque la cooperación recibida de varios países socialistas fue, especialmente entonces, importantísima, el pueblo tuvo que aprender sobre la marcha los nuevos oficios que la Revolución reclamaba. Fue así como se improvisaron administradores, dirigentes de cooperativas, funcionarios y técnicos, e incluso se trató de planificar con base en manuales e instructivos hechos para otros

países, cuando la fluidez extraordinaria del proceso impedía emplear cualquier fórmula que no surgiera del examen creador de la propia experiencia cubana. Muchos fueron los errores cometidos entonces: con frecuencia se sembró lo que no se debía en donde no se podía; se proyectaron fábricas sin asegurar sus abastecimientos; se incurrió en fallas de localización; se descuidó la caña en tanto se prestaba atención a cultivos sin importancia y a veces sin perspectivas; se liquidaron los viejos mecanismos comerciales sin haber creado otros mejores. Y en lo político, a menudo se cayó en posiciones sectarias y dogmáticas que privaron a la Revolución del concurso de ciertas fuerzas y limitaron el aporte del pueblo a tareas que sólo las masas podían realizar con entusiasmo, conocimiento de la realidad y creciente eficacia. Mas el error que nunca se cometió fue el de darse por vencido, el de ceder ante la hostilidad del enemigo, el transar con el imperialismo, el caer en posiciones negativas y derrotistas, el creer imposible lo que nunca se había hecho antes y perder la fe en la Revolución. ¡Todo lo contrario! A cada golpe se respondió con otro más fuerte y certero; a la ofensiva de la reacción se opuso la decisión del pueblo y pronto los cubanos empezaron a aprender las múltiples actividades que el nuevo régimen hacía surgir por doquier. Empezaron por primera vez a gobernar su país, a sembrar y cortar la caña, ahora sí, verdaderamente cubana, a mecanizar los cultivos, a mejorar los pastos, a montar industrias hasta entonces desconocidas, a retener el agua que antes se perdía en el mar, a explorar las costas e incursionar en alta mar en busca de cientos de especies pesqueras que, unos años o aun meses atrás, nada significaban en la dieta del pueblo ni en el comercio exportador de la isla.

Si todo ello se hubiera hecho a partir de una economía medianamente desarrollada y con un grado de integración nacional aceptable, habría tenido innegable importancia; pero Cuba heredaba un atraso y un subdesarrollo comparable a los del resto de las naciones de América Latina. Después de más de cuatro siglos de explotación colonial y semicolonial llegaba al umbral de su genuina independencia con un pueblo pobre, diezmado por el hambre, el analfabetismo, los latifundios improductivos, la desocupación, la insalubridad y el comercio ilegal de todo: mercancías de diario consumo, artículos suntuarios, metales preciosos, drogas y mujeres. Los años lejanos de auge de la industria azucarera no habían logrado hacer de Cuba un país próspero, y aunque el cosmopolitismo, los casinos y hoteles de lujo para los turistas extranjeros, los alegres carnavales y las impresionantes residencias de los cubanos

ricos daban a La Habana un *glamour* artificial y una fachada atrayente y próspera, bajo esa engañosa superficie, Cuba seguía siendo la del verso de Nicolás Guillén:

Mi patria es dulce por fuera
y muy amarga por dentro. . .

Desde el momento mismo del triunfo de la Revolución empezaron a producirse cambios. A mediados de 1959, cuando muchos esperaban que Fidel Castro resultara otro Muñoz Marín o Rómulo Betancourt, se dictó la primera ley de reforma agraria y los latifundistas comenzaron a temblar. Casi simultáneamente se inició la reforma urbana y se dieron los pasos iniciales para diversificar el comercio exterior. La reacción imperialista no se hizo esperar, y a las protestas de los monopolios siguió la arbitraria reducción de la cuota azucarera que Cuba colocaba anualmente en Estados Unidos. Mas la contraofensiva revolucionaria tampoco se hizo esperar. “Nos quitarán la cuota libra por libra —diría por entonces Fidel Castro— y nosotros les quitaremos los ingenios azucareros uno por uno.” Y cuando en julio de 1960 se canceló definitivamente la cuota a Cuba, el pueblo expresó sus sentimientos en una breve y escueta declaración de independencia: “sin cuota, pero sin amo”.

Hasta 1961 Cuba logró grandes avances políticos y económicos, en parte debido a que pudo utilizar un potencial de recursos tradicionalmente subexplotado. Había tierras sin cultivar, capacidad de generación de energía eléctrica sin aprovechar, mano de obra desocupada y aun máquinas y equipos cuya utilización era deficiente, y que a medida que comenzaron a usarse en forma más racional aportaron, sin necesidad de grandes nuevas inversiones, incrementos sustanciales a la producción que explicablemente hicieron pensar, incluso a muchos funcionarios del nuevo régimen, que la transformación de la economía cubana sería relativamente fácil y se lograría en pocos años.

A partir de 1961, sin embargo, y sobre todo en los dos años siguientes, las cosas cambiaron apreciablemente: los recursos comenzaron a escasear, el rompimiento total con el mercado norteamericano, del que tradicionalmente se había dependido, creó problemas y desequilibrios inevitables. La integración de la economía cubana con la de países lejanos y con los que prácticamente nunca se había comerciado, la necesidad apremiante de nuevas inversiones productivas cuando la Revolución tenía que cumplir al

pueblo promesas de bienestar inaplazables y que armarse frente al poderoso enemigo imperialista, y junto a todo ello la dificultad para hacer funcionar con eficacia los nuevos sistemas de regulación económica, trajeron consigo múltiples tropiezos. La producción de azúcar en 1963 sólo fue de menos de 4 millones de toneladas y el abastecimiento de muchos artículos empezó a depender, no ya de la operación rutinaria o de la inercia de ciertos viejos mecanismos comerciales, sino de la posibilidad del nuevo sistema económico de proveer los bienes de producción y de consumo exigidos por una demanda creciente y siempre cambiante.

1963 fue, en más de un aspecto, un año de transición, una línea divisoria en el proceso de desarrollo económico de Cuba. Políticamente, la crisis de octubre de 1962 afirmó la necesidad de un desenvolvimiento rápido e independiente; y, desde el punto de vista propiamente económico, el fuerte descenso de la producción azucarera y la posibilidad de empezar a planificar el uso de todos los factores disponibles dio base a una nueva estrategia en la que la caña volvería a ser, pero ahora en un contexto enteramente distinto al tradicional, el eje de la economía cubana.

No es fácil, en una intervención como ésta, precisar cuantitativamente la forma y el ritmo con que ha crecido la producción en los últimos años. Carecemos de información para hacerlo, y sabemos que es tedioso acumular cifras, especialmente cuando no se examinan con cuidado y se explican los cambios de las principales tendencias. Aun así queremos mencionar algunas, porque con frecuencia se tiende a menospreciar lo que Cuba ya ha logrado en materia económica.

De todos es conocido que la producción de azúcar ha aumentado sensiblemente, cifra que, sin embargo, es sólo la antesala de los 10 millones previstos para 1970. Algunos piensan que el énfasis que se ha puesto en el logro de este ambicioso objetivo revela que otras ramas de la economía se han postergado. Tal manera de abordar el problema es inadecuada y demasiado simplista, pues si bien el acervo de recursos de que Cuba puede echar mano no es ilimitado, y la expansión de la producción azucarera puede, en realidad, entrañar, sobre todo a partir de cierto nivel, un alto costo relativo y aun obligar a aplazar el desarrollo de otros sectores, el azúcar es el centro y a la vez uno de los factores más dinámicos de la economía cubana, y el alcanzar los 10 millones de toneladas es ya una meta política de tal importancia, que muchos amigos y no pocos enemigos asocian a ella la suerte misma de la Revolución. Sería un error, con todo, pensar que la entrega del pueblo cubano

a la conquista de esa meta ha implicado el abandono o la subestimación de otras tareas.

La producción de leche, que en 1962 fue de poco más de 219 millones de litros, en 1967 alcanzó ya 324 millones, no obstante no haber crecido al ritmo esperado, y la producción de huevo pasó de cerca de 175 millones a 1,177 millones de piezas. El volumen de la pesca, que en 1961 fue de unas 30 000 toneladas, en 1967 fue ya de 62 800 y en 68 de más de 80 000; y en los últimos cinco años se elevaron sensiblemente las cosechas de papa, limón y naranja, tomate, pepinos, arroz y otros productos, aumentando, asimismo, año por año, las plantaciones de frutales y de diversas especies maderables. El crecimiento de los servicios sociales ha sido probablemente aún mayor.

Hace unos días Fidel Castro mencionaba algunos datos sobre la educación, realmente impresionantes: en 1959 había poco más de 7 500 centros de enseñanza; actualmente más de 14 700. Había en las escuelas primarias 17 355 profesores y hoy son ya 47 876; había 717 417 alumnos, que se han convertido en 1 444 375. En la enseñanza básica y preuniversitaria el cuerpo docente pasó de 2 580 a 10 449 maestros.

El desarrollo económico y social logrado hasta aquí, con todo y ser ya importante, es apenas el comienzo de un proceso que habrá de hacer muy pronto de Cuba el primer país de América Latina. Para el ya inmediato año de 1970, aparte de los 10 millones de toneladas de azúcar, se espera levantar 90 000 toneladas de café, y contar con 65 000 hectáreas de siembras de frijol, 100 000 de cítricos y 200 000 de arroz. Gracias a tales incrementos se estima que la producción agrícola de 1970 será aproximadamente del doble de la de 1959, lo que sin duda acusa un ritmo de desarrollo excepcional en los países subdesarrollados, máxime si se tiene presente que el mayor esfuerzo productivo se ha desplegado, en rigor, después de 1963.

Doblar la producción en poco más de una década es ya una hazaña respetable. Pero los planes agrícolas de Cuba son de tal modo ambiciosos, que el primer ministro acaba de anunciar que, en los doce años siguientes a 1970, se proyecta aumentar la producción al ritmo sin precedente, no sólo en Cuba, sino en el mundo, de 15 % al año. Para apreciar lo que este coeficiente significa debemos recordar que el correspondiente a Latinoamérica en los últimos años ha sido de menos de 3 % y el de México, cuyo desarrollo agrícola se considera relativamente rápido, probablemente de 4 % al año. Lo que quiere decir que, aun si las realizacio-

nes quedan atrás de los planes ya en marcha y la producción rural no aumenta al 15, sino incluso al 7 u 8 % al año, Cuba habrá demostrado que en las complejas zonas tropicales también es posible, si antes se logra una profunda transformación social, elevar la producción del campo e incluso empezar a modificar una geografía económica cuyos rasgos más desfavorables no son siempre atribuibles a la naturaleza, sino con frecuencia a las deformaciones impuestas por una irracional explotación de los recursos.

¿Cómo explicar, entonces, el racionamiento y las limitaciones al consumo de múltiples artículos, si la producción cubana está creciendo ya con rapidez?

Si Cuba fuera un país industrializado, los avances logrados en la última década habrían significado esencialmente mayores aumentos en la dotación de bienes de consumo y en el nivel de vida de todo el pueblo. Pero Cuba, hemos dicho, era y en muchos aspectos sigue siendo un país que está lejos todavía de contar con una sólida base industrial. Esto tiene enorme importancia, ya que entre otras cosas obliga a destinar buena parte del producto social de cada año a la producción de bienes de producción; o en otras palabras: a las inversiones de capital que todo país, y especialmente todo país pobre requiere para ampliar sus instalaciones productivas y modernizar su economía. Cuba está haciendo cuantiosas inversiones en nuevas siembras de caña, en investigaciones genéticas, en el mejoramiento de sus cultivos, en maquinaria e implementos agrícolas, en plantas eléctricas, obras de irrigación, caminos, granjas avícolas, centros de inseminación, escuelas e institutos especializados, barcos pesqueros, almacenes, equipos industriales, programas forestales, y ése es sin duda uno de los factores por los que la disponibilidad de bienes de consumo no aumenta más de prisa. Se estima que en 1968 la inversión total alcanzó el 31 % del valor del producto nacional, mientras en el resto de Latinoamérica ha sido en promedio en los últimos años de 15 a 16 % y en algunos no mayor de 12 %. Pues bien, cuando se mantiene una tasa de inversión tan alta y que inevitablemente no fructifica de inmediato sino al cabo de varios años, o se recurre al racionamiento, como expediente indispensable para lograr cierta racionalidad en la distribución de muchos artículos, o se deja que éstos caigan en manos de quienes perciben los mayores ingresos y pueden por tanto comprar más.

Cierto es que Cuba pudo haber adoptado otra estrategia del desarrollo: invertir, por ejemplo, no el 30 % de su producto anual sino, digamos el 20 % y liberar así una parte de su potencial pro-

ductivo para utilizarlo en la producción de bienes de consumo. De proceder de esta manera la presión sobre los estratos de ingresos altos y medios habría sido seguramente menor, pero sin que ello significara mejores condiciones para las masas y sí, en cambio, un aflojamiento en la dinámica del desarrollo y aun el riesgo nada improbable de que la situación más o menos privilegiada de los sectores favorecidos por tal política se convirtiera en un obstáculo en la rápida transformación de la economía cubana. Ante este peligro el gobierno revolucionario optó por una política más audaz e inclusive más justa, y pese a las restricciones y aun sacrificios inmediatos que de ella habrían de resultar, consiguió una mayor igualación del consumo a un nivel suficiente para satisfacer las necesidades básicas de la población, gracias a lo cual fue posible concentrar y movilizar la suma de recursos indispensables para enfrentarse al subdesarrollo en la única forma en que es posible superarlo hoy día en nuestros países. O sea, no de manera suave, gradual y débil frente a los sectores afectados, sino enérgica, rápida y resuelta, a fin de lanzar todo el potencial productivo hacia un objetivo central sin que el enemigo tenga oportunidad de impedirlo.

Ahora bien, el racionamiento tiene múltiples funciones. Una es limitar la demanda al ritmo exigido por el crecimiento de la oferta; otra es asegurar el mejor reparto posible de bienes escasos y cuya dotación no puede expandirse de inmediato; otra más igualar el consumo y reducir concretamente el de los sectores de más alto ingreso; otra orientar el gasto como más conviene en un momento dado, contrarrestar ciertas presiones inflacionarias e incluso crear nuevos hábitos de consumo que son necesarios en una nueva sociedad.

Cuando en un país capitalista se piensa en el racionamiento, se olvida que tal sistema no sólo reduce el consumo de ciertos grupos sino que permite a la vez aumentar el de las grandes masas, lo que en otras palabras significa que para que éstas vivan mejor, es preciso, sobre todo en la etapa inicial de un proceso de desarrollo, que una minoría hasta entonces privilegiada, viva modestamente y conozca lo que es la frugalidad. Esto tiene un valor moral y político enorme, pues hace posible liquidar los viejos patrones de desperdicio de la burguesía y contribuye a crear el nuevo tipo de hombre que se requiere para construir y que a la vez es fruto de un orden social más justo. El hecho de que, concretamente las familias de origen burgués y pequeño burgués tengan que limitar sustancialmente sus gastos en bienes de consumo, de que tengan que

prescindir del automóvil, de los paseos y diversiones convencionales, de los servicios domésticos, de ciertas prendas de ropa e incluso de muchos alimentos a los que estaban acostumbrados, tiene aspectos positivos innegables y es una de las condiciones para incorporar realmente a esos sectores al proceso revolucionario y para forjar en ellos una nueva moral. Es tan importante como realizar el trabajo productivo que antes seguramente desdeñaban o creían que sólo debían hacer los obreros y campesinos ignorantes y no calificados.

El racionamiento y las limitaciones que éste impone no son, por otra parte —como podría pensarse desde un medio como el nuestro, invadido por la corrupción de las clases ricas y por los costosos medios publicitarios del imperialismo—, algo catastrófico. Si bien es comprensible el deseo de superar tales limitaciones, a medida que se toma conciencia revolucionaria, que se abandona la idea anacrónica e insensata de que el mejoramiento social consiste en imitar los patrones de conducta de las viejas clases desplazadas del poder, y que se obtienen otras compensaciones como la estabilidad en el empleo, el respeto mutuo, la dignidad nacional, el cuidado de la salud pública, la posibilidad de participar activa y conscientemente en el proceso de desarrollo, la seguridad de escuela para todos, la democratización de la educación media y superior, se vuelve incluso un motivo de legítimo orgullo vivir con la convicción de que al consumir menos cada quien paga una parte del precio que impone el progreso en todo régimen social; lo que no significa, desde luego, que la necesidad del racionamiento deba convertirse en una virtud. Las restricciones son en principio indeseables, aunque a la vez indispensables en una economía de escasez en la que se aspira a lograr la mayor equidad en el reparto de los bienes disponibles; son, además, uno de los mecanismos necesarios para superar la propia escasez, pues de no limitarse el consumo sería imposible imprimir al crecimiento de la producción un ritmo acelerado. Mas el racionamiento no puede ni debe mantenerse indefinidamente. Por el contrario, a medida que el desarrollo cobra impulso el consumo de muchos bienes debe aumentar, primero en términos absolutos y después inclusive relativos, ya que un nivel de vida demasiado bajo implica una traba al desarrollo económico y pronto puede volverse un motivo explicable de inconformidad y un serio obstáculo político en la marcha del proceso revolucionario.

En el caso de Cuba las limitaciones al consumo no sólo proceden de una acumulación de capital, sin precedente en América

Latina: también son fruto de que esas inversiones se sostienen esencialmente en los recursos propios. Cuba ha dispuesto de una importante cooperación de los países socialistas y en particular de la Unión Soviética, que reconocen con agradecimiento los cubanos y acaba de recordar el máximo líder de la Revolución. Mas careciendo todavía de una planta industrial avanzada, Cuba necesita importar muchos bienes de capital. Y como no los paga con crédito del exterior y mucho menos con inversiones del tipo de las que antes hacían los monopolios yanquis, necesita vender sus excedentes a otros países. Es por ello que cada tractor, cada buldozer, cada camión, cada nueva fábrica tiene que pagarse en buena parte con azúcar, con tabaco, café, cítricos, con exportaciones crecientes que sólo pueden hacerse reduciendo por ahora el consumo interno, no tanto en términos absolutos como relativos. Por eso se ha decretado la última disminución en el consumo del azúcar, que por cierto deja a Cuba todavía con un alto nivel de consumo en comparación al de los demás países latinoamericanos.

En el resto del subcontinente latinoamericano el desarrollo se busca por otros caminos: por el camino de la Alianza para el Progreso, que todos sabemos en qué consiste: en explotar al pueblo trabajador, al que ni siquiera se le deja ser dueño de sus sindicatos y cooperativas, en simular reformas agrarias y en dilapidar de mil maneras lo que ese pueblo crea con su esfuerzo diario. En nuestros países no hay racionamiento: ricos y pobres tienen libertad para comprar todo lo que su ingreso y su riqueza les permita, para importar desde caros automóviles hasta el mejor champagne francés, para viajar a Londres, Nueva York, Roma o París, y para tener por lo menos una amante. Si los pobres no lo hacen y prefieren vivir en la miseria, hacinados en inmundas viviendas, no es porque a ello los obligue un “antidemocrático” racionamiento que los prive injustamente de su libertad. En todo caso es porque en el “mundo libre” la desigualdad es inevitable, ya que la justicia capitalista asigna a los pobres el deber de trabajar, en tanto que a los ricos les reserva el derecho de disfrutar de los frutos del esfuerzo ajeno. Lo esencial es respetar las bases en que descansa el orden social y no afectar aquellas libertades que le son inherentes. Si los ricos desean ir a un banco a comprar dólares, libras esterlinas o cualquier otra divisa, debe respetarse su libertad, pues para el buen funcionamiento del sistema económico es más importante que la de pensamiento, protesta o asociación o cualquiera de las llamadas libertades democráticas.

No es extraño, entonces, que a medida que el trabajo social es

más productivo, lejos de que ello se traduzca en un rápido desarrollo o de que cristalice en un mejor nivel de vida del pueblo, el excedente se acumule en manos de los capitalistas nacionales y extranjeros y se dedique a mantener el servicio de una cuantiosa deuda exterior, a cubrir los dividendos y regalías que se deben a los grandes monopolios sobre todo norteamericanos que explotan nuestros recursos y controlan las principales industrias, a compensar el deterioro de una desfavorable relación de intercambio, y a sostener una clase improductiva y parasitaria, a la que no importa que en los campos falten tractores o en las ciudades habitaciones decentes para el pueblo, en tanto ella pueda disponer de todo aquello de que los demás carecen.

Tal es el régimen de lo que, en la jerga de la OEA, se denominan las democracias representativas de América Latina, de los gorilatos en que el ejército se ha vuelto el poder supremo y en que las elecciones son una farsa en la que se compran y venden votos, se viola la ley y se burla impunemente la voluntad de los ciudadanos. En estas democracias no se raciona, desde luego, lo que los ricos pueden y quieren comprar, así sean mercancías escasas, artículos de contrabando, bienes de lujo, votos u otros efectos. En ellas se compra y vende hasta la dignidad. Lo único que se raciona es la libertad del pueblo, la libertad de los obreros para luchar por mejores salarios, la libertad de los campesinos para exigir las tierras que ellos trabajan, la libertad de protestar, de hacer huelgas, de organizarse políticamente para transformar la sociedad por vías revolucionarias. En vez de revolución se habla de reformas, pero cuando alguna de ellas amenaza los intereses de las oligarquías nacionales o de los monopolios extranjeros la presión popular encuentra una violenta represión oficial. Y no se crea que ello sólo ocurre en los demás países del continente, pero no en el nuestro. Si no hubiera otros hechos que lo comprueban, las vicisitudes de la lucha popular en los últimos diez años y concretamente el movimiento estudiantil, la dramática imagen del "México 68" sería suficiente para entender lo que pasa, y para rechazar la versión oportunista según la cual México cuenta con una burguesía nacional avanzada y patriótica.

Al empezar el decenio de 1960 se dijo que para América Latina sería la década del progreso. Estamos a las puertas del año 70, y la verdad es que el único país que ha hecho avances formidables es Cuba. En ese breve lapso, pese a todos los obstáculos que ha tenido que superar, Cuba ha sentado las bases de una economía moderna, verdaderamente nacional y a la vez popular. Ante la

voluntad inquebrantable del pueblo cubano y su decisión de triunfar o morir, se han estrellado todos los ataques del enemigo. Y a pesar de las intrigas, de los embargos, del bloqueo criminal, de la invasión de Playa Girón, los incendios de cañaverales, el sabotaje constante, las campañas de desprestigio, la ilegal presión de la OEA y los asaltos cobardes como el que acaba de sufrir el atunero "Alecrín", Cuba ha seguido su camino, demostrando a los pueblos hermanos de América Latina que el atraso no es inevitable y que, cuando una nación se decide a progresar, a consolidar la independencia nacional y vivir con dignidad, eso y más puede hacerse.

Probablemente todavía hay quienes no comprendan el mensaje de la Revolución Cubana, y aun quienes siguen confundidos por la propaganda insidiosa y hostil. Pero los pueblos latinoamericanos tienen cada vez mayor conciencia de lo que son el imperialismo y las oligarquías que los gobiernan. Lo que John F. Kennedy llamó la "Revolución de las grandes esperanzas" está muerto, como tantos otros intentos de detener el progreso social. A la política de "revolución sin sangre" y de "reformas institucionales" más o menos necesarias, ha sucedido una de defensa tenaz del *statu quo* y de empleo creciente de la fuerza. "El progreso económico solo —dijo recientemente Richard Nixon— no detendrá la propagación de la influencia de los comunistas. . . Es necesario apoyar allí (o sea en nuestros países) a las fuerzas militares y a las fuerzas de seguridad interna para mantener la estabilidad. . ." ¿Durante cuánto tiempo podrán las clases dominantes mantener la estabilidad y el orden mediante la represión y la violencia? No lo sabemos. Pero no es difícil anticipar que se acerca el momento en que los pueblos habrán de responder a la violencia con la violencia, a la arbitrariedad con la razón, al privilegio con la justicia y a la represión pretoriana y antidemocrática con la lucha revolucionaria.

NOTAS AL CAPITULO I

*Ensayo publicado en *Investigación Económica*, núm. 95, México, Tercer trimestre de 1964, pp. 339 a 385. En el presente volumen sólo se recogen dos fragmentos, que en el original corresponden a las páginas 349 a 353 y 369 a 375. (Se respetó la numeración original de las notas.)

¹³Martínez Estrada, *op. cit.*, p. 238.

¹⁴*La economía política del crecimiento*, México, 1959, p. 22.

²⁶Véase: Andrew Gunder Frank, "Not Feudalism, Capitalism", en *Monthly Review*, diciembre, 1963.

²⁷México: "Semicapitalist Revolution", ensayo publicado en *Planning and Economic Development*, Varsovia, 1964.

²⁸Un análisis típicamente convencional sobre las relaciones intersectoriales en una economía dual, es el que hace por ejemplo W. Arthur Lewis, en su conocido artículo

"Economic Development with Unlimited Supplies of Labour". En él supone, en esencia, la coexistencia de un sector negativo atrasado y un sector capitalista moderno que actúa como factor de estímulo de aquél. Y aparte del hecho de que no se consideran los factores reales que condicionan el desarrollo económico en los países atrasados, el análisis reproduce con pequeñas variantes el patrón del desarrollo capitalista europeo tradicional, cada vez más lejano e inaplicable a los países subdesarrollados, según el cual, el papel decisivo ha de jugarlo la ganancia capitalista, pues al aumentar su proporción en el ingreso nacional se incrementa el ahorro y se acelera el proceso de formación de capitales. (Véase: Gerald M. Meier, *Leading Issues in Development Economics*.) New York, 1964.

²⁹Ver: Maurice Dobb, *Capitalism Yesterday and Today*.

³⁰"Basic Problems of Socialist Construction", en *Problems of Political Economy of Socialism*.

³¹*Patterns of Public Sector in Underdeveloped Economies*, Asia Publishing House, 1964, p. 38.

³²Citado por Jorgen Kuczinski: *Breve historia de la economía*, pp. 158-159.

³³Sobre los problemas que confrontan hoy día los países atrasados y que en general no afectaron a las naciones industriales europeas, véase la obra ya citada de Ignacy Sachs.

³⁴*Op. cit.*, p. 470.

NOTAS AL CAPITULO 2

*Fragmento del artículo "Reflexiones sobre el subdesarrollo latinoamericano", publicado en la *Revista Mexicana de Sociología*, Año XXIX, vol. XXIX, núm. 3, julio-septiembre de 1967. (Se respetó la numeración original de las notas.)

¹⁸Sobre la posibilidad de elevar el nivel de empleo hasta aprovechar adecuadamente el potencial humano, con frecuencia se señala que "... el excedente de mano de obra bien puede estar aumentando en lugar de ser absorbido", y se llega a la conclusión de que "... la política de desarrollo de América Latina ha sido muy deficiente en lo que toca a la creación de oportunidades de empleo..." Osvaldo Sunkel, "El trasfondo estructural de los problemas del desarrollo latinoamericano." en *El Trimestre Económico*, núm. 133, México, enero-marzo de 1967.

²⁰Alonso Aguilar M., *op. cit.*, pp. 101-02.

NOTAS AL CAPITULO 3

*Conferencia dictada en los Cursos de Invierno de la Escuela Nacional de Economía de la UNAM, el 10. de marzo de 1963.

NOTAS AL CAPITULO 4

*Este texto se preparó para la conferencia sobre Problemas del Desarrollo, organizada por la *Colorado State University* y celebrada en Estes Park, Colorado, entre el 27 de agosto y el 1º de septiembre de 1967. El documento se leyó parcialmente y se recogió en las memoria de la Conferencia, no habiéndolo presentado personalmente el autor debido a que, pese a contar con una invitación especial para concurrir como delegado, no le fue concedida la visa norteamericana.

¹Véase: Carlo M. Cipolla, *Historia económica de la población mundial*, Buenos Aires, 1964.

²Gilberto Loyo, "Algunos problemas demográficos de México y América Latina", *Cuadernos Americanos*, México, enero-febrero de 1967.

³Véase: William Vogt, *Road to Survival*, Nueva York, 1948.

⁴Ifigenia M. de Navarrete, *Sobrepoblación y desarrollo económico* (folleto), México, 1967, pp. 11-12.

⁵Víctor L. Urquidí, "El crecimiento demográfico y el desarrollo económico latinoamericano", en *Demografía y Economía*, México, 1967, p. 3.

⁶CEPAL, *Estudio económico de América Latina*, 1965, Nueva York, 1966.

⁷Véase: Sofía Méndez Villarreal, *Financiamiento interno y desarrollo económico*, tesis profesional, México, 1966, pp. 83-84, y Nathan Novic y Jorge Barba, *Un ensayo de medición del excedente económico potencial*, Santiago de Chile, 1964, pp. 54 y 55.

⁸*Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, 1963, p. 5.

⁹A quienes tengan especial interés en este aspecto del problema, les recomendamos leer o, en su caso, releer el capítulo XXIII de *El capital* y especialmente las secciones 3 y 4.

¹⁰Carlos Marx, *El capital*, México, 1946, tomo I, vol. II, p. 723.

¹¹*Ibid.*, p. 713.

¹²Carta a F. A. Lange, del 29 de marzo de 1865, citada por P. A. Baran en *Economía política del crecimiento*, México, 1959, p. 273.

¹³Pierre Moussa, *Las naciones proletarias*, 2a. ed., Madrid, 1965, p. 59.

¹⁴Paul Baran, *La economía política del crecimiento*, México, 1959, p. 274.

¹⁵"Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", *El Trimestre Económico*, núm. 108, México, octubre-diciembre, 1960, p. 674.

¹⁶*Op. cit.* p. 35.

¹⁷*Universitas*, Stuttgart, verano de 1967.

NOTAS AL CAPITULO 5

¹Véase: Harvey Leibenstein, *Economic Backwardness and Economic Growth*, Nueva York, 1957, pp. 40-41.

²Véase: Ives Lacoste, *Les Pays Sous-développés*, París, 1963, pp. 7-27, así como, del propio autor, *Géographie du Sous-développement*, París, 1965.

³Entre las múltiples obras en que se proponen indicadores de diversa naturaleza, aparte de las ya citadas de Lacoste y Leibenstein, podrían mencionarse: *The Conditions of Economic Progress*, de Colin Clark, *Les Critères de Sous-développement*, de Lebret; *La economía del siglo XX*, de François Perroux; *Leading Issues in Development Economics*, de Gerald M. Meier y *Economic Development*, del mismo autor y de Robert E. Baldwin.

⁴Naciones Unidas, *Patterns of Industrial Growth, 1938-1958*, Nueva York, 1960.

⁵W. S. Woytinsky y E. S. Woytinsky, *World Population and Production*, Nueva York, 1953, p. 1118; Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, 1967, Nueva York, 1968, p. 300.

⁶Moses Abramovitz, "The Economics of Growth", t. 1, en *A Survey of Contemporary Economics*, Illinois, 1952, pp. 135 y 177.

⁷J. A. Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, 1944, pp. 97 y 104. Según este autor, "el desenvolvimiento es un fenómeno característico, totalmente extraño a lo que puede ser observado en la corriente circular, o en la tendencia al equilibrio. Es un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteraciones... que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad", p. 105. "Estas alteraciones... en los cauces de la corriente circular, y estas perturbaciones del centro de equilibrio, aparecen en la esfera de la vida industrial y comercial y no en la esfera de las necesidades de los consumidores de productos acabados." Pp. 105-106.

⁸"Theoretical Problems of Economic Growth", en *Essays of J. A. Schumpeter*, Cambridge, 1951, p. 235.

⁹Paul A. Baran hace notar que “la comprensión de los factores responsables del tamaño y del modo de utilización del excedente económico es una de las tareas fundamentales de una teoría del desarrollo económico”. A pesar de lo cual “ni siquiera intentan examinarse en el reino de la economía ‘pura’. Tenemos que buscarla en la economía política del crecimiento”.

¹⁰“El rudimento de una teoría pura del desarrollo —señala Schumpeter— que se halla implícito en la doctrina tradicional de la formación de capital, se refiere solamente al ahorro y a la inversión del pequeño aumento anual que éste provoca. No hay nada falso en esta afirmación, pero pasa por alto cosas mucho más importantes.” *Op. cit.*, p. 110.

¹¹Maurice Dobb, *Papers on Capitalism, Development and Planning*, Nueva York, 1967.

¹²Véase: Ragnar Nurkse, *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, México, 1955, pp. 14-15 y 82 a 85.

¹³Sobre el mismo tema, el lector encontrará otras observaciones en el capítulo III del presente volumen y, para el caso específico de México, en el ensayo del que esto escribe sobre “El proceso de acumulación de capital”, en *México: riqueza y miseria*, 3a. ed., México, 1969.

¹⁴El profesor Kuznets ha estimado, por ejemplo, en los sesenta años comprendidos entre 1868 y 1928 la tasa de inversión bruta fluctuó en Estados Unidos entre un mínimo (promedio por década) de 22.3% y un máximo de 26.0, *Capital in the American Economy*, Princeton University Press, 1961, p. 92. Por lo que se refiere a Japón, en una reciente investigación se ha estimado que en la etapa comprendida entre 1906 y 1935, la tasa neta de formación de capital alcanzó un promedio de poco más de 17%, de donde seguramente resultaría una tasa bruta superior al 25%. K. Ohkawa y otros, *The Growth Rate of the Japanese Economy since 1878*, Tokio, 1957, p. 168.

¹⁵Véase: R. Nurkse, *op. cit.*, pp. 13-14.

¹⁶*Ibid.*, p. 66.

¹⁷“Las grandes y crecientes diferencias entre los niveles de ingreso y, por tanto, los niveles de vida de distintos países, combinados con el mayor conocimiento de los mismos, pueden tender a empujar hacia arriba la propensión general al consumo de las naciones más pobres, reducir su capacidad de ahorro y, de paso, desmejorar su balanza de pagos.” R. Nurkse, *ibid.*, p. 67, y más adelante, el propio autor afirma: “La baja tasa de ahorro se debe no sólo al reducido nivel absoluto del ingreso real, sino también a la alta propensión al consumo, originada por la tentación de formas superiores de consumo.”, *ibid.*, p. 84.

¹⁸Comentando a Harrod, la señora Robinson, escribe: “En los países pobres, especialmente cuando la población crece rápidamente, es imposible extraer suficiente ahorro. En los países ricos la propensión a invertir es demasiado débil.” J. Robinson, *op. cit.*, p. 107.

¹⁹R. Nurkse, *op. cit.*, p. 14.

²⁰Sobre la inequitativa distribución del ingreso, véanse: Alberto Baltra C., *Problemas del subdesarrollo económico latinoamericano*, Buenos Aires, 1965, cap. VI; *La CEPAL y el análisis del desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile, 1968 (mimeografiado), p. xlvii y André Gunder Frank, ponencia al IX Congreso Latinoamericano de Sociología, México, 1969.

²¹La opinión según la cual “. . . el margen de ahorro depende primordialmente del aumento de la productividad”, parece en consecuencia muy discutible, sobre todo en el caso de los países subdesarrollados. Naciones Unidas, *La CEPAL y el análisis del desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile, 1968, p. xvi.

²²Alberto Baltra, *op. cit.*, p. 27.

²³El profesor Currie, de la Universidad de Columbia, observa en un reciente estudio que la desigualdad en el reparto del ingreso tiene múltiples efectos desfavorables, dado que conduce a la importación excesiva de bienes suntuarios, fuertes gastos personales en

el extranjero, exportaciones precautorias de capital, negocios de contrabando, etcétera. "A la postre —señala el autor— . . . los países subdesarrollados pagan un alto y generalmente no reconocido precio por los ahorros de los ricos.", Lauchlin Currie, *Accelerating development*, Nueva York, 1966, pp. 26-27.

²⁴" . . . Hay cierta justificación —señala Cairncross— para invertir la relación causal. Si el ingreso crece de prisa, las oportunidades de inversión probablemente se expandirán a un ritmo similar, de modo que el incremento del ingreso arrastre tras de sí a la acumulación de capital. . .", A. K. Cairncross, *Factors in Economic Development*, Londres, 1962, p. 112.

²⁵"Actualmente, en los países subdesarrollados la gente sabe lo que el desarrollo económico requiere; la dificultad consiste en poder contar con la cuarta parte del ingreso nacional que ese desarrollo cuesta. El consumo personal, que debería representar solamente el 75 % del ingreso . . ., se acerca más bien al 85 %, dejando en conjunto para los servicios públicos y la formación de capital alrededor de 15 %, en vez del 25 % que tales conceptos requieren." Gerald M. Meier, *Issues in Development Economics*, Nueva York, 1964, p. 96.

²⁶El profesor Hagen critica la tesis de la estrechez del mercado, sostenida entre otros autores por Nurkse y Kindleberger, haciendo notar que ". . . es incuestionable que en cada país o territorio colonial del mundo, excepto posiblemente en un puñado de los más pequeños, hay muchos otros productos usados comúnmente en la región para los que la demanda existente provee un mercado suficientemente adecuado para unidades productivas que usen métodos modernos". E. E. Hagen, *On the Theory of Social Change*, Illinois, 1962, p. 42.

²⁷Refiriéndose a este problema, Lauchlin Currie ofrece la siguiente estimación en verdad reveladora y aun alarmante: ". . . el grueso del equipo, incluso en donde se utiliza plenamente durante las horas de trabajo, no está en operación más de 20 % a lo largo del año". Dadas otras formas de desaprovechamiento ". . . la mayor parte del equipo probablemente no está en uso más del 10% al 15% del tiempo. . .". La capacidad ociosa es, pues, enorme, y "ocasiona un . . . innecesariamente alto nivel de la relación entre los requerimientos de importaciones de equipo y la producción", *op. cit.*, p. 54.

²⁸"El sistema 'libre' de precios siempre ha funcionado en detrimento de las áreas más necesitadas del mundo y en favor de las economías de mayor desarrollo. . ." La "pretensión de que (tal sistema) funciona en forma óptima es insostenible en las condiciones modernas. . ." ". . . Además de las insuficiencias a largo plazo, o estructurales, del mecanismo de precios, hay limitaciones inmediatas, o funcionales, que estorban su adecuado funcionamiento." Thomas Balogh, *Obstáculos al desarrollo económico*, México, 1963, pp. 12 y 13.

²⁹Según la CEPAL, la contradicción "consiste en que las transformaciones estructurales que acarrea la industrialización sustitutiva no se proyectan ni alcanzan a una sección clave de la estructura global: la del sector exportador. . .", el que ". . . conserva casi sin alteración sensible el perfil de un sistema. . . fuertemente concentrado y especializado en la producción de un reducido número de productos primarios para el exterior. . .", *La CEPAL y el análisis del desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile, 1968, p. xxxviii.

³⁰Harry Magdoff, *La era del imperialismo*, México, 1969, p. 29.

³¹Se antoja en verdad paradójico que, en una economía subdesarrollada, en que las necesidades de inversión son enormes y las posibilidades de satisfacerlas relativamente limitadas, la absorción del excedente plantea serios problemas. Y, sin embargo, resulta a menudo muy difícil y aun imposible utilizar plenamente el potencial productivo. En efecto, aunque la acción de diversos factores, entre los que probablemente destacan el lento ritmo de crecimiento del ingreso, el rápido aumento de la población, el alto nivel absoluto y relativo del consumo de los ricos, la proporción aún mayor en que el consumo participa en el ingreso de los pobres y el oneroso tributo que habitualmente imponen el comercio exterior y los movimientos internacionales de capital; es decir, aun cuando la combinación de todos esos factores tiende a reducir la distancia entre el ingreso y el consumo y afecta, por tanto, la magnitud y la forma de utilización del excedente, otros

actúan en la dirección opuesta y, al margen del ritmo a que crezca el excedente, tienden a su vez a dificultar su absorción. Entre estos últimos, probablemente, sobresale el hecho de que, como en los países capitalistas altamente industrializados, pese a que nunca se utilizan adecuadamente los recursos disponibles, se observa una tendencia conforme a la cual, aun los relativamente lentos ascensos de la producción y de la productividad no se absorben rápidamente ni con facilidad, salvo, quizá, cuando una coyuntura interna o internacional desfavorable provoca exacciones que implican una inmediata y sustancial disposición o dilapidación del excedente.

¿Cómo explicar que ello sea así, cuando incluso el aumento no mayor de la inversión o el consumo podría modificar en forma sensible tal situación? Ciertamente, si el nivel de vida de las grandes masas pudiera mejorar de inmediato, y el consumo de las mismas se elevara a costa de los gastos improductivos de la oligarquía, el problema sería bien distinto. Pero el nivel relativo del consumo de los más amplios sectores no puede fácilmente aumentar en países en donde los trabajadores carecen de organización sindical y política, en donde los salarios son bajos, en donde el mercado de trabajo se caracteriza por una oferta de mano de obra que casi siempre supera a la demanda y en donde, en fin, la estructura monopolística del mercado y una crónica presión inflacionaria acentúan el carácter clasista de la estructura social y la inequidad en el reparto de la riqueza y el ingreso.

¿Por qué no, entonces, buscar la mayor absorción del excedente, elevando con rapidez el nivel de la inversión real? Porque esto tampoco es sencillo. Esencialmente no lo es porque, en tanto la riqueza y el ingreso se concentran en una pequeña minoría y las masas permanecen en la miseria, se reducen las posibilidades de inversión interna y, en el marco de una creciente dependencia, tampoco resulta fácil contrarrestar tal situación mediante exportaciones que compensen el lento crecimiento de la formación interna de capital. Visto el problema más de cerca, la extrema explotación de las masas limita a la postre la posibilidad de invertir lucrativamente en múltiples campos, y el gobierno no tiene ni fuerza ni independencia para promover una política de rápida expansión de la inversión pública, que pudiese hacerse sin fines de lucro, y menos aún para provocar reformas sociales de cierta importancia, porque tal política obligaría, tarde o temprano, a enfrentarse a la oligarquía, y generalmente es ésta la que domina tanto en el sector privado como en el público. En otras palabras, los países subdesarrollados se enfrentan a una situación que no permite tomar el camino clásico de un desarrollo gradual que desde la agricultura y el comercio exterior lleve a la industrialización, ni tampoco optar por el "modelo" a que suele asociarse el desarrollo germano-japonés, que fundamentalmente consistió en forzar el desenvolvimiento industrial a base de regímenes dictatoriales que hicieron posible aumentar el excedente y canalizarlo, a menudo coercitivamente, hacia las áreas de mayor valor estratégico, económico y militar.

El problema se agrava, naturalmente, cuando el excedente tiende a crecer. Y tal tendencia parece inherente a la fase monopolista del capitalismo, no sólo porque, como señalan Baran y Sweezy, en ella deja de operar la tendencia a la declinación de la tasa de ganancias, o porque la imposibilidad de influir sobre los precios amplíe la diferencia entre el valor del producto y su costo, sino porque en tal etapa se agudiza la contradicción fundamental del sistema, entre la producción social y la apropiación privada. En otras palabras, si bien bajo el capitalismo del subdesarrollo el crecimiento de las fuerzas productivas es lento y cuantiosa la exacción de recursos que la dependencia provoca, las relaciones de producción imperantes se expresan y a la vez resultan de una estructura incapaz de absorber el pequeño potencial productivo a su alcance. Esta situación revela, a nuestro juicio, que las contradicciones capitalistas se manifiestan en el marco del subdesarrollo en forma especialmente severa y que en la práctica, las posibilidades de absorción del excedente sean casi siempre muy limitadas. Y así como en los países ricos son las guerras y el enorme aparato militar, la publicidad comercial masiva y el estímulo artificial de la demanda y la "institucionalización del desperdicio" los expedientes que se emplean para mantener un alto nivel de actividad, en los países pobres —al fin, capitalistas— son también el desperdicio y la dilapidación constante del potencial productivo lo que permite absorber, y ello a un nivel insatisfactorio, los recursos productivos disponi-

bles. Los mecanismos específicos y el contenido del gasto improductivo son diferentes, desde luego, de un país a otro. Pero en busca de un área común, entre aquellos que suelen ser típicos en muchos países podrían señalarse los pesados gastos militares, los cuerpos policíacos y represivos internos, la burocracia, las múltiples actividades improductivas y a veces aun extravagantes que realiza el gobierno y el enorme volumen de consumo suntuario que provocan los ricos e incluso ciertos sectores intermedios.

³² Lauchlin Currie, *op. cit.*, pp. 73 y 75.

³³ *Ibid.*, p. 87.

³⁴ *Ibid.*, pp. 87, 93 y 132. Con argumentos casi idénticos a los anteriores, Theodore Morgan señala tres posibilidades de aumento del ingreso a partir de una mayor utilización del capital existente; 1. Elevación del número de días de trabajo durante el año, 2. Aumento de uno a dos o tres turnos en el uso del equipo y 3. Mejor empleo de aquellas instalaciones en que hay capacidad ociosa. "Frecuentemente —agrega— el capital permanece ocioso por falta de demanda y de una organización eficaz. . . En más de un país pobre, y a veces también en los ricos, el equipo y las instalaciones se subutilizan debido a los efectos estranguladores que sobre la industria doméstica ejerce un síndrome de tipos de cambio sobrevaluados, una política proteccionista que eleva los precios de los insumos de bienes intermedios y altos niveles de salarios urbanos sostenidos por decretos gubernamentales y presión de los sindicatos." "Investment versus Economic Growth", *Economic Development and Cultural Change*, Chicago, abril de 1969, p. 400.

³⁵ *Ibid.*, pp. 31 y 44-45.

³⁶ Véase: R. Nurkse, *op. cit.*, pp. 48 a 57.

³⁷ *Ibid.*, p. 56.

³⁸ *Ibid.*, pp. 66-68.

³⁹ P. A. Baran, *op. cit.*, p. 320.

⁴⁰ Véase, al respecto, Gerald M. Meier, *op. cit.*, p. 233 y la referencia a Nurkse en que de hecho admite el carácter compulsivo de ese ahorro cuando señala que: "No es probable que los campesinos ahorren el excedente voluntariamente, puesto que viven casi al nivel de subsistencia. . .", por lo que "cualquiera que sea el mecanismo empleado, alguna forma de ahorro colectivo que el Estado haga cumplir puede ser indispensable para la movilización del ahorro potencial que está implícito en la desocupación disfrazada". *Ibid.*, pp. 56 y 57.

⁴¹ R. Nurkse, "La teoría del comercio internacional y la política de desarrollo", *El desarrollo económico de América Latina*, México, 1960, pp. 291 y 292.

⁴² "El concepto de crecimiento equilibrado que hemos expuesto —aclara el autor— es limitado, restringido al patrón 'horizontal' de oferta y demanda de artículos de consumo. No es aplicable. . . a la relación entre el sector de infraestructura y el de las industrias productoras de artículos de consumo, el cual es esencialmente una relación 'vertical', puesto que los servicios fundamentales. . . son importantes principalmente. . . para los productores." *Ibid.*, p. 297.

⁴³ *Ibid.*, p. 293.

⁴⁴ *Ibid.*, pp. 293-94.

⁴⁵ El profesor Meier hace una interesante crítica a este aspecto de la teoría, destacando su similitud con la ley de los mercados de los clásicos. *Op. cit.*, pp. 252-53.

⁴⁶ H. W. Singer "A Balanced View of Balanced Growth", en *Capital Accumulation and Economic Development*, Edit. por Shanti S. Tangri y H. Peter Gray, Boston, 1967, pp. 97-100.

⁴⁷ Albert O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, New Haven, 1958.

⁴⁸ Véase: Tibor Scitovsky, "Two Concepts of External Economies", en *Journal of Political Economy*, abril 1954.

⁴⁹ A. Hirschman, citado por G. M. Meier, en *Leading Issues*. . . , p. 257.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 257.

⁵¹A. O. Hirschman, *op. cit.*, p. 65.

⁵²Véase: Meier, *op. cit.*, pp. 267 y ss.; E. E. Hagen, *op. cit.*, pp. 49-51 y Moses Abramovitz, *Resource and Output Trends in the United States Since 1870*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1956.

⁵³Véase, al respecto, el interesante y muy comentado artículo del profesor T. W. Schultz, "Investment in Human Capital", en *American Economic Review*, de marzo de 1961.

⁵⁴Simon Kuznets, *Crecimiento económico de posguerra*, México, 1965, p. 47.

⁵⁵Véase: Simon Kuznets, *Six Lectures on Economic Growth*, Illinois, 1959, p. 29.

⁵⁶Véase: Simon Kuznets, *Modern Economic Growth*, Yale University Press, New Haven, 1956, pp. 8-16.

⁵⁷Alfred W. Stonier y Douglas C. Hague, *Textbook of Economic Theory*, Londres, 1963.

⁵⁸"Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics*, agosto de 1957, pp. 312-20.

⁵⁹E. E. Hagen, *op. cit.*, pp. 40 y 50.

⁶⁰*Ibid.*, p. 50.

⁶¹Maurice Dobb, "Economic Development and its Momentum under Capitalism", *op. cit.*, p. 51.

⁶²*Ibid.*, p. 53. Dobb no sólo piensa que una nueva inversión puede implicar ciertos cambios cualitativos en los coeficientes de producción, sino que cree que tal "profundización del capital" debe generalmente resultar de ella, y que en la práctica parece haber un alto grado de correlación entre el capital por persona y la productividad. Observa, por otra parte, que la tasa de inversión en capital fijo por habitante es cinco veces más alta en Estados Unidos que en Europa y que en ésta, a precios de 1938, varía de 4 a 10 dólares por persona en los países más pobres, hasta 30 y 50 en los más ricos.

⁶³*Ibid.*, p. 54. El autor hace notar, sin embargo, que ello no implica que la productividad no esté sometida a otras influencias. Así como "las posibilidades técnicas... afectan la relación entre las tasas de crecimiento de la acumulación de capital y el nivel de productividad, esta relación puede variar porque el uso del capital sea inadecuado o el equipo disponible se desperdicie..." *Ibid.*, p. 55.

⁶⁴Sofía Dobrska, "A note on the Rate of Technical Change in Developed and Underdeveloped Countries", *Problems of Economic Dynamics and Planning*, Varsovia, 1966, p. 125.

⁶⁵*Ibid.*, p. 126.

⁶⁶En 1961, por ejemplo, "la proporción en que participó el gobierno en el financiamiento de todos los programas de investigación fue de 66 % en Estados Unidos, 61 % en la Gran Bretaña y 78 % en Francia". Josef Steindl, "Capitalism, Science and Technology", *Socialism, Capitalism and Economic Growth*, Edit. por C. H. Feinstein, Cambridge University Press, 1967, p. 200.

⁶⁷Alvin H. Hansen, "Economic Progress and Declining Population Growth", *American Economic Review*, marzo de 1939. Citado por Baran y Sweezy, *op. cit.*, p. 92.

⁶⁸"Difícilmente puede exagerarse —escribe Steindl— la importancia del extraño hecho de que nuestro desarrollo científico y tecnológico moderno deba su existencia a la guerra. Aunque esto siempre ha sido cierto, nunca fue tan llamativamente evidente como en las últimas décadas." Josef Steindl, *op. cit.*, p. 200.

⁶⁹Baran y Sweezy, *op. cit.*, pp. 94 y 95.

⁷⁰"La apertura de nuevos mercados... y el progreso de organización desde el taller del artesano o la pequeña fábrica... ilustran el proceso de transformación industrial —si puedo usar ese término biológico— que incesantemente revoluciona la estructura económica desde adentro, destruyendo incesantemente a la antigua e incesantemente creando

una nueva. Este proceso de destrucción creadora es el hecho esencial del capitalismo. Es en lo que consiste el capitalismo y lo que tiene que soportar toda empresa capitalista. . .” Joseph A. Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia*, Buenos Aires, 1946, pp. 103-104.

⁷¹Josef Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, citado por Baran y Sweezy, *op. cit.*, p. 97.

⁷²En Polonia, por ejemplo, el gasto en investigación científica y tecnológica en años recientes aumentó a una tasa del doble del ingreso nacional. Lo que quiere decir al ritmo extraordinario de alrededor de 15% al año. Véase: Kazimierz Secomski, “Economic Development and Social Progress”, en *Polish Perspectives*, Varsovia, junio-julio de 1969, p. 30.

⁷³Como bien dice la señora Robinson, las economías subdesarrolladas “. . . tienen frente a sí la dura tarea de elevar sus tasas de crecimiento, y por mucho que sea el ingenio que empleen para mantener una baja relación capital-producto, ello debe significar. . . un aumento de conjunto en la *ratio* ahorro-ingreso. *Op. cit.*, p. 117.

⁷⁴“. . . el proceso de crecimiento —comenta Brutton— debe situarse en un contexto más amplio que el simplemente aritmético de las relaciones capital-producto, ahorro-ingreso y las tasas de crecimiento de la población”. Henry J. Brutton, citado por Lauchlin Currie, *op. cit.*, p. 137.

⁷⁵“. . . Sin olvidar el destino de las inversiones y su ‘densidad tecnológica’, sólo un incremento sustantivo de los márgenes de formación de capital y de ampliación de la capacidad productiva puede contribuir a elevar el ritmo tan precario de absorción de la fuerza de trabajo en empleos productivos y estables.” *La CEPAL y el análisis del desarrollo latinoamericano*. . . , p. 1.

⁷⁶“no hay otro modo asequible —afirma Prebisch— de responder a estas dos exigencias (acumulación de capital y redistribución simultánea del ingreso) que atacando una de las contradicciones más relevantes en el desarrollo latinoamericano: la notoria insuficiencia de la acumulación de capital exigida por la tecnología contemporánea frente al módulo exagerado de consumo de los grupos de altos ingresos”. *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, 1963, cap. IX.

⁷⁷Howard S. Ellis, refiriéndose a las desventajas de una política que tendiera a reinvertir buena parte del incremento del ingreso, comenta que la “. . . ética de esta política podría objetarse”, porque “hay una gran diferencia entre ella y la determinación democrática de *ratios* de ahorro, bien a través de la libre elección individual en una economía de precios, o a través de la elección legislativa, vía impuestos, en una economía libre”. “Big Push Theories”, *Capital Accumulation and Economic Development*. . . , p. 81. El doctor Prebisch, al ocuparse del tema, hace notar que la inversión doméstica tendría que complementarse con la afluencia de recursos del exterior mucho mayor que la obtenida hasta ahora, porque de “no ser así . . . tendrían que imponerse restricciones extremadamente severas no solamente sobre el ingreso de los grupos más privilegiados, sino también, es de temerse, sobre el consumo y los incrementos de éste, de las grandes masas de la población. . .” Y añade: “. . . el funcionamiento del sistema exige acudir preferentemente a los incentivos antes que a la compulsión, tanto por la eficacia misma de aquél, como por razones políticas fundamentales”, *op. cit.*, p. 39.

⁷⁸Como es sabido, la literatura sobre este tema es cada vez más abundante. En lo que se refiere, en particular, a las críticas a los planteamientos teóricos tradicionales, sugerimos a los lectores interesados, los materiales siguientes: de Maurice Dobb: capítulos VII y XV del *Economic Theory and Socialism*; capítulos tres y cuatro de *Papers on Capitalism, Development and Planning*; capítulos III, IV y V, de *An Essay in Economic Growth and Planning*, y capítulos 4 y 5 de *Economic Growth and Underdeveloped Countries*.

⁷⁹Véase, Naciones Unidas, *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, Nueva York, 1951.

NOTAS AL CAPITULO 6

*El presente texto corresponde, en lo fundamental, a una intervención en la Mesa Redonda celebrada en el auditorio Justo Sierra, de la UNAM, el 13 de noviembre de 1967, con motivo del primer centenario de la publicación de *El capital*.

**Dirigente obrero que desde hace un cuarto de siglo está al frente de la Confederación de Trabajadores de México y quien ha llegado a ser un símbolo del oportunismo sindical.

¹W. W. Rostow, *The Process of Economic Growth*, Oxford University Press, 1960, p. 329.

²El profesor Rostow pretende despojar al marxismo de todo valor cuando sentenciosamente afirma: "Los sectores de la sociedad interactúan: las fuerzas culturales, sociales y políticas, al reflejar diferentes aspectos de la aspiración humana, ejercen su propio auténtico impacto en la revolución de las sociedades, incluyendo su evolución económica. No son una superestructura derivada de la economía." *Ibid.*, p. 330.

³Véase F. Engels, *Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*.

⁴John Bernal, *Libertad de la necesidad*, México, 1958, pp. 587 y 595 a 97.

⁵Carlos Marx, *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*, en Marx y Engels, *Obras escogidas*, tomo I, Moscú, 1951, p. 224.

⁶J. Plejanov, *El desarrollo de la concepción monista de la historia*, México, 1958, p. 145.

⁷*Ibid.*, p. 148.

⁸Carlos Marx y F. Engels, *Correspondencia*, Buenos Aires, 1957, pp. 309 a 314.

⁹Carlos Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*, La Habana, 1966, p. 12.

¹⁰Carlos Marx, *Miseria de la filosofía*, Buenos Aires, 1946, pp. 118 y 119.

NOTAS AL CAPITULO 7

*Fragmento de una *Intervención en el Congreso Cultural de La Habana*, enero de 1968.

NOTAS AL CAPITULO 8

*Intervención en el acto organizado por el Instituto de Intercambio Cultural Cubano-Mexicano, con motivo del X aniversario de la Revolución Cubana. (Enero de 1969.)

SEGUNDA PARTE

PROBLEMAS DEL SUBDESARROLLO ECONOMICO EN MEXICO

9. UNA ETAPA CRITICA: EL MERCADO DE CAPITALES EN MEXICO (1900-1910)*

I. Generalidades

La década comprendida entre 1900 y 1910 constituye la etapa tal vez más interesante, más rica en acontecimientos, más contradictoria y, paradójicamente, más representativa del porfirismo.

Entre 1880 y 1900 se definen muchas de las tendencias y rasgos que hoy se consideran típicos de la estructura económica y social del México prerrevolucionario. En ese periodo se vuelven evidentes el carácter antidemocrático de la política gubernamental, la creciente dependencia respecto al exterior, el inestable curso de la moneda y el desarrollo de un sistema bancario y financiero ajeno a las necesidades nacionales y basado en injustificables privilegios. Llegan asimismo a ser evidentes la afluencia de capital extranjero hacia los ferrocarriles y la minería, al atraso de la agricultura, la incipiente diversificación de la industria y el rezago del capital doméstico. Pero si bien todas esas condiciones influyen en la configuración económica y política de la primera década del siglo actual, el proceso no es uno, ni mucho menos, de simple agregación aritmética, de gradual e ininterrumpida continuación de todo lo que había acontecido hasta entonces.

El interés extraordinario y el valor particular que para el análisis histórico-económico ofrece la etapa a que nos referimos radican, precisamente, en que en esos años se producen, con casi perfecta simultaneidad, los hechos más contradictorios. Mientras se osten-

tan y celebran sonoros éxitos en el campo de la política hacendaria, en la organización de los bancos, en la estructuración de un nuevo sistema monetario o en la consolidación del crédito exterior, empieza a quebrantarse todo el ambicioso, aunque en el fondo frágil edificio construido en más de treinta años de dictadura. Se ahonda la inestabilidad monetaria y crecen con ella la inquietud y la miseria populares; afloran los defectos del sistema bancario; entra en crisis la industria y se agudiza el desequilibrio con el exterior. El desarrollo económico se intensifica bajo la influencia de condiciones internas e internacionales favorables, y simultáneamente tropieza con obstáculos que lo restringen y deforman, y que una débil burguesía, aristocratizante y supeditada cada vez más al capital extranjero, difícilmente podía remover.

Así es como se opera, en rigor, el desarrollo económico del país y el desenvolvimiento del mercado de capitales: en el marco de profundas contradicciones y bajo una pugna que, a medida que va ahondándose, trasciende de lo económico a lo político y de planos generales aparentemente abstractos a las realidades diarias y a cruentas luchas sociales.

O sea que, si bien —como antes indicábamos— en los primeros veinte años del porfirismo se definen muchos de los rasgos característicos de tal sistema, es en los últimos diez cuando se desenvuelven plenamente y adquieren su cabal fisonomía; es entonces cuando mejor se advierten las fallas y los aciertos, los factores progresivos y aquellos a los que toca retardar el desarrollo económico en la República. Ello se comprueba fácilmente con sólo recordar que en la primera década del siglo se registran, entre otros, los hechos siguientes: el largo proceso de depreciación de la plata y la política monetaria del porfirismo culminan en la ley de marzo de 1905; los problemas bancarios se abordan y pretenden resolver en la ley de 1897 y en la reforma de 1908; la política de deuda pública entra en su etapa decisiva con la conversión de 1899; las inversiones extranjeras afluyen al país con un ritmo hasta entonces desconocido, y el decantado equilibrio presupuestal, de que tanto se enorgullecían los economistas de la dictadura, si bien se logra en 1895-96, se consolida como rasgo característico de la política fiscal mexicana, entre 1900 y 1910.

II. La estructura económica y el mercado de capitales

¿Cuál era, en los años antes mencionados, la estructura del mercado de capitales? ¿Existía acaso un mercado cuyo funcionamien-

to, si no su grado de importancia, fuese comparable al de las naciones que por entonces se industrializaban con mayor rapidez? Para responder satisfactoriamente a estas cuestiones se requiere tener presente cuál era, a su vez, la estructura económica del país.

“La estructura económica del México de la primera década del siglo XX, si queremos definirla con pocas palabras —asienta Luis Chávez Orozco—, es la que corresponde a un país semifeudal convertido en campo de explotación del imperialismo.”¹ Alfonso López Aparicio, por su parte, escribe: “Al principiar la presente centuria la nación mexicana aparecía como un país típicamente semifeudal. La principal fuente de riqueza seguía siendo la explotación de la tierra bajo el sistema de latifundios y en segundo plano estaba la industria débilmente desarrollada.”² A estas expresiones, en las que en forma compacta se resume el carácter del sistema económico de México en la época que vamos a estudiar, conviene, sin embargo, añadir varios datos fundamentales, ya que de otra manera podrían contribuir a oscurecer el proceso de transición del feudalismo al capitalismo.

En las postrimerías del porfiriato privaban condiciones semifeudales en ciertos campos de la vida económica y social de México; empero, simultáneamente se estaba realizando una importante transformación, un cambio sustancial en el que ejercían su influencia tanto la realización, así fuese mutilada y torcida del ideario de la Reforma, como el incipiente desarrollo de un capitalismo nacional —que había cobrado cierto impulso desde antes de las luchas por la independencia— y sobre todo el capitalismo mundial, en una época en que la exportación de capitales empezaba a dejar atrás a la tradicional exportación de mercancías. La Reforma “tuvo como principales consecuencias, por una parte, el fortalecimiento incontestable de la aristocracia semifeudal, y por otra, la consolidación de la pequeña burguesía. La aristocracia semifeudal se aprovechó, apropiándose las, de las haciendas desamortizadas del clero y de los terrenos comunales de los pueblos, cuyos habitantes se vieron convertidos en peones de los latifundios, y parte de la pequeña burguesía supo sacar provecho de las propiedades urbanas que antes poseía el clero y de los ‘bienes de comunidades’ de los pueblos indígenas.”³ “La Reforma —escribía a su vez Porfirio Parra en 1906—, no fue un solo acontecimiento. . . , no consistió en la introducción en la vasta y confusa masa de la sociedad mexicana, de un factor aislado y único; consistió en la introducción simultánea de un conjunto de factores capaces de determinar un cambio de estructura social. . .”; “modificó el orden económico haciendo

entrar a la circulación una cantidad enorme de riqueza acumulada, dividiendo la propiedad y facilitando por este medio la creación de una burguesía. . .”⁴

Posiblemente este punto de vista exagere la división de la propiedad que trajo consigo la Reforma, y simplifique demasiado la influencia de ese movimiento al referirse tan sólo a la “creación de una burguesía”. Hubo además otro hecho, la contrapartida en cierto modo del anterior, cuyo papel en el desarrollo económico y concretamente en la formación del mercado de capitales debe haber sido decisivo: el crecimiento de la población asalariada, fenómeno de cuya existencia informan diversos documentos de la época, y que sin duda fue un factor condicionante del proceso de acumulación de capital y desarrollo.⁵

El crecimiento del movimiento obrero, o más bien de la población asalariada en general, no es susceptible de cuantificarse en la etapa que estudiamos.⁶ Se sabe, sin embargo, que desde fines del siglo XIX, a medida que la tierra se iba concentrando en manos de medianos, y sobre todo de grandes latifundistas, un número apreciable de campesinos independientes fue reducido al peonaje, dada la imposibilidad de absorber el excedente de mano de obra en actividades urbanas más productivas. Las condiciones de vida de las masas rurales se deprimieron con frecuencia más de lo que ya estaban, y ello, aunado a la actividad que trajeron consigo la construcción ferroviaria, la minería, las nacientes manufacturas y el comercio en las ciudades, provocó desplazamientos de mano de obra y un mayor desarrollo y diversificación del mercado de trabajo.⁷ La competencia ejercida por las nuevas fábricas, como ocurrió en el caso de la industria textil, fue asimismo convirtiendo a los pequeños productores en obreros, unas veces con trabajo y otras sin él, pero para quienes resultaba cada vez más difícil vivir como artesanos independientes. “. . . La invasión del imperialismo —señala Torres Gaytán— coincidió con la proletarización de las masas rurales. Las leyes de desamortización, primero, y las compañías deslindadoras después, provocaron el engrosamiento de las filas de trabajadores libres, motivo por el cual los capitalistas pudieron disponer con facilidad de mano de obra barata para sus industrias.”⁸

El proceso que describimos no fue, desde luego, un fenómeno que se desarrollara rápidamente y en una sola dirección: su curso fue lento, mucho más lento de lo que ha sido de entonces para acá, y además, contradictorio. Y si bien no tuvo la intensidad propia del desarrollo capitalista en otros países, sí tuvo al menos la misma

violencia y se tradujo, como en todas las naciones que antes habían atravesado esa etapa, en formas criminales de desposesión y explotación de las grandes masas del pueblo.⁹

O sea que los años de la dictadura, y especialmente los primeros del siglo actual, fueron años de transición, años en los que el país atravesó por una etapa en la que si bien eran cada vez más visibles los signos de un desarrollo capitalista en múltiples actividades, el ritmo de ese desarrollo se veía retenido por la insuficiente desintegración de la vieja estructura socioeconómica, fenómeno que a su vez se expresaba principalmente en los anacrónicos sistemas de explotación de la tierra y en los rígidos lazos que todavía ataban a grandes masas de la población a esos sistemas. Esta situación operó como un freno al desarrollo del mercado de trabajo y al proceso de formación de capitales, al reducir la movilidad de la mano de obra. Como dice Maurice Dobb al referirse al desarrollo del capitalismo: "La mercancía fuerza de trabajo no sólo tenía que existir, sino que tenía que estar disponible en cantidades adecuadas en los lugares en donde más se necesitaba: por eso la movilidad de la población trabajadora era una condición esencial."¹⁰

En cuanto a las causas externas que contribuyeron a darle al país su fisonomía es evidente que, sobre todo en los primeros años del siglo, en que las inversiones de capital extranjero crecieron en forma extraordinaria, éste fue un factor importante del desarrollo y a la vez del subdesarrollo económico nacional. Acaso en mayor medida que con posterioridad a la Primera Guerra Mundial y particularmente después de la gran depresión de 1929-33, los capitales extranjeros estimularon el proceso de acumulación, aunque naturalmente deformándolo en provecho de las grandes potencias inversionistas. Simultáneamente, sin embargo, las inversiones extranjeras consolidaron las condiciones imperantes, dieron a éstas un marcado carácter semicolonial y contribuyeron a ahondar las desproporciones y a precipitar la crisis que acabó con el porfiriismo, al constituirse en factores de atraso social y político, en cerrados monopolios y en instrumentos de succión de la riqueza nacional y de creciente explotación del pueblo, cuya suerte poco podía interesarles dependiendo, como dependían, no de un mercado interior, sino de mercados internacionales controlados por las potencias de las cuales procedían.

En resumen, el desarrollo económico de México a fines del siglo XIX y principios del XX fue el producto de la influencia recíproca de múltiples hechos, entre los que destacan la desposesión masiva de los campesinos, el abatimiento del artesanado, la explotación de

la cada vez mayor población obrera, la concentración de la riqueza en manos de terratenientes y negociantes nacionales y de otros países, la intensa y desordenada explotación de los recursos naturales y el aumento de la productividad del trabajo.¹¹ Todos estos hechos, y no la “paz porfiriana”, la estabilidad política, las inversiones del exterior o la ortodoxia de la política hacendaria de Limantour, como tantas veces se ha sostenido, fueron los principales factores responsables del grado de desarrollo y del tipo de desarrollo que México logró a principios del siglo actual.¹²

*

Con los elementos anteriores puede intentarse una primera generalización acerca de lo que era el mercado de capitales en la época que estudiamos.

Institucionalmente, el mercado constituía un mecanismo bastante simple y rudimentario. Operaban en él algunos de los bancos más importantes, los que en la mayor parte de los casos estaban en manos extranjeras. Junto al sistema bancario funcionaban diversas compañías de seguros, también extranjeras, y cuya participación en el mercado de capitales se caracterizaba, no porque contribuyesen a través de préstamos o inversiones a su fomento, sino porque competían con las instituciones de crédito, el Estado y otros organismos en la absorción de ahorros que, a poco de haberlos obtenido, los enviaban a sus matrices en el extranjero. Había, por último, un tipo de negociaciones bancarias que operaban sin concesión especial del poder público en actividades que iban desde la compraventa de valores, hasta la hipoteca y el préstamo comercial.

La Bolsa de Valores, organismo al que podría suponerse una importancia especial, era, no obstante, una institución pobre, marginal, dotada de una organización impropia, en cuyas pizarras se cotizaban unos cuantos títulos y cuyo funcionamiento nada o muy poco podía influir en la evaluación y sobre todo en el curso de los acontecimientos económicos.

Del lado de la oferta de recursos financieros, junto a crecientes inversiones extranjeras cuya inestabilidad mucho tenía que ver con las condiciones monetarias del país y con la estructura y el saldo de la balanza de pagos, empezaban a desarrollarse inversiones domésticas que procedían de las fortunas hechas al calor de la especulación, de la concentración de tierra en grandes latifundios, del despojo de los campesinos, de la cada vez mayor explotación de los obreros, los favores oficiales y la asociación con capitalistas

extranjeros en los más variados negocios. El crédito bancario llegó a otorgarse en volúmenes considerables, sobre todo por parte de los bancos de emisión y en menor escala por las instituciones hipotecarias. El ahorro popular propiamente voluntario era en cambio insignificante y la contribución del Estado mediante la aplicación del *superavit* presupuestal, igualmente limitada. Empezaban a ganar terreno la expansión monetaria y sobre todo el manejo de la deuda pública, expedientes que, en todos los países, han sido factores poderosos en el proceso de acumulación de capital.

Si la oferta expresaba fielmente la estructura económica y financiera de la República, la configuración de la demanda de recursos financieros era aún más reveladora. Entre las actividades que absorbían capitales más cuantiosos estaban la minería, los ferrocarriles, la especulación en bienes raíces tanto urbanos como rurales, la incipiente industria manufacturera, el comercio y las obras emprendidas por el gobierno. Pero, como se verá más adelante, no todas estas inversiones se manifestaban en demanda de recursos a través del mercado de capitales, pues aparte de que eran pocas las empresas que legalmente podían buscar fondos en dicho mercado, muchas de ellas carecían, en la práctica, de acceso a los centros e instituciones en que había capitales disponibles.

Aunque diversas medidas legales trataron de deslindar los campos propios del mercado monetario y del de capitales, en rigor siempre hubo ambigüedad respecto a la línea divisoria entre uno y otro. Operando con instituciones y métodos más adecuados, el mercado de dinero alcanzó un mayor desarrollo pese a la limitación que le imponían, entre otros hechos, el uso insuficiente de los billetes y de los depósitos a la vista, como medios de pago.

Mas a pesar de las múltiples limitaciones, en el fondo de carácter estructural, que inhibían la formación de capitales, ésta llegó sin duda a cobrar importancia en la última etapa del porfirismo. El aumento de la población asalariada y el avance tecnológico en ciertos campos se tradujeron en una apreciable expansión de las fuerzas productivas, y aunque una gran parte del excedente se dilapidó en las más variadas formas y tuvo que enviarse al extranjero como tributo de una economía dependiente, aumentó la inversión y, como consecuencia de ello, el acervo de bienes de capital disponibles en la economía mexicana, sobre todo en aquellas actividades que no competían con la nueva metrópoli imperialista, sino que más bien respondían a su política de penetración en el subcontinente latinoamericano.]

La orientación de las inversiones, siempre favorable a los poderosos intereses extranjeros, o en el mejor de los casos a una débil burguesía mexicana que nunca pasó de ser insignificante minoría, a la vez que facilitó la modernización en diversas actividades, acentuó viejos desequilibrios, frenó en última instancia el proceso de formación del mercado interior y subordinó definitivamente a la economía nacional al sistema del mercado mundial capitalista, al que en adelante México debería concurrir estrictamente como proveedor de productos primarios y, en menor escala por entonces, como comprador de manufacturas.

Tal era, en breves palabras, la estructura del mercado de capitales en las postrimerías del porfirismo. Pero como en este sencillo esquema resulta imposible apreciar las peculiaridades y problemas del mecanismo financiero, estudiaremos tal mecanismo más de cerca, empezando con el examen de la oferta de capital.

III. La oferta de capital

Dos fueron las fuentes principales de recursos con que se llevó a cabo el desenvolvimiento económico de México entre 1900 y 1910: los capitales que en forma de inversiones directas y de empréstitos privados y públicos venían de fuera, y los capitales domésticos, surgidos en los términos que recordaremos en el curso de este apartado. De los capitales extranjeros, las sumas más cuantiosas provinieron de Estados Unidos, país que en los años posteriores a la guerra civil y sobre todo en el periodo inmediato anterior a la Primera Guerra Mundial, logró un notable desarrollo que pronto lo convirtió de una nación deudora, en uno de los principales acreedores e inversionistas en el mercado internacional de capitales.

1) Inversiones y empréstitos extranjeros

La determinación del volumen de recursos exteriores que entró a México en los primeros años del siglo es una tarea ante la que se oponen obstáculos casi insuperables. Sin embargo, para tener una mejor idea del papel de las inversiones y empréstitos extranjeros en el desarrollo del mercado de capitales se requiere partir de una cuantificación, así sea imprecisa y defectuosa de los mismos.

En 1904, cuando se preparaba la reforma que habría de cristalizar en la ley de marzo de 1905, la comisión constituida para examinar los efectos de la depreciación de la plata en la economía

mexicana y para determinar las bases sobre las cuales debería erigirse un nuevo sistema monetario, realizó la siguiente estimación de las inversiones extranjeras hechas en México hasta 1902.

CUADRO 1

CAPITALES EXTRANJEROS INVERTIDOS EN MEXICO HASTA 1902 (Millones de pesos)

<i>Actividad</i>	<i>Monto</i>
Comercio, industria, agricultura y minería [■]	136.1
Ferrocarriles	767.2
Compañías de seguros	16.9
<i>Total:</i>	920.2

FUENTE: Datos proporcionados por la 1ª subcomisión de la Comisión Monetaria. *Memoria de Hacienda 1903-04*, México, 1909, p. 718.

Las cifras que anteceden no pueden ser objeto de un análisis riguroso debido a que carecemos de elementos para revisar las estimaciones: se desconoce el método de cálculo y no se tiene acceso a materiales que permitan una adecuada reconstrucción. Lo más que puede hacerse es comparar los resultados del cálculo de la Comisión Monetaria con otras estimaciones.

Examinando las características de la balanza de pagos de México para 1909-1910, el economista norteamericano G. Butler Sherwell calculaba, con base en diversas fuentes mexicanas y extranjeras, que las inversiones del exterior ascendían a 1 494 millones de pesos, que en su mayor parte correspondían a ferrocarriles y a inversiones en la agricultura.¹³ Sherwell no incluía la minería por considerar que esta actividad estaba, prácticamente en su totalidad, en manos extranjeras.

Sin hacer ajuste alguno resultaría que, de 1902 a 1909-10, las inversiones extranjeras hechas en México aumentaron cerca de 574 millones de pesos, cantidad a todas luces demasiado baja. Pero como el cálculo de la Comisión Monetaria incluía a las compañías de seguros, concepto no considerado por Sherwell —el que, en cambio, como antes señalamos, no tomó en cuenta a la minería—, hechas las correcciones debidas y asignando a las inversiones mineras un valor un tanto arbitrario de 500 millones de pesos,¹⁴ ten-

dríamos que en el periodo ya indicado las inversiones extranjeras registraron un aumento de 1 090.7 millones, correspondiendo en promedio una inversión anual de 145 millones.

La Dirección de Estadística, por su parte, calculaba que entre 1886 y 1910 las inversiones extranjeras en sociedades mercantiles e industriales habían llegado a cerca de 2 000 millones de pesos; para ser exactos, a 1,954.6 millones.¹⁵ En tanto que en su estudio antes citado, Sherwell expresa que entre 1890 y 1910 las inversiones extranjeras hechas en México crecieron de una suma insignificante a más de 2 000 millones de pesos. Lo que en términos generales coincide con la cifra antes mencionada.¹⁶

La Dirección de Estadística elaboró además una serie de datos para el periodo que estudiamos, cuyo examen puede ayudarnos a determinar el ritmo de crecimiento de las inversiones extranjeras, pues aunque las cifras fuesen defectuosas, por lo menos se obtuvieron con criterios análogos que permiten comparaciones más congruentes.

CUADRO 2

CAPITALES EXTRANJEROS INVERTIDOS EN MEXICO.¹ (Millones de pesos)

<i>Años</i>	<i>Norteamericanos</i>	<i>Ingleses</i>	<i>Franceses</i>	<i>Total²</i>
1901	220.5	6.9		227.4
1902	11.0	1.2	0.8	13.0
1903	4.3	10.0		14.3
1904	35.1	4.5	0.3	39.9
1905	175.4	21.3	0.4	197.1
1906	120.8	16.0	26.0	162.8
1907	92.0	23.6		115.6
1908	138.8	30.1	3.3	172.2
1909	273.8	149.6	2.5	425.9
1910	60.9	7.6	1.1	69.6
1901-10	1 132.6	270.8	34.4	1 437.8

FUENTE: Dirección de Estadística. *Noticia del movimiento de sociedades mercantiles y mineras, op. cit.*, p. 291.

¹ No incluye minería ni inversiones en valores de la deuda pública.

² No se incluyen tampoco inversiones alemanas y españolas. Esta omisión, sin embargo, no altera el resultado general ya que entre 1901 y 1910 la suma de dichas inversiones fue apenas de 6 millones de pesos.

Vemos pues, que, según estimaciones oficiales mexicanas, las inversiones extranjeras directas hechas en los primeros diez años del siglo alcanzaron la suma de 1 437.8 millones de pesos; y si a esta cifra se agregan 52 millones, o sea lo que según la misma Dirección de Estadística se invirtió en la minería entre 1900 y 1910, se concluiría que el aumento de las inversiones extranjeras fue de 1 489.8 millones de pesos, lo que arrojaría un incremento medio anual de 149.0 millones. El lector observará que no deja de ser una curiosa coincidencia que resulte prácticamente el mismo promedio de aumento que encontramos para el periodo 1902 a 1909-10, comparando las estimaciones de la Comisión Monetaria con las de Sherwell.

Por lo que hace a los empréstitos, aunque es difícil saber cuál era su monto exacto, puede tomarse como punto de apoyo para una estimación gruesa el importe de la deuda pública exterior de México, sin considerar el capítulo relativo a la deuda flotante. Con tales cifras y las antes mencionadas de la Dirección de Estadística, hemos elaborado el cuadro que sigue, en el que puede apreciarse el crecimiento de las inversiones y empréstitos extranjeros en los últimos años de la dictadura.

CUADRO 3

INVERSIONES Y EMPRESTITOS EXTRANJEROS (Millones de pesos)

<i>Año</i>	<i>Inversiones Privadas</i>	<i>Deuda pública exterior</i> ¹	<i>Total</i>
1900	550.9	115.2	666.1
1910	2 010.0	300.5	2 310.5

FUENTE: Dirección de Estadística, *Memorias de Hacienda*, correspondientes a 1899-900 y 1909-10, publicadas respectivamente en 1903 y 1911.

¹ Pagadera en moneda extranjera.

Si en vez de considerar tan sólo la deuda pagadera en moneda extranjera se incluyeran las obligaciones en moneda nacional, muchas de las cuales estaban también en manos de extranjeros, el renglón de los empréstitos crecería, entre 1900 y 1910, de 238.3 a 438.4 millones de pesos, en tanto que el total pasaría de 789.2 a 2 448.4 millones. Este ajuste tiene interés ya que son estas últimas

cifras las que probablemente más se acercarán a la realidad. Y todavía así, habría que añadir una cantidad quizás no inferior a 120 millones de pesos por concepto de empréstitos extranjeros a empresas privadas que operaban en México.

2) Inversiones y empréstitos norteamericanos

Las inversiones de Estados Unidos llegaron a ser predominantes en los primeros años del siglo hasta representar, según estimaciones oficiales, el 80 % de los fondos exteriores canalizados en esa forma. Dada su extraordinaria importancia, conviene examinar de manera menos esquemática las características de las inversiones norteamericanas.

Sobre el monto de estas inversiones en México existe la misma anarquía que en relación a las inversiones extranjeras totales. Las estimaciones más conocidas son las siguientes: 1. En 1899, Nathaniel T. Bacon las hacía llegar a 185 millones de dólares; 2. En 1902, según el cónsul de Estados Unidos en México, señor Andrew D. Barlow, ascendían a 500 millones de dólares, cifra que parece desproporcionadamente alta; 3. En 1907, el Departamento de Manufacturas del gobierno norteamericano las estimaba en 750 millones de dólares, suma 100 millones más elevada que la propuesta por Charles F. Speare en 1909; 4. De acuerdo con C. Lewis dichas inversiones pasaron de 200.2 a 416.4 millones de dólares, entre 1897 y 1908, y 5. Según Nearing y Freeman, en 1911 ascendían a 1 058 millones de dólares.¹⁷

Las principales inversiones de Estados Unidos hechas en México entre 1897 y 1908, evolucionaron en los términos consignados en el cuadro que sigue:

CUADRO 4

INVERSIONES NORTEAMERICANAS EN MEXICO (Millones de dólares)

Actividad	Año	
Ferrocarriles	110.6	56.8
Minería y fundiciones	68.0	234.0
Petróleo	1.5	50.0
Servicios públicos		
Agricultura	10.0	20.0
Manufacturas	3.0	10.0
Comercio	1.5	2.0
TOTAL	200.2	394.4

Fuente: C. Lewis, *op. cit.*, pp. 575, 578, 583, 584, 588, 591, 595 y 602.

Independientemente del interés que pudiera ofrecer la cuantificación de las inversiones norteamericanas, lo que a nuestro juicio tiene mayor importancia es la estructura de esas inversiones, estructura que pone de relieve su carácter imperialista y la naturaleza semicolonial de la economía de México en las postrimerías de la dictadura. Las inversiones en ferrocarriles, debe aclararse, entre 1897 y 1908 descienden en virtud de los arreglos celebrados con las compañías extranjeras desde que el gobierno mexicano empezó a comprar acciones en 1903, y sobre todo con posterioridad a la consolidación autorizada en 1906, aunque posiblemente la baja de las inversiones en los ferrocarriles no haya sido tan brusca como aparece en el cuadro anterior.¹⁸ Pero lo más impresionante y significativo es el rápido ascenso de las inversiones norteamericanas en la minería y particularmente en la extracción de petróleo, ya que su participación en el total de inversiones norteamericanas se eleva de un 34 a cerca del 60%. Este movimiento es explicado breve y muy claramente por Carlos Díaz Dufoó, cuando refiriéndose a la minería, expresa: "Naturalmente que después de las empresas ferrocarrileras, el camino que se abrió a los capitales fue la industria que mayores perspectivas ofrecía. . ." ¹⁹ En efecto, tirada la red ferroviaria del país, las perspectivas de la minería se ampliaron considerablemente, mas no sólo por ello sino porque la política del gobierno frente a las compañías mineras fue sumamente generosa. El propio Díaz Dufoó, pese a su aversión a reconocer los favores del régimen a los inversionistas extranjeros admite que la ley minera de 1887 fue muy ventajosa para las empresas extranjeras. Y respecto a la ley de 1892, escribe: "la ley. . . fue acaso más favorable todavía a la introducción de capitales extranjeros, ya que simplificó notablemente las formalidades exigidas para la posesión, hizo a la propiedad perfecta e irrevocable y suprimió el denuncia".²⁰

Los años a que nos referimos fueron, pues, el periodo en que Estados Unidos empezó a aprovechar, para su propia expansión económica, los ferrocarriles construidos en México con capitales norteamericanos e ingleses. Y es útil subrayar que ni en la minería ni en otras actividades las inversiones provinieron de capitalistas pequeños, más o menos independientes, sino de monopolios que empezaban a extender su radio de influencia en todo el mundo y que naturalmente influyeron en la configuración de la inversión nacional.²¹ En los últimos años del porfirismo habían penetrado a la minería los Guggenheim (Anaconda), que aliados un poco más tarde a la Phelpe Dodge controlaron las minas de cobre de Cana-

nea, Moctezuma, Nacozari y otros lugares del país. Por esos años se introdujo asimismo la American Smelting & Refining Co., la que pronto llegó a ocupar una posición dominante a través de filiales y empresas dependientes, en la explotación de la plata, plomo, zinc y extracción de carbón. Y otro tanto ocurrió con The American Metal Co. Ltd., la U. S. Smelting Refining & Mining Company y la Mexican Northern Mining & Railway Co.^{2 2}

En el caso del petróleo la política porfirista no fue menos generosa que frente a las inversiones mineras. La ley de 1901, primera que se expidió en nuestro país, concedió toda clase de franquicias a los capitalistas extranjeros y sirvió de base a las concesiones otorgadas a la casa S. Pearson & Son, Ltd., antecesora de la Compañía Mexicana de Petróleo "El Aguila"; a la Huasteca Petroleum Company, a la Cía. Trascontinental de Petróleo, S. A. y a otras empresas. La Standard Oil se introdujo en realidad desde 1897, a través de la Waters Pierce Oil Co., y muy pronto se convirtió en fuerte rival de los intereses británicos.^{2 3}

Otras inversiones norteamericanas que llegaron a tener importancia considerable en la primera década del siglo fueron las hechas en instituciones de crédito, negociaciones bancarias en general y compañías de seguros, campos en los que las sumas invertidas excedieron, probablemente, a las que C. Lewis asigna a las manufacturas y al comercio. Por último, aunque se carece de estimaciones al respecto, se sabe que no fueron deleznable las inversiones de Estados Unidos en fincas ganaderas y sobre todo en plantaciones de hule y guayule, campo en el que la mayor parte de los fondos provino de la Intercontinental Rubber Company.

Un rasgo interesante acerca de las inversiones norteamericanas consistió en que los empréstitos, tanto públicos como privados, aumentaron a un ritmo sin precedente, desde luego muy superior al de las inversiones directas. Este hecho revela el desarrollo del mercado de capitales en Estados Unidos, la creciente ingerencia del gobierno de ese país en apoyo de sus inversiones en el exterior y la importancia de las empresas norteamericanas que operaban en el extranjero y que por razones obvias se financiaban a través de empréstitos en los mercados de Estados Unidos. Según C. Lewis, mientras las inversiones directas hechas en México sólo aumentaron de 200.2 a 416.4 millones de dólares entre 1897 y 1908, las inversiones totales, o sea las directas y las indirectas, pasaron de 200.2 a 672.0 millones. Lo que quiere decir que en el breve lapso de 11 años los empréstitos se elevaron de 0 al 39 % del total de fondos norteamericanos invertidos en México. Conviene apuntar

que esta tendencia no solamente fue visible en el caso de las inversiones realizadas en nuestro país sino en el de todas las inversiones norteamericanas en el extranjero, como puede apreciarse a través de las cifras relativas al mismo periodo a que antes se hizo mención: las inversiones directas totales de Estados Unidos en el exterior aumentaron de 634.5 a 1 638.5 millones, mientras el total de inversiones se elevó de 684.5 a 2 524.8 millones de dólares.²⁴

La suma a que C. Lewis hace llegar las inversiones indirectas de Estados Unidos en México, o sea 265.6 millones de dólares en 1908, excede inclusive al importe de la deuda pública mexicana en dicho año, y con más razón al volumen de valores públicos de nuestro país colocados en Norteamérica. Esto refuerza lo que antes señalábamos, en el sentido de que el rápido crecimiento de los empréstitos de Estados Unidos estuvo principalmente ligado al desarrollo de múltiples empresas norteamericanas en México y en general en el extranjero. Pero sobre esta cuestión volveremos a ocuparnos al examinar la demanda de capital.

3) Factores determinantes de las inversiones extranjeras

Una de las ideas más extendidas acerca de las causas de las inversiones extranjeras en la etapa que examinamos, ha sido la de que el "clima" creado por la dictadura jugó un papel decisivo en la afluencia de recursos extranjeros, ya que se expresó en una gran estabilidad política que despertó la confianza y el interés de los inversionistas.²⁵ Los privilegios a los capitalistas extranjeros, la existencia de mano de obra barata y la disponibilidad de materias primas y de recursos naturales fácilmente explotables contribuyeron, seguramente, a atraer al capital de otros países, pero conduciría a graves errores desconocer que las condiciones del mercado internacional de capitales, de la economía mundial y en general de la etapa histórica que entonces se iniciaba constituyeron el factor principal determinante de la situación que privó en México a principios del siglo.

La política de Díaz, que se distinguió por una creciente supeditación a los intereses extranjeros,²⁶ pudo haber influido en el curso de los acontecimientos. Mas si no es fácil precisar la medida exacta en que lo hizo, sí puede asegurarse que siempre fue un factor secundario. Bulnes, en una de sus originales y penetrantes expresiones, indica que "... el general Díaz creyó que ese desarrollo emanaba de los decretos, leyes, reglamentos, circulares, estadísticas e informes del señor Limantour (cuando) la obra de éste fue

de buen administrador de las riquezas que ponía en su mano la señora casualidad, amiga declarada del Príncipe".²⁷ Y en efecto, ¿qué era lo que pasaba en el exterior precisamente entre 1900 y 1910? La década con que se inicia el siglo XX constituye la etapa en que por primera vez se realizan exportaciones de capital en escala verdaderamente considerable. Ya vimos que las inversiones de Estados Unidos en ese periodo, a pesar de que era todavía deudor internacional, superan ya a las realizadas en toda su historia independiente. Y lo mismo sucede con Inglaterra, Francia y Alemania, para no citar sino a tres de los países más importantes.²⁸

Todo esto confirma, de manera incuestionable, que el agolpamiento de inversiones exteriores en México no fue un fenómeno particular, ni menos un hecho atribuible a las condiciones internas de nuestro país. Por si lo antes dicho no bastara hay datos aún más elocuentes: las condiciones de nuestro país, después de la construcción de los ferrocarriles, fueron sin duda privilegiadas para las inversiones extranjeras y especialmente para las norteamericanas. Parecería, por tanto, que por lo menos las inversiones estadounidenses aumentaron mucho más rápidamente que en otros países. Mas no sólo no fue eso lo acontecido sino que a pesar del enorme aumento, en cifras absolutas, de las inversiones hechas en nuestro país, en términos relativos declinaron respecto a otras inversiones. Según estimaciones de Nathaniel T. Bacon y Charles F. Speare, las inversiones de Estados Unidos en México descendieron entre 1899 y 1909 del 40 al 33%, mientras que de acuerdo con datos de C. Lewis, entre 1897 y 1908 bajaron del 29 al 26% del total de inversiones norteamericanas en el exterior; y en términos relativos el aumento de las inversiones de Estados Unidos fue inclusive mayor en Cuba y Sudamérica que en México. En cuanto a Inglaterra, la tendencia señalada fue todavía más clara, pues si bien aumentó notablemente sus inversiones en el exterior, sobre todo entre 1893 y 1914, en México casi se mantuvieron estacionarias, y algo similar ocurrió respecto a las de Francia y Alemania.

Por ello puede concluirse que los factores responsables de las inversiones extranjeras hechas en México al iniciarse el siglo XX fueron los cambios en la estructura económica mundial, las necesidades de expansión de las grandes potencias, el nacimiento del imperialismo y las condiciones propicias que los países atrasados ofrecían para la explotación de sus recursos.⁽²⁹⁾

¿Y cuál era la situación del mercado internacional de capitales?

Ya en 1913, la revista alemana *Die Bank* caracterizaba lo que en él ocurría, con las elocuentes palabras que siguen:

En el mercado internacional de capitales se está representando desde hace poco tiempo una comedia digna de la pluma de Aristófanes. Una serie de países, desde España a los Balcanes, desde Rusia a la Argentina, desde el Brasil a China, se presentan abierta o encubiertamente ante los grandes mercados monetarios con la exigencia, a veces muy insistente, de recibir un empréstito. Los mercados monetarios actualmente no se hallan en una situación muy brillante, y las perspectivas políticas no son muy halagüeñas. Pero ninguno de ellos se decide a negar el empréstito por miedo a que el vecino no le pase adelante, dé su asentimiento al empréstito y al mismo tiempo se garantice una situación de favor a cambio del favor hecho. En los tratos internacionales de esa clase el acreedor obtiene algo en provecho propio; una concesión en el tratado de comercio, una estación hullera, la construcción de un puerto, una concesión lucrativa, un pedido de cañones, etc.³⁰

Junto a todo lo anterior los países inversionistas siempre obtuvieron el predominio en el comercio de las naciones hacia las cuales canalizaban sus capitales. En el caso de México, por ejemplo, en 1872-73 y 1909-10 las importaciones procedentes de Estados Unidos fueron, respectivamente, del 26 y 58 %, en tanto que las ventas a Norteamérica representaron el 26 y el 76 % de las exportaciones totales de nuestro país.³¹

4) Efectos de las inversiones extranjeras

El efecto de las inversiones extranjeras en las condiciones antes descritas no podía, naturalmente, dejar de tener una íntima conexión con las causas que las determinaban; del mismo modo que no podía ser independiente de la forma en que se llevaban a cabo. ¿Y cómo se efectuaron tales inversiones? ¿Acaso en volúmenes más o menos uniformes que garantizaran cierta estabilidad interior? ¿Provocaron exacciones de los ya limitados recursos financieros domésticos o sólo vinieron a engrosar la oferta de capitales? ¿Se destinaron a satisfacer necesidades propias del país o ajenas a él? ¿Implicaron, en fin, la explotación racional o irracional de nuestros recursos naturales y humanos? Para precisar el efecto de las inversiones internacionales en el proceso de acumulación de capital es menester examinar las cuestiones anteriores, ya que de otra manera escaparían a nuestra observación elementos cuantitativos y sobre todo cualitativos imprescindibles para un análisis mediana-

mente satisfactorio del impacto de las inversiones extranjeras en el desarrollo del mercado de capitales.

La versión oficial del porfirismo sobre el papel de las inversiones extranjeras es tan bien conocida que no vale la pena reproducirla y menos analizarla con amplitud. La actitud del gobierno consistió siempre en rendirse ante los intereses extranjeros, a los que se suponía el factor eficiente de todos los progresos, y ante los que inclusive se creía justificable cualquier sacrificio.

En el informe presentado por la Comisión Monetaria en 1904, comisión en la que participaron más de cuarenta personalidades vinculadas estrechamente a los grupos financieros y políticos directivos del país, se decía: "Nada reviste para México una importancia mayor, que la inversión de capitales extranjeros. . . No hay sacrificio, por grande que se le suponga, que la Nación no deba llevar a cabo para no interrumpir la corriente de capitales que en estos últimos años ha venido a fecundar nuestro suelo. . ." Y tras de tan significativas expresiones la comisión concluía: "La cuarta subcomisión cree que cualquier medida que llegue a tomarse, enderezada a modificar este estado de cosas y a ofrecer una garantía de estabilidad a los capitales extranjeros, habrá de ser en extremo benéfica a los intereses nacionales. . ." ^{3 2}

¿Estaba acaso esta preocupación oficial de ofrecer estabilidad a las inversiones del exterior, correspondida siquiera mínimamente por los inversionistas extranjeros? La respuesta se encuentra implícita en el cuadro 2, en el que puede apreciarse que los movimientos de capital extranjero carecieron de toda uniformidad, motivo por el cual constituyeron un factor permanente de perturbación de las condiciones monetarias y de los mercados financieros interiores.

En tanto que en 1901 las inversiones norteamericanas e inglesas ascendieron a 227.4 millones de pesos, en 1903 su monto no llegó ni a 15 millones. Las condiciones de la segunda mitad de la década fueron exactamente las mismas, pues mientras que en 1909 se elevaron a 423.4 millones, un año más tarde apenas alcanzaron 68.5 millones de pesos. Ante oscilaciones de tal amplitud, determinadas por factores relativamente extraños al juego interno de la economía mexicana, tenían obviamente que producirse trastornos cuyos efectos no era fácil mitigar. Ello se advierte en multitud de escritos de la época, de los que sólo citaremos algunos de los más ilustrativos.

Al examinar las condiciones de los mercados financieros de México en los primeros años del siglo, Charles A. Connant, expre-

saba: "El influjo de capital se frenó en un grado considerable debido a la brusca caída en el valor de la plata en 1901 y 1902, caída que produjo violentas fluctuaciones en el cambio exterior y lesionó el valor de los dividendos enviados al extranjero." Y agregaba: "Cuando las pérdidas sufridas por los inversionistas. . . fueron corregidas por la adopción del patrón de cambio oro, la masa de capital que había sido retenida por varios años se vació sobre el país."³³ A lo dicho por Connant habría que añadir, sin embargo, que las condiciones en que entraron los capitales extranjeros a México después de la reforma monetaria de 1905 tampoco fueron estables ni uniformes.

El presidente Díaz, al informar al Congreso de la Unión acerca del estado del país en abril de 1904, declaraba: ". . . no hay que perder de vista la escasez de numerario y de capitales disponibles que ha prevalecido en estos últimos tiempos, merced a diversas causas en su mayor parte extrañas a nuestra República".³⁴ Tres años después el propio general Díaz volvía a ocuparse de las condiciones del mercado de capitales, ante el 23^o Congreso de la Unión: "Las malas circunstancias por las que atraviesan los mercados de valores públicos extranjeros desde principios del año corriente, se han empeorado de día en día al grado de producir una escasez de dinero tan general, que puede decirse, sin hipérbole, que en estos momentos existe una crisis financiera casi universal. . . México logró, hasta hace cuatro o cinco meses, mantenerse fuera de la influencia de esos factores de perturbación; pero la escasez de fondos disponibles a que acabo de aludir, ha paralizado la inversión en nuestro país de capitales extranjeros. . ."³⁵

La situación provocada por la crisis de 1907 y por la disminución de las inversiones extranjeras se mantuvo a lo largo de 1908, y llegó inclusive a afectar el funcionamiento del sistema bancario y el equilibrio de la hacienda pública, como lo demuestra la siguiente declaración de Limantour, contenida en la exposición de motivos de la reforma bancaria de 1908: "Una circunstancia meramente accidental —decía el secretario de Hacienda— ha precipitado los acontecimientos, obligando al Gobierno a poner manos a esta obra de adaptación. . . Se trata del malestar económico que reina en casi todo el mundo. . . desde la crisis aguda que sacudió tan hondamente a los mercados de los Estados Unidos del Norte en octubre del año próximo pasado."³⁶ Refiriéndose a los mismos hechos aludidos por Limantour, McCaleb sostiene que "la súbita paralización de la afluencia de capitales extranjeros. . . contribuyó grandemente al desarrollo del equilibrio presupuestario nacional".³⁷

Las opiniones transcritas indican, sin lugar a dudas, que las imprevistas y erráticas fluctuaciones del movimiento internacional de capitales hacia México fueron siempre resentidas sin demora. Y si bien en los últimos años de la dictadura se trató de utilizar a los empréstitos como un instrumento compensatorio de las oscilaciones de la inversión directa, y a ésta y aquéllos como un remedio al desequilibrio de la balanza de pagos, ni se logró tal equilibrio ni se modificaron las condiciones del mercado monetario interior. Como decía Barrera Lavalle, “semejante base era muy deleznable, y así. . . era de esperarse que cayera en tierra ya no al soplo de un huracán, sino de una simple racha de viento. . .”³⁸

De manera que, cuando los capitales extranjeros aumentaron, aumentó con ellos el circulante y el volumen de crédito; subieron los precios y en la medida en que éstos se elevaban, bajaron los salarios reales de las capas más amplias de la población. Cuando el ingreso de capitales extranjeros se contrajo ello dio lugar en cambio a la astringencia del mercado de capitales, al alza de las tasas de interés, a la especulación, a la desocupación de amplios grupos obreros y al quebranto de la hacienda pública. Hasta podría decirse, sin temor a exagerar, que sobre todo en 1902 y 1903, la caída de las inversiones extranjeras aceleró el proceso de depreciación de la plata y agudizó los problemas cambiarios del país, toda vez que las inversiones de fuera tenían, como antes vimos, un papel regulador de los desequilibrios de la balanza de pagos mexicana.

Si las inversiones del exterior hubiesen solamente afluído con la irregularidad con que afluyeron, las perturbaciones originadas por ellas habrían sido considerables. Pero el mal se agravó, año con año, en virtud de otro hecho no menos perjudicial: al fin de cada ejercicio, las empresas extranjeras remitían a sus países respectivos una buena parte de las utilidades obtenidas.

Aun la Comisión Monetaria, cuya deferencia a las inversiones extranjeras ya hemos tenido oportunidad de apreciar en un pasaje anterior, reconoció que en 1902 el país había sufrido una pérdida de capitales con importe de \$49 188 196.24,³⁹ y aunque este dato era visiblemente conservador, pues suponía rendimientos anuales de 5 y 8% a actividades mucho más remunerativas en la práctica, no dejaba de ser significativo. Sherwell, en cambio, al elaborar la balanza de pagos de México para 1909-10, estimaba que en ese año las remisiones al exterior por concepto de dividendos e intereses de inversiones privadas ascendían a \$65 305 000.00, cifra a la que era preciso agregar alrededor de 50 millones, correspondientes al sostenimiento de la deuda federal, de la de los Estados y municipios,

pagos a compañías de seguros, fletes, etcétera, etcétera. O sea que en un solo año dejaron el país cerca de 115 millones de pesos, lo que explica que en 1909-10, en que la balanza comercial arrojó un saldo favorable de \$65 180 488.00, la balanza de pagos resultara, sin embargo, según el citado Sherwell, con un saldo neto desfavorable de \$96 391 690.00, sin incluir salidas de divisas por concepto de importaciones hechas de contrabando. Si se tiene en cuenta que las inversiones y reinversiones extranjeras en ese propio año se calculan en 100 millones de pesos, podrá apreciarse que tal suma no bastaba siquiera para cubrir las cantidades que dejaban el país anualmente, en virtud sobre todo de las prácticas de los inversionistas extranjeros.⁴⁰ Y si esto ocurría en un año en que el ingreso de capitales del exterior había sido intenso y cuantioso y el saldo de la balanza de comercio, favorable, ya puede imaginar el lector la situación que debe haber acompañado a los años en que la entrada de capitales de fuera declinó fuertemente, y en que el saldo favorable de la balanza comercial fue mucho menor.⁴¹

Ahora bien: ¿se destinaron las inversiones extranjeras a satisfacer necesidades nacionales? ¿Dieron lugar a una explotación racional o irracional de los recursos humanos y naturales del país? La primera de estas preguntas puede contestarse en forma casi mecánica y sin necesidad de documentar ampliamente la respuesta, no porque se desee simplificar el problema sino porque es difícil agregar algo a lo ya conocido. N. Solomon, refiriéndose a la construcción de ferrocarriles durante el porfirismo, se plantea la misma pregunta que nosotros: “¿las edificaron —dice— en función de las necesidades interiores?” Y responde: “Fue una compañía inglesa la que en 1873 terminó la línea que une a México con Veracruz, puerto que desemboca al Atlántico y a Europa Occidental. Y fueron compañías norteamericanas las que construyeron los dos ejes Norte-Sur, por Laredo y El Paso, uniendo la red mexicana. . . a los Estados Unidos.” Unos párrafos más adelante el propio autor escribe: “La construcción de ferrocarriles ayudó a despojar a México de sus riquezas. La producción y exportación de productos minerales crecieron al mismo ritmo que se extendían los rieles.”⁴²

Respecto a la minería, es bien sabido que ni entonces ni después reportó beneficios al país. Como bien afirmaba un autor de la época: “su desarrollo en los últimos años ha sido grande, en razón del gran impulso que ha recibido del capital extranjero, sin que por eso debamos felicitarnos, ni felicitar por ello a la nación. De ese desarrollo de nuestra industria minera se deriva poco, muy poco para aumento de la riqueza nacional, porque con excepción de lo

que percibe el gobierno por impuestos. . . su producción casi íntegra es exportada por concepto de utilidades e intereses”.⁴³ En cuanto al petróleo, su explotación se llevó a cabo —como dice José López Portillo—, “. . . en forma que no podía producir beneficio alguno fuera del muy reducido correspondiente a sueldos y salarios”. Sueldos y salarios muy bajos ya que, como asienta el propio autor “. . . no se cuidó de proteger a los técnicos y trabajadores mexicanos”.⁴⁴ Muchas otras opiniones podrían citarse para demostrar que las inversiones extranjeras se hicieron siempre con miras a satisfacer necesidades y apetitos de los grandes países extranjeros y no de México, así fuesen verdaderamente apremiantes; pero como tal cuestión se considera ya al margen de toda posibilidad de controversia, concluiremos esta parte del presente estudio dedicando unas cuantas líneas a aclarar si la explotación llevada a cabo por las empresas extranjeras fue o no medianamente racional.

Exhibir los términos en que se explotaron los recursos nacionales por parte de los inversionistas extranjeros en cada actividad, o siquiera en las más importantes, tendría seguramente gran interés y ayudaría a integrar una imagen más exacta de lo que fue la oferta de capitales extranjeros durante los últimos años del porfiriismo. Mas como ello no encajaría dentro del marco de este estudio nos concretaremos a reproducir la autorizada opinión del profesor Jesús Silva Herzog, que si bien se refiere específicamente al comportamiento de las compañías petroleras, es, por su forma y por su alcance, extensible a prácticamente todas las empresas extranjeras que operaron en México.

“Lo que las empresas pretendían —señala el citado autor— era disfrutar y abusar de la riqueza petrolera de México sin freno alguno, con plena libertad, sin importarles la nación, sin importarles el pueblo mexicano, sin importarles que algunos pozos se incendiaran y que se dejara de utilizar el gas. . . lo único que les importaba era obtener ganancias, lo más cuantiosas y lo más pronto que fuera posible.”⁴⁵

5) Fuentes internas de acumulación y financiamiento

Si se pensara en términos estrictamente cuantitativos o estadísticos, el estudio de las fuentes domésticas de financiamiento en los primeros años del siglo podría parecer un tema de importancia secundaria frente al de las inversiones extranjeras. Inclusive sería fácil caer en simplificaciones y, dejándose influir por unas cuantas cifras y otros tantos prejuicios, asignar a los recursos financieros

domésticos un papel del todo secundario en el proceso de formación de capital. Tal cosa, sin embargo, sería del todo errónea y conduciría a no entender los factores internos subyacentes del desarrollo económico y financiero.

¿Cómo enfocar el estudio de las fuentes internas de recursos para evaluar esos factores subyacentes y llegar a conclusiones que de manera objetiva correspondan a los términos en que históricamente se operó el desarrollo del país? De momento una duda como ésta podría parecer ociosa. ¿Acaso no abundan los estudios sobre las fuentes internas de financiamiento? Y si hay tantas investigaciones ya hechas para otros países, ¿por qué no tomarlas como punto de referencia? La literatura económica contiene, en efecto, numerosas obras en las que se estudia el problema a que vamos a referirnos; mas, ¿qué es lo que se encuentra en la mayor parte de ellas?, ¿con qué criterio se clasifican las fuentes de financiamiento y en qué medida sirven concretamente a un análisis como el presente? Aunque de una investigación a otra se advierten divergencias más o menos sensibles, puede afirmarse que la clasificación habitual de las fuentes domésticas de financiamiento se caracteriza por incluir los conceptos siguientes: 1. Ahorros individuales; 2. El llamado ahorro "corporativo", institucional o de empresas, y 3. La expansión monetaria y el crédito bancario.⁴⁶

Una posibilidad sería tomar esta clasificación y ver cuál fue la importancia relativa de cada una de dichas fuentes en el financiamiento de la actividad económica en la etapa que nos interesa. Pero si bien tal esquema es utilizable y por ello debemos emplearlo en tanto sirva a nuestros fines, la clasificación que en él se encierra es por un lado limitativa, y por el otro implica que el proceso de acumulación de capital es fundamentalmente el resultado del ahorro de los ricos, el que a su vez se supone una parte del ingreso corriente obtenido cada año. Tanto una persona como un grupo de hombres o una sociedad en su conjunto —se expresa en decenas de libros—, sólo pueden invertir o adquirir bienes duraderos en la medida en que dediquen a tal objeto una parte, la parte no consumida de su ingreso corriente. Y aunque en cierto sentido ello es inobjetable, a nadie puede escapar que una vez admitida tal premisa, de un proceso accidentado, inestable y en gran medida violento, el desarrollo del capitalismo se convierte en un suave, gradual

y pacífico fenómeno del que emerge un creciente volumen de inversión basado en una masa también creciente de ahorros, que supuestamente resultan de la frugalidad de las clases privilegiadas.⁴⁷

Hemos hecho esta digresión porque nos parece que una tesis como ésta no explica en forma satisfactoria el proceso de acumulación en general y menos el desarrollo del mercado de capitales en los últimos años de la dictadura. Independientemente de la función del ahorro, es indudable, como dice Dobb, que “existe una segunda forma mediante la cual las clases acomodadas pueden incrementar su acervo de bienes duraderos (una forma de acumulación); que probablemente ha jugado el papel más importante de las dos”.⁴⁸ ¿Y cuál es esa forma de acumulación? Expuesta brevemente no es otra que la concentración de riqueza que se opera, no a través del ahorro de una parte del ingreso corriente sino del aumento en el valor de bienes adquiridos por una clase social en un momento en que las condiciones históricas le son favorables, y vendidos cuando su realización es asimismo ventajosa. Y no se piense que esta forma de acumulación constituye tan sólo una especie de transacción comercial ordinaria o de especulación a largo plazo. Lo que históricamente ha ocurrido es que mientras un grupo o clase social concentraba una mayor riqueza, sus antiguos poseedores se veían privados de ella. O sea que “el enriquecimiento de unos no fue por sí solo suficiente. Tuvo que ser un enriquecimiento producido de tal modo que involucrara la desposesión de personas mucho mayor al de aquellos que se enriquecían”.⁴⁹

Veamos, pues, sobre estas bases, en nuestro concepto imprescindibles para un análisis objetivo, cuáles fueron las fuentes de recursos financieros internos durante el porfirismo.

6) Las grandes fortunas y el empobrecimiento popular

En México no contamos con estudios análogos a los que se han hecho en otros países sobre el proceso de formación de grandes fortunas personales; se dispone, no obstante, de datos estadísticos aislados, de informaciones de otra índole y de puntos de vista con innegable autoridad, que permiten saber que durante el porfirismo llegaron a acumularse grandes fortunas en manos de un reducido número de mexicanos y extranjeros. Se sabe, asimismo, que ese proceso de enriquecimiento de una minoría se desarrolló paralelamente al de postración y abatimiento de la masa del pueblo. Bulnes, por ejemplo, aunque sin estudiar el impacto de tal hecho

en el proceso de formación de capitales, elaboró “de memoria” una relación de más de 70 personas cuyas fortunas llegaron a ser superiores a 250 mil pesos, y que en conjunto pasaban de 140 millones al concluir el gobierno de Díaz, pese a que al iniciarse quizás no llegaban a 10 millones.⁵⁰ A la lista de Bulnes podrían agregarse muchos otros nombres de personas que si bien no siempre ocuparon o incluso nunca ocuparon cargos públicos prominentes, hicieron grandes fortunas en la banca, el comercio y la industria.⁵¹

¿Cómo se hicieron las grandes fortunas? ¿Acaso viviendo con morigeración y ahorrando empeñosamente una porción del ingreso obtenido año por año? Si bien es difícil precisar la escala en que cuantitativamente intervino cada factor, es indudable que las formas principales de acumulación de capital fueron la concentración de la tierra, el despojo de los campesinos, el manejo del crédito y la deuda pública, la inflación, los privilegios otorgados por el gobierno y la vinculación con inversionistas y negociantes extranjeros, aparte, claro está, de la creciente explotación del trabajo asalariado.

El profesor Ramos Pedrueza, en su *Historia* ya citada, escribe: “La deuda creció fraudulentamente. . . dando derecho a los tenedores de bonos a que pudieran adquirir tierras a 3, 5 y 7 centavos la hectárea y al valor del 35 % del que aparecía en el catastro. Las compañías deslindadoras, integradas por extranjeros en su mayoría, contaban con toda la protección del gobierno y así despojaron a una multitud de pequeños agricultores. . . Cerca de un millón, que con sus familias podían estimarse en cinco millones de mexicanos, fueron despojados de su propiedad por la fuerza y condenados a la esclavitud del peonaje.”⁵² Naturalmente, este proceso tenía que desenlazar en una intensa concentración de la tierra y de la riqueza en general. Wistano Luis Orozco, recordando que para diversos autores como Say, Garnier y otros, una gran propiedad era aquella que pasaba de 30 hectáreas, pregunta en una de sus obras: “¿Qué habrían pensado estos sabios ilustres, al ver haciendas como la de Cedros, en el Estado de Zacatecas, que tiene una extensión superficial de 754 912 hectáreas? . . . Hay familias entre nosotros que poseen hasta más de 600 sitios de ganado mayor, es decir, más de 1 053 366 hectáreas de tierra.” “Y no es necesario —comenta por su parte Molina Enríquez—, ir hasta Zacatecas para encontrar una hacienda grande: a treinta leguas de esta capital se encuentra la hacienda de La Gavia, en el Estado de México, que tiene 1 500 caballerías de extensión, o sea 63 000 hectáreas.”⁵³

Conforme a las leyes de 1863 y de 1894, tan sólo entre 1901 y

1907 se adjudicaron por denuncios 674 295 hectáreas, expidiéndose 657 títulos de propiedad. Esto, que podría parecer excesivo. palidece ante las cifras siguientes: entre 1902 y 1907 las adjudicaciones por denuncios de Jalisco involucraron 45 871 hectáreas que fueron a dar a 6 personas, recibiendo una de ellas nada menos que 26 580 hectáreas. En Nuevo León, entre 1903 y 1904, se adjudicaron 29 581 a 4 titulares; en San Luis Potosí, 2 personas resultaron beneficiadas con 28 118; en Sonora, a 5 se les adjudicó una extensión de 27 663; y así sucesivamente.

En el mismo periodo, o sea entre 1901 y 1907, el gobierno enajenó 3 553 732 hectáreas de tierra a 892 personas, recibiendo menos de un peso por hectárea. Y finalmente, por compensaciones de gastos en los deslindes de terrenos baldíos se adjudicaron 845 187 hectáreas a 126 titulares, tocando a 7 de ellos 460 347 hectáreas en el Estado de Chiapas.

O sea que, en el corto periodo de seis años, el gobierno adjudicó o vendió 5 073 214 hectáreas en favor de 1 675 titulares, en tanto que los campesinos beneficiados sólo llegaron a 7 022, que recibieron la insignificante extensión de 142 617 hectáreas de tierra.^{5 4} En otras palabras, mientras mil y pico de terratenientes recibían una extensión de aproximadamente 3 000 hectáreas cada uno, a los campesinos y pequeños agricultores tocaba un promedio de 20 hectáreas.

Con razón al examinar este estado de cosas Molina Enríquez escribió: "... la revolución en Francia no sólo desamortizó los bienes del clero, sino también los de la nobleza. Una obra parecida quisiéramos nosotros en la zona de los cereales, y es necesario hacerla y se hará, o por los medios pacíficos. . . o por una revolución que tarde o temprano tendrá que venir. . ." ^{5 5}

La concentración y explotación de la tierra no fue el único vehículo para amasar grandes fortunas. Se hicieron también en los negocios bajo la protección oficial o al servicio de capitalistas extranjeros. "En la esfera de las actividades económicas —decía don Luis Cabrera— los hombres del cientificismo eran los monopolizadores de los buenos negocios, y sobre todo de los grandes negocios administrativos, que eran los más importantes en aquellas épocas de desarrollo de nuestras riquezas naturales por medio de la concesión oficial." Más adelante, añade ingeniosamente el propio autor: "No hay un científico pobre. Su suerte para los negocios es proverbial. Existen científicos que reciben sueldos fabulosos como representantes honoríficos de lores ingleses o 'reyes' americanos, sin más obligación que pasar su recibo." ^{5 6}

En el campo de la banca, las ventajas obtenidas por los banqueros fueron una de las causas que contribuyeron a que se realizara la reforma de 1908. Y realmente, los bancos deben haber sido negocios muy lucrativos para que el de Londres y el Nacional, tan sólo en 1906, remitieran a sus accionistas extranjeros 4 millones de pesos, y el Banco Nacional, desde su fundación hasta ese año, decretara dividendos anuales de 20 %, sin incluir gratificaciones a consejeros.^{5 7}

Fueron también fuentes de grandes fortunas la incipiente industria, el comercio y la especulación en bienes raíces tanto urbanos como rurales. En la industria no era excepcional repartir dividendos de 20 a 40 % cada año.^{5 8} Las oportunidades de hacer dinero en el mercado de inmuebles fueron aún mayores, ya que además de contar con la simpatía del gobierno, los especuladores y los propietarios en general se vieron beneficiados por un proceso de ininterrumpido ascenso de los precios en los últimos años del siglo XIX, y sobre todo en los primeros del XX. La elevación de precios a que nos referimos no pasó inadvertida. En su informe rendido en 1904, la Comisión Monetaria expresaba: "Los predios rústicos y urbanos han subido su valor de una manera muy variable; pero en todo el país muy considerablemente."^{5 9} En efecto, en un periodo de diez años el precio de la hectárea de tierra pasó de 6 a 65 centavos en Baja California; en Sonora, el alza fue de \$0.12 a \$1.10; en Sinaloa de \$0.18 a \$1.10, y en otras entidades más o menos semejante, siendo más intenso el proceso de alza en las ciudades.^{6 0}

Otro índice de la importancia que fue adquiriendo la acumulación de capital a través de la concentración de la tierra se obtiene del valor catastral a ella asignado. A pesar de que dicho valor debe haber sido muy inferior al real, en 1900 se suponía a las propiedades rústicas y urbanas un precio de 852.5 millones de pesos, de los que 453 millones correspondían a las primeras y el resto a inmuebles urbanos.^{6 1} El solo hecho de que esta forma de propiedad alcanzara un valor tan considerable sería ya significativo; pero hay algo más que tiene interés para nuestro examen: ya vimos que en los años estudiados los precios de los inmuebles ascendieron ininterrumpidamente, por lo que no es extraño suponer que, en quince o veinte años, muchos capitales impuestos en esas inversiones se hayan multiplicado otras tantas veces. Esto, naturalmente, dio origen a una transferencia de ingresos y riqueza a favor de un sector social, del sector que acaparaba las tierras antes pertenecientes al clero o a los indígenas y que no fue otro que la burguesía y pseudoaristocracia terrateniente del porfiriismo. Lo menos que el

gobierno pudo haber hecho en estas condiciones era tratar de gravar una parte de las ganancias de capital que resultaban del proceso a que nos referimos, pero no sólo no hizo tal cosa sino que mantuvo una política de impuestos prediales con cuotas ridículamente bajas y casi estacionarias. Entre 1904 y 1909, mientras los impuestos al comercio exterior respondían de aproximadamente el 46 % del total de ingresos federales, los gravámenes a la propiedad inmueble nunca representaron más del 0.3%; siendo digno de señalarse que no obstante la rapidez con que se incrementó el valor de las inversiones en inmuebles, dichos impuestos perdieron importancia relativa dentro del presupuesto de ingresos del gobierno al bajar de 0.29% en 1904-05 a 0.25% en 1908-09.⁶²

¿Y qué ocurría con las masas del pueblo, con los campesinos, obreros y empleados precisamente en los años en que se operaba el enriquecimiento de una insignificante minoría? En cierto modo ya hemos visto que la gran mayoría de la población sufría entretanto una baja de sus ingresos y un empeoramiento de sus condiciones generales. Pero como este tema es fundamental en un análisis del desarrollo del mercado de capitales, agregaremos algunos datos de los muchos que demuestran que la formación de grandes fortunas implicó una creciente explotación del trabajo del pueblo.

En los años de la dictadura se operó un largo proceso de depreciación de la plata, cuyas causas y manifestaciones no nos corresponde estudiar esta vez.⁶³ Lo que en cambio es preciso saber es cuál fue el efecto de esa intensa depreciación en el nivel de ingresos de la mayor parte de la población y en el proceso de formación de capitales; y ello no es difícil, pues si bien puede ocurrir teóricamente que la pérdida del poder adquisitivo de una moneda se vea más que compensada por un aumento de sueldos y salarios nominales, lo ordinario, lo habitual, lo que en la historia siempre ha ocurrido es que una situación como ésta, desenlace en alzas de precios no contrarrestadas en forma suficiente por la elevación de los salarios. Y eso fue lo que sucedió en el caso de México a principios del siglo y durante toda la etapa porfirista.

En 1902, cuando la depreciación del metal blanco llegó a ser incontenible, una revista vinculada al gobierno publicaba un editorial bajo el sugestivo título de "Ya no más ganancias", en el que decía: "... las bajas sucesivas de la moneda y del salario no tendrán sino insuficientes o ninguna compensación; el malestar comienza a sentirse muy intenso, terrible, desesperante para las clases más pobres".⁶⁴

Unas semanas más tarde, la propia publicación volvía sobre el

tema: "El trabajo está sometido a seguirse abaratando, mientras no se ponga un hasta aquí al descenso del valor de la moneda con la cual se paga; en dos meses el peso del asalariado ha perdido 7 centavos de su ya bajísimo valor. . ."⁶⁵ Este punto de vista no fue privativo de la prensa nacional, sino que se extendió al extranjero e inclusive fue objeto de estudio por parte de organismos estrechamente ligados al gobierno del general Díaz.

A principios de 1902 un diario norteamericano escribió: "La depreciación del dinero se hace sentir con más fuerza entre los pobres, y sus perniciosos efectos permanecen mayor tiempo entre ellos, digan lo que quieran los oradores aunque sea en las más elocuentes frases."⁶⁶ Hasta la Comisión Monetaria, cuya simpatía hacia el régimen fue siempre evidente y cuyos informes están llenos de elogios a la administración, tuvo que reconocer, de manera convencional pero sin duda reveladora, que ". . . aun dentro del innegable aumento de la capacidad consumidora de la República, el aumento de los precios, determinado por la elevación de los cambios, es superior al alza de los jornales".⁶⁷ O sea que el ingreso real del pueblo descendió inclusive en los años en que mayor fue el auge del porfirismo y mayor también el incremento de la productividad del trabajo.

¿Y cuál fue la situación después de la reforma de 1905? Conviene dedicar unas líneas a este punto pues en muchos círculos se extendió la opinión de que el abandono de la plata traería consigo un inmediato mejoramiento de las condiciones populares.⁶⁸

La reforma monetaria, puede afirmarse sin vacilación, no fue favorable para la mayoría del pueblo. No modificó las condiciones de éste ni menos se propuso elevarle su nivel de vida. Resultó ventajosa únicamente para los inversionistas extranjeros y para el pequeño grupo de capitalistas nacionales a los que la depreciación de la plata empezaba ya a causar serios trastornos.⁶⁹ Aun la prensa más conservadora, la que siempre defendió la política oficial, poco a poco fue advirtiendo la contradicción que dicha política entrañaba y los trastornos derivados de las condiciones del mercado monetario y del bajo nivel de vida del pueblo. En un artículo sobre "La cuestión de la plata y el porvenir económico de México", se hacía notar lo siguiente: ". . . la baja de la plata fue favorable, y aún lo es todavía, para el desarrollo agrícola e industrial de la República pero más allá de cierto límite, el cual se encuentra ya próximo, puede convertirse en un elemento perturbador del desarrollo. . .".⁷⁰

Que la reforma fue benéfica para los intereses extranjeros y para

un pequeño grupo de capitalistas nacionales es una cuestión suficientemente explorada y que deja estrecho margen al debate. Percy F. Martin, ya en 1907 podía escribir sobre la misma: "El resultado de esta reforma monetaria ha sido beneficiar enormemente a todas las empresas dirigidas por extranjeros. . ." ⁷¹ Y este resultado no fue casual. Aunque en la literatura económica mexicana se ha presentado la reforma monetaria de 1905 como producto principal de exigencias e intereses nacionales y de la preocupación de las autoridades monetarias por restablecer el equilibrio en el mercado de cambios, no cabe duda de que en ella se expresó con particular fuerza la posición de los países que, ya afiliados por entonces al patrón oro, mantenían un sitio privilegiado en el mercado internacional de capitales. Connant, en su obra ya citada, expresa: ". . . el problema de asegurar una relativa estabilidad de cambios entre los países con patrones monetarios basados en el oro y la plata, es un problema cuya importancia no se limita a los países adheridos a la plata, sino que responde a las necesidades de todas aquellas naciones con patrón oro que están buscando asimismo la extensión de su comercio en el oriente". ⁷² En efecto, no de otra manera podría explicarse que la Comisión de Cambios Internacionales adoptara, como primera resolución de su Conferencia de Londres, la de que ". . . la adopción del patrón oro en países que empleaban la plata como base de su sistema monetario. . . estimularía grandemente el desarrollo de dichos países y el comercio entre ellos y los ya adheridos al patrón oro, ampliando además las oportunidades de inversión en el mundo". ⁷³ Empero, quien con mayor claridad descubre la presencia interesada de los países inversionistas en la reunión de Londres es McCaleb, cuando exclama: "¡Es obvio que los países con un patrón oro dominaron completamente las conferencias. En rigor, fue el poder de las naciones acreedoras lo que aquí entró en juego!" ⁷⁴

En cuanto a la suerte de los hombres de empresa mexicanos, que como se ha visto se enriquecieron en las formas más variadas antes y después de la reforma monetaria, lo que ocurrió fue que los mismos métodos que, en un momento dado, estimularon el proceso de acumulación de capital, se convirtieron en un creciente obstáculo a medida que las condiciones del pueblo fueron empeorando. La depreciación de la plata cumplió su papel, podríamos decir histórico, de contribuir a un proceso de formación de capitales basado en la concentración de riqueza de parte de una minoría y en la pauperización de amplios grupos sociales. ⁷⁵ Algo similar aconteció con la reforma monetaria, si no por otras razones por

haber traído consigo una situación del todo favorable para que el capital extranjero explotara los recursos nacionales. Pero ni una ni otra cosa pudo impedir la crisis, la que llegó a ser evidente en el periodo inmediato anterior a la revolución.

Desde 1901 empezó a advertirse que las perspectivas del desarrollo económico eran bien angostas. “Hay crisis industrial —decía en ese año un economista— porque una parte importante de nuestra industria fabril, la de hilados y tejidos de lana y algodón, produce mayor cantidad que la que el estado económico del país permite realizar en el mercado nacional, y porque no se halla en condiciones de ir a la competencia. . . en el mercado extranjero.”⁷⁶ Quien posiblemente reparó en estos problemas y en las contradicciones del proceso de desarrollo con mayor penetración fue don Andrés Molina Enríquez: “. . . la limitación de los mercados interiores —declaraba en 1909—, necesariamente desfavorable para la expansión general de las industrias de consumo interior, presenta condiciones de crisis aguda, crónica y progresiva, y ello se debe a la circunstancia de que, lejos de retirarse la línea de esa limitación, ensanchando la capacidad de los mercados interiores, se acerca cada vez más, estrechando esa capacidad progresivamente. En efecto, la capacidad de consumo de los principales grupos consumidores mestizos e indígenas, se reduce día por día”.⁷⁷ “Es indudable que muchas industrias apenas nacidas, continuaba Molina Enríquez, han llegado ya a condiciones de crisis mortal. La industria del azúcar. . . declaró de un modo preciso y terminante, no hace mucho tiempo, que no era negocio la inversión de capitales en ella si no contaba con el consumo exterior. La de hilados y tejidos de algodón. . . se encuentra en condiciones fatales. . .”, como lo ponen de relieve, entre otros hechos, los siguientes: “se han estado consolidando y cerrando fábricas”, “los fabricantes han tenido que recurrir al sistema de disminución progresiva de los salarios, y “hay una gran acumulación de existencias”.⁷⁸

Los fenómenos examinados en las líneas anteriores, y en particular la formación simultánea de grandes fortunas y masas más grandes aún de campesinos y obreros miserables, no sólo ejercieron una influencia directa en el proceso de desarrollo, sino que influyeron dinámicamente en la estructura del ahorro, de la inversión y el sistema de crédito.

7) *El ahorro y las inversiones domésticas*

Fuera de las grandes fortunas a que ya nos referimos, el genuino ahorro individual tuvo un lento crecimiento en la época. Las capas

más amplias de la población ni podían ahorrar, ni conocían las prácticas del ahorro ni tenían acceso a los bancos, a las compañías de seguros y en general a las instituciones encargadas de servir como intermediarias en la movilización de los recursos financieros. Tan no había dinero en poder de la gran mayoría, que la ley de 1897, a pesar de que la banca de ahorros ya operaba en muchos países, no contuvo una palabra sobre la misma.⁷⁹ A principios de siglo hubo dos intentos de que funcionaran bancos de este tipo pero pronto se frustraron, y el limitado volumen de ahorro, principalmente proveniente de los empleados de las ciudades y que años después afluiría al sistema de crédito, siguió siendo atesorado o absorbido por sociedades mutualistas y de protección que funcionaban fuera de la órbita financiera, y que en nada contribuían al proceso de formación de capitales.

No obstante tal situación, la defectuosa forma en que se distribuían el ingreso y la riqueza nacionales se manifestó en la acumulación de ahorros en poder de un pequeño grupo de la población: los comerciantes, industriales, inversionistas extranjeros, funcionarios públicos, algunos profesionistas, etcétera, los que directa o indirectamente canalizaban sus recursos hacia el mercado de capitales.

Respecto al monto que alcanzaron las inversiones domésticas, la información de que se dispone es aún más insuficiente que la que hay para estimar el volumen de la inversión extranjera, advirtiéndose contradicciones que no sólo dificultan cualquier cálculo sino que incluso vuelven aventurado afirmar que las inversiones domésticas fueron considerables o muy exiguas.

Refiriéndose al comportamiento de los capitalistas mexicanos en la época que nos interesa, Díaz Dufoó escribe en una de sus obras: "Nuestros capitalistas, faltos al mismo tiempo que de educación especial, de espíritu de empresa, poca o ninguna participación han tomado, hasta los últimos años, en la obra industrial que reclama el país. Generalmente emplean su dinero en operaciones hipotecarias, cuando no siguen explotando la usura de una manera más o menos encubierta. . . La propiedad urbana. . . les pertenece en buena parte, y muchos son dueños de vastas haciendas que han heredado de sus antepasados y que hacen cultivar por administradores o mayordomos, sin mostrar el menor interés por esas posesiones. . . Nuestros ricos viven en el extranjero, cuando pueden, totalmente indiferentes al desarrollo y al progreso de su país."⁸⁰ Esta interesante caracterización, en la que objetivamente se captan algunos de los rasgos que sin duda definieron a los capitalistas

mexicanos, tiene sin embargo el inconveniente de que deja la impresión de que el capital nacional no participó en el desarrollo industrial, o sólo lo hizo en mínima escala y en formas indirectas. Y si bien es incuestionable que la inversión de capitales domésticos en la industria y en prácticamente todas las actividades de la economía porfirista fue secundaria, frente a las inversiones extranjeras, no hay que olvidar que las inversiones nacionales adoptaban las formas correspondientes al incipiente grado de desarrollo del país.

Tan no es fácil saber en qué magnitud podía disponerse de capitales domésticos y cuál era por tanto su participación real en el financiamiento de la actividad económica y en general en el proceso de desarrollo, que no faltan autores que, acaso cayendo en el otro extremo, dejan la sensación en sus escritos de que el capital mexicano era considerable en las postrimerías de la dictadura. Tal cosa se advierte en Martin, quien en 1907, decía: "No sólo abunda el capital extranjero, sino que hoy día puede obtenerse capital doméstico con muy pequeñas dificultades, para innumerables variedades de inversión. . ." ^{8 1} El propio Díaz Dufoó, que se lamentaba de la insuficiente contribución del capital mexicano al desarrollo de la industria, es autor de esta opinión: "Es difícil fijar. . . el monto de los capitales nacionales que han entrado en la vida industrial. . . pero no es aventurado asegurar que una mitad, cuando menos, del dinero nacional que está en movimiento, se ha convertido hacia las industrias, especialmente hacia las grandes industrias. . ." ^{8 2} Creemos que no se requiere de otras opiniones para poner de relieve las contradicciones a que antes aludimos, por lo que pasaremos a dar cuenta de las cifras correspondientes a inversiones nacionales, anticipando que son incompletas y que sólo se presentan a fin de que el tratamiento del tema sea lo menos impreciso posible.

De acuerdo con estimaciones de la Dirección de Estadística, las inversiones mexicanas en sociedades, tanto mineras como mercantiles, fueron las siguientes:

CUADRO 5

INVERSIONES MEXICANAS EN DIVERSAS ACTIVIDADES (Millones de pesos)

<i>Año</i>	<i>Monto</i>
1901	31.3
1902	40.4
1903	56.2
1904	65.7
1905	41.4
1906	46.1
1907	77.4
1908	66.3
1909	72.2
1910	83.5
<i>Total:</i>	580.5

FUENTE: *Noticia sobre las sociedades mineras y mercantiles inscritas en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio*. México, 1911, p. 291.

Lo primero que debe señalarse es que la estimación anterior no incluyó inversiones realizadas en la agricultura, las que, aun recordando el atraso de la actividad agrícola, deben haber sido considerables. El cuadro anterior tampoco considera inversiones domésticas en valores de renta fija ni compras directas de bienes de capital realizadas individualmente, es decir, sin intermediación de ninguna sociedad o agente. De todas maneras, las cifras a que aludimos no dejan de ser un índice que permite apreciar varios hechos de interés: 1. Las inversiones domésticas llegaron a tener una importancia mayor de la que usualmente se les atribuye; 2. En términos generales, mostraron una tendencia de crecimiento durante la década, y 3. No se vieron particularmente afectadas por la depreciación de la plata, pues en los años en que ésta fue más intensa, o sea en los anteriores a 1905, se elevaron sin interrupción. Dichas inversiones, por otra parte, se concentraron fuertemente en la ciudad de México y en cuatro o cinco ciudades más, descuidándose las zonas rurales y aun los centros urbanos que estaban física o económicamente incomunicados de la capital.

8) El financiamiento a través del crédito

Como es sabido, el sistema bancario incurrió a menudo en graves irregularidades y en prácticas inadmisibles; pero el crédito llegó

a ser una fuente importante de recursos financieros y un factor no secundario en el proceso de acumulación de capital. Los bancos se desarrollaron con rapidez y junto a ellos se ejerció el crédito privado en las más variadas formas, desde el préstamo usurario otorgado por el agiotista individual, por la tienda de raya, y por el “empeño”, hasta el crédito comercial, con frecuencia no menos oneroso, proveniente de empresas financieras que operaban al margen de la concesión pública y que constituían una especie de mercado “gris” del dinero.^{8 3} En algunas ciudades, sin embargo, los bancos pronto se convirtieron en la fuente principal de fondos, sobre todo para las empresas cuya organización se sujetaba ya a normas comerciales.

Como es imposible precisar las cantidades de dinero canalizadas a través del crédito no bancario, nos concretaremos, para completar así un esquema que permita apreciar en su conjunto la oferta de capital, a determinar el monto de los recursos bancarios.

Entre 1898 y 1907, los fondos en poder del sistema bancario se elevaron de poco más de 182 a 764 millones de pesos, creciendo por tanto más de cuatro veces en sólo diez años, y distribuyéndose en los términos consignados en el cuadro que sigue:

CUADRO 6

RECURSOS EN PODER DEL SISTEMA BANCARIO (Millones de pesos)

<i>Concepto</i>	<i>A ñ o s</i>	
	<i>1898</i>	<i>1907</i>
Existencia en caja	39.5	69.8
Cartera	57.7	185.9
Préstamos prendarios	20.2	115.0
Préstamos hipotecarios	5.4	28.0
Cuentas deudoras	39.5	290.9
Préstamos refaccionarios	—	2.7
Inmuebles	1.1	9.6
Fondos públicos	0.7	34.0
Otros	18.7	27.4

FUENTE: *Anuarios Estadísticos de la República Mexicana* correspondientes a 1898 y 1907, pp. 352-53 y 84, respectivamente.

Naturalmente, los recursos de la banca no podrían considerarse como del todo independientes respecto a las inversiones extranje-

ras y domésticas; una parte de ellos la hemos ya tomado en cuenta en la medida en que hubo capitales nacionales y extranjeros invertidos en acciones de bancos. Por otra parte, siendo limitado el uso de los billetes y de los depósitos y bastante severas —en la ley por lo menos— las prescripciones en este campo, la expansión monetaria aún no podía jugar un papel importante en el financiamiento, a pesar del rápido incremento del volumen de depósitos. En efecto, en 1908, cuando el sistema de crédito había alcanzado considerable desarrollo, los billetes en circulación y los depósitos a la vista apenas representaban alrededor de 17% del total de los recursos; o sea que, aun suponiendo que todos los depósitos hubiesen sido derivados o secundarios, el concurso del dinero “creado” por los bancos comerciales habría sido sumamente limitado. Otra manera de confirmarlo se encuentra comparando el volumen de fondos propios de los bancos con el monto de sus recursos, comparación de la que se desprende que el capital más las reservas, correspondían a cerca del 30% de todo el pasivo, lo que en otras palabras significa que una alta proporción de los créditos e inversiones de los bancos se hacía con base en el capital y no en los depósitos.

Deduciendo del volumen de los recursos conceptos tales como el capital y reservas, las inversiones en valores y otros que seguramente implican inversiones nacionales o extranjeras en la banca o a través de ella, se obtienen dos cifras que pueden considerarse representativas de la aportación del sistema de crédito a la oferta de recursos financieros, y que, aunque implicaran cierta duplicación, pueden añadirse a las que ya hemos consignado. Tales cifras indican que, entre 1898 y 1907, los fondos con que la banca participa en el financiamiento de la actividad económica se elevaron de 90.3 a 435.3 millones de pesos.

9) *Resumen*

No nos interesa, de momento, conocer las condiciones en que se otorgó dicho crédito, ni la medida en que pudo haber contribuido a la formación de capital. Nuestro propósito es únicamente dar al lector un panorama general de la oferta de capitales, una visión de conjunto para cuyo objeto hemos elaborado el cuadro 7, en el que simultáneamente podrá apreciarse el origen y en cierto modo la canalización de los fondos con que se llevó a cabo el desarrollo económico del país a principios del siglo XX.

CUADRO 7

OFERTA DE RECURSOS FINANCIEROS ENTRE 1900 Y 1910 (Millones de pesos)

Inversiones extranjeras directas ¹	1 469.1
Inversiones domésticas en acciones ²	580.5
Incremento de la deuda pública ³	199.3
Inversiones norteamericanas en valores de renta fija ⁴	511.2
Créditos del sistema bancario ⁵	345.0
 <i>Total:</i>	 3 105.1*

FUENTE: ¹ Cuadro 3, ² Cuadro 5, ³ Memorias de Hacienda, 1899-900 y 1909-10, ⁴ C. Lewis, *op. cit.*, p. 606, ⁵ Cuadro 6.

* El lector advertirá que, al lado del incremento de la deuda pública, se incluye un renglón sobre inversiones norteamericanas en valores de renta fija. Esto implica cierta duplicación, cuya magnitud no es fácil precisar. Pero como no se consignan las inversiones británicas, francesas y otras extranjeras en valores privados de renta fija, la abultación que pudiera resultar del hecho antes señalado se contrarresta en cierto modo al haber omitido las inversiones europeas en bonos y obligaciones de empresas privadas.

De manera que, de acuerdo con los datos anteriores, los recursos destinados a financiar el desarrollo económico nacional ascendieron a más de 3 105 millones de pesos durante la primera década del siglo, lo que pone de relieve una actividad bastante intensa sobre todo si se recuerda que el cuadro de referencia no incluye renglones como el crédito no bancario y otros que, de consignarse, abultarían aún más las cifras, y que, además, en términos generales siempre hubo una demanda de capital insatisfecha. ⁸⁴

De acuerdo con los propios datos que examinamos, podría considerarse que los capitales domésticos representaron alrededor de un tercio del financiamiento total, tomando como recursos domésticos las inversiones nacionales, el crédito bancario y una parte del incremento de la deuda pública. La proporción que aquí se asigna a las inversiones domésticas, sería más elevada en el caso de ajustarse las cifras correspondientes a las inversiones extranjeras, con los datos relativos a salidas de divisas por concepto del pago de dividendos e intereses.

IV. El mecanismo de intermediación

Vistos los aspectos principales de la oferta de capital, examinaremos los rasgos institucionales más salientes del mercado, es decir, el conjunto de instituciones a través de las cuales se movilizó esa

masa de recursos financieros. Tras de este examen nos quedará por estudiar el destino del financiamiento, el que a su vez conoceremos a través de un somero análisis de la demanda de capital.

Conviene hacer dos o tres advertencias previas. Naturalmente, no todos los fondos estimados en el cuadro 7 se canalizaron a través del sistema bancario, de las compañías de seguros y de los demás organismos financieros. Así como una parte indeterminable de esos recursos se desvió hacia fines relativamente ajenos a la formación de capital, otra parte de los mismos se aplicó directamente, sin que el mercado de capitales interviniera en su canalización. Las inversiones domésticas en empresas, por ejemplo, propiamente se hicieron en forma directa, bien porque las sociedades en que se invertía eran sociedades de personas, incapaces de representar su capital con títulos negociables en el mercado de valores, o porque aun siendo sociedades anónimas, las acciones en que se dividía el capital no se emitían por suscripción pública sino en forma privada.

En cuanto a las inversiones extranjeras la situación era diferente, ya que en su caso sí hubo de ordinario la mediación del mercado de capitales, pero muchas veces no de nuestros mercados sino de los centros en que en el exterior se compraban y vendían los valores emitidos por empresas que operaban en México.

El manejo de la deuda pública, por su parte, dio lugar a situaciones semejantes a las originadas por las inversiones extranjeras, pues como la mayor parte de la deuda se colocaba en el extranjero, la participación del sistema financiero del país se limitaba básicamente a aprobar la emisión de los títulos y a contribuir al sostenimiento de la deuda a través de pequeñas inversiones de los bancos. El caso de las instituciones de crédito tenía que ser diferente a los anteriores, ya que formando ellas parte orgánica tanto del mercado de dinero como de capitales, su funcionamiento debía expresarse dentro de dichos mercados.

1) Los bancos y el mercado de capitales

La ley de 1897 sancionó la existencia de tres tipos de instituciones de crédito: los bancos de emisión, los refaccionarios y los hipotecarios. Los bancos de emisión fueron siempre los más importantes, tanto antes como después de la expedición de la ley; y a pesar de que el gobierno mostró aparentemente gran interés por los refaccionarios e hipotecarios, éstos nunca llegaron a desarrollarse, en el fondo porque las condiciones económicas y financieras les

eran adversas; sus posibilidades de obtención de fondos eran muy limitadas y no disponían, para compensar esta situación, de expedientes similares a la emisión de billetes o siquiera la recepción de depósitos, en los términos de los bancos de emisión.^{8 5}

En 1907, diez años después de haber entrado en vigor la ley mencionada, los bancos de emisión, campo en el que se operó un rápido crecimiento y un proceso de concentración más rápido aún, absorbían gran parte de los recursos del sistema.

CUADRO 8
DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS BANCARIOS
(Millones de pesos)

<i>Instituciones</i>	<i>Capital</i>	<i>%</i>	<i>Recursos</i>	<i>%</i>
Bancos de emisión	121.4	69	627.5	83
Bancos hipotecarios y refaccionarios	52.2	31	136.5	17
<i>Total:</i>	173.6	100	764.0	100

FUENTE: *Anuario Estadístico de la República Mexicana*, 1907, México, 1912.

Podrá apreciarse que el margen de expansión de los bancos de emisión era mucho más amplio que el de las demás instituciones, pues en tanto que su capital sólo representaba poco menos de la quinta parte de los recursos, el de los otros bancos casi correspondía a la mitad. Por otro lado, era tal el predominio de los bancos de emisión, que mientras ellos absorbían el 83% de los recursos del sistema, el resto de los bancos sólo participaba con 17% pese a que su capital equivalía al 31% del capital de todo el sistema.

El lugar predominante de los bancos de emisión no sólo fue resultado de su crecimiento, sino de su concentración. De 1898 a 1907, el Banco Nacional de México elevó el número de sus sucursales de 12 a 50, y el de Londres y México de 6 a 12.

La concentración de fondos en poder de los bancos de emisión se manifestó en la estructura del mercado de capitales en forma de una marcada preeminencia del mercado monetario, o sea de la realización de operaciones a plazos cortos. Esta situación correspondía, además, a los términos de la ley, según la cual los bancos de emisión sólo podían operar en el mercado de valores y otorgar créditos a plazo medio y largo en condiciones excepcionales. Los

propios bancos hipotecarios y refaccionarios se veían precisados a trabajar del modo que los hacían los de emisión, pues aunque la ley era más liberal en el señalamiento de los plazos y condiciones a que deberían sujetarse, gran parte de sus fondos no provenía del mercado de capitales sino directamente del sistema de crédito y en general del mercado de dinero. En 1907 la circulación conjunta de bonos hipotecarios y de caja, títulos cuya emisión estaba a cargo de estos bancos, sólo representaba alrededor del 13 % del total del pasivo, expresándose esta situación en la estructura de las operaciones activas, en la que no podía menos que advertirse cierto desdén hacia las inversiones en valores y el crédito a largo plazo. Y si tal cosa ocurría con los bancos de inversión, nada distinto podía esperarse de los de emisión y depósito.

CUADRO 9

INVERSIONES EN VALORES, PRESTAMOS A LARGO PLAZO Y RECURSOS DE LOS BANCOS (Millones de pesos)

<i>Instituciones</i>	<i>Inv. en valores</i>	<i>Préstamos hip.</i>	<i>Recursos</i>
Bancos de emisión	23.8	6.2	627.5
Bancos hipotecarios y refaccionarios	10.2	21.8	136.5
<i>Total:</i>	34.0	28.0	764.0

FUENTE: *Anuario Estadístico de la República Mexicana*, 1907, México, 1912, p. 83.

Según los datos de este cuadro la suma de préstamos hipotecarios e inversiones en valores representaba, para todo el sistema de crédito, el 8 % del total de los recursos; en tanto que para los bancos hipotecarios y refaccionarios ascendía al 23 % del valor del activo. Para evaluar correctamente tales datos es imprescindible recordar un hecho que sin duda ponía de relieve una honda contradicción en el seno del sistema bancario porfirista. Ya hemos dicho que los bancos constituían un mecanismo de crédito e inversión a corto plazo, tanto por las limitaciones de carácter legal cuanto, sobre todo, por la concentración de recursos por parte de los bancos de emisión. Pero, por irregularidades en el funcionamiento del sistema, por falta de un adecuado control y exceso de tolerancia de las autoridades, por necesidades reales de crédito a plazo

surgidas del propio desarrollo, y por otras razones, los bancos siempre destinaron a la inversión en valores y al crédito a plazos medio y largo un volumen de recursos mayor al consignado en el cuadro 9; hasta el punto de que los peligros que trajo consigo la congelación de las carteras bancarias fue una de las causas determinantes de la reforma bancaria de 1908.

En la circular enviada unos meses antes de dicha reforma, en la que se pedía una mayor colaboración de los bancos, se expresaba: “Existe la idea, muy difundida en las diversas clases sociales, de que las funciones de los bancos de emisión y de depósito son las mismas que las de los banqueros particulares y aun de los simples prestamistas. . . Una de las reglas capitales que conviene observar estricta e invariablemente en la dirección de los bancos es la relativa a la disponibilidad inmediata de los fondos del establecimiento. . .” “Las disponibilidades —concluía el secretario de Hacienda— deben ser mayores que las exigibilidades.”⁸⁶

A primera vista podría pensarse que las irregularidades en que incurrían los bancos, en la medida en que contribuían a extender el crédito a plazo, resultaban favorables al fomento del mercado de capitales. Mas ello no era necesariamente así. En muchos casos sólo se trataba de prorrogar el vencimiento de créditos comerciales, cuya naturaleza e impacto sobre la producción no se modificaba esencialmente por alargarse su plazo. Seguían siendo créditos al comercio, frecuentemente de estímulo a la especulación o a los negocios de los propios directores de los bancos y seguían faltando créditos e inversiones que realmente ayudaran a estimular la producción. El propio Limantour, al expedirse la ley de 1908 tenía que reconocer en la exposición de motivos: “Son muchos, quizá demasiado numerosos, los bancos de emisión que se han creado, e insuficientes los refaccionarios e hipotecarios. El vacío es aún mayor en materia de establecimientos organizados especialmente para hacer préstamos a la agricultura, a la industria y al comercio.”⁸⁷

Y así como faltaba crédito a plazo, sobre todo para la agricultura y la industria, faltaba también apoyo de los bancos a la emisión y colocación de valores. “Las instituciones de crédito —decía M. Favre— son ajenas a la emisión de valores privados. México no conoce aún las pomposas flotaciones y sindicatos de garantía, ni ninguno de los necesarios aunque peligrosos métodos de nuestros modernos bancos. Son las propias empresas las que usualmente emiten sus valores, con el respaldo de casas bancarias privadas o de bancos sin concesión que se especializan en el manejo de valores.”⁸⁸

La Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura, organismo creado después de la reforma de 1908 para hacer legalmente lo que los bancos hacían violando la ley, tampoco fue una institución capaz de modificar las relaciones del sistema de crédito con el mercado de capitales. La caja, cuya concesión se dio a cuatro de los principales bancos, y cuyo establecimiento provino de la necesidad de liberar a los bancos de porciones irrecuperables de su activo, poco o nada significó hasta 1910 en el desarrollo de la agricultura, actividad a la que nunca proporcionó los “fondos a plazos largos y con réditos moderados” de que hablaba la ley que la creó. En realidad, al cabo de unos cuantos meses de haber empezado a operar, adolecía de los defectos y vicios que aquejaban a los bancos y que se habían pretendido corregir con su establecimiento. “Una parte del capital se invirtió en descargar la cartera de otros bancos, y el resto fue empleado en préstamos cuantiosos, que únicamente beneficiaron a un reducido número de individuos colocados en una ventajosa posición social y política.”⁸⁹ De ello dan cuenta los informes de la caja, las opiniones de múltiples autores nacionales e inclusive el punto de vista de escritores extranjeros familiarizados con el tema. McCaleb, por ejemplo, afirma: “La Caja. . . a la postre, se convirtió meramente en un instrumento a través del cual una “coterie” de funcionarios y sus amigos explotaban sus empresas particulares; y terminó, como podía haberse previsto, desastrosamente.”⁹⁰

La caja de préstamos no logró, como tampoco la reforma de 1908, librar a los bancos de la bancarrota y volverlos a prácticas más sanas que las que siempre emplearon. No obstante que, tanto la ley como el funcionamiento de aquélla, tendían a facilitar la reestructuración del activo de los bancos, apartándolos de la inversión en valores y de las operaciones cuyos plazos resultaran demasiado largos en razón de las fuentes de que provenían sus recursos, las inversiones en valores privados hechas por los bancos no sólo no disminuyeron, sino que aumentaron más de 12 millones de pesos de 1908 a 1909. Los descuentos y préstamos, en cambio, que bajo el influjo de la reforma debieron haber aumentado, entre 1907 y 1909 sufrieron un descenso de aproximadamente 160 millones de pesos, principalmente debido a la crisis mundial de 1907.⁹¹

No nos toca en este estudio ahondar en el examen de las causas y consecuencias de la reforma bancaria de 1908, pero creemos pertinente hacer notar por lo menos que, contra lo que suele suponerse, la aparentemente oportuna y enérgica intervención de Li-

mantour, en rigor no fue otra cosa que una tardía, vacilante y a la postre estéril intervención destinada a no atacar los defectos fundamentales del sistema y por ende a no tener otros frutos que los que tuvo. Los males del aparato crediticio no consistían en que las disponibilidades de los bancos fuesen inferiores a sus exigibilidades, debido a un mero desajuste en los plazos de unas y otras: abajo de todo ello, lo que había era una serie interminable de irregularidades, de abusos y privilegios que rompían con los más elementales principios bancarios y beneficiaban a unos cuantos empresarios y políticos favoritos del régimen. Podrían citarse incontables hechos que corroboran este punto de vista; pero como sólo nos interesa ilustrar lo antes dicho será suficiente traer a la memoria del lector tres o cuatro ejemplos: la firma Scherer-Limantour fue quien llevó a cabo la emisión y colocación fraudulenta de las acciones del Banco Mercantil de Yucatán y del Banco de Yucatán, provocando su quiebra en 1907; la forma en que operaron los bancos de Chihuahua, el de Guanajuato y Jalisco, dio lugar a verdaderos escándalos; el Banco de Campeche fue creado casi exclusivamente para servir los intereses de José Castellot; y así sucesivamente.^{9 2}

Lo más extraño y a la vez lo más significativo fue que el gobierno, cuya teatral actitud de 1908 pretendía revelar una honda preocupación, conoció siempre las verdaderas condiciones de los bancos y los peligros que entrañaba su irregular comportamiento. Cuando en 1905 se sometió a un régimen semejante a la emisión de billetes y a la recepción de depósitos a la vista, Limantour señalaba los graves riesgos que tenían que acompañar a un sistema en el que no se daba la debida protección al público; y sin embargo, las instituciones de crédito siguieron operando por varios años al margen de la ley. Por ello es justa la observación de que, “. . . por encima de todo, el capaz Limantour fue demasiado tolerante, pues debería haber frenado desde un principio la rapacidad de los bancos comerciales a través de una represión administrativa, y haber puesto en vigor sus reformas con anterioridad”.^{9 3} Y es que, “. . . desde 1906, el secretario de Hacienda tomó nota de la reducción de las sumas en efectivo en poder de los bancos. . . y declaró que si este hecho se acentuaba, sería preciso dictar medidas oportunas para remediar la situación. Pero tales medidas no se dictaron. . .”.^{9 4}

Podría decirse, en resumen, que los bancos porfiristas operaron siempre sobre bases endeblas, no obstante lo cual^{9 5} su desarrollo fue rápido, sobre todo después de la expedición de la ley de 1897,

y su papel de organismos de intermediación fue importante, especialmente en el desenvolvimiento del mercado de dinero, mercado que tuvo como eje a los bancos de emisión y de depósito. Su contribución al mercado de valores y capitales fue mucho más limitada, ya que las operaciones que en principio podrían suponerse de apoyo a la inversión en valores y al crédito a largo plazo, en realidad fueron simple expresión de los privilegios de que gozaban unas cuantas empresas. En el fondo siempre faltó crédito a plazo para la agricultura, para la industria y en general para acelerar el proceso de formación de capitales. Y como lo demuestran múltiples hechos, los bancos prefirieron servir de intermediarios o de partes interesadas en la emisión de billetes, en la especulación con valores, en la exportación de plata, en la compraventa de inmuebles urbanos y en las operaciones de crédito comercial.

2) *Los bancos sin concesión*

Junto a las instituciones de crédito cuyo funcionamiento se ha examinado en páginas anteriores, durante la primera década del siglo cobró visible impulso un tipo especial de negociaciones bancarias privadas, que aun no contando con una concesión pública ejercían muchas de las funciones típicas de las instituciones de crédito y constituían un importante eslabón en la cadena de intermediarios financieros. Las negociaciones de que hablamos podrían equipararse a las "investment houses" norteamericanas, aunque no tenían el carácter de organismos especializados del mercado de valores, sino más bien el de empresas que operaban en los más diversos campos, desde la emisión y negociación de valores hasta el otorgamiento de crédito y el corretaje de inmuebles.

La actividad de estas empresas nunca fue objeto de una regulación adecuada ni de una estrecha vigilancia del poder público, a pesar de que, por la amplitud de sus funciones y el radio de acción de las mismas, ejercían innegable influencia en el sistema de crédito, el mercado de valores y el mercado de cambios.

Revisando los registros de la Dirección de Estadística hemos elaborado el cuadro que sigue, en el que podrá apreciarse lo que indicamos líneas arriba, es decir, que los bancos sin concesión llegaron a tener importancia considerable en la primera década del siglo.

CUADRO 10

EMPRESAS BANCARIAS PRIVADAS NO SUJETAS A CONCESION
(Miles de pesos)

<i>Fecha de esta- blecimiento</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Capital aproximado</i>
1900-01	2	1 089
1902-03	9	8 060
1904-05	10	8 500
1906-07	7	12 050
1908-10	8	16 000
<i>Total:</i>	36	45 699

FUENTE: *Noticia sobre el movimiento de las sociedades mineras y mercantiles*. p. 92 y ss.

No es posible precisar, numéricamente, el volumen de las operaciones realizadas por estas empresas, pero es fácil suponer, conociendo el importe de sus capitales, que dichas operaciones hayan sido acaso más considerables que las de los bancos hipotecarios y refaccionarios, lo que ya sería significativo. Se sabe, además, que las empresas a que nos referimos no operaban fundamentalmente con su capital, sino con los fondos obtenidos a través de la recepción de depósitos. Así, cuando a mediados de 1905 la Secretaría de Hacienda intentó sujetar los depósitos a la vista a un régimen más estricto al que hasta entonces imperaba conforme a la Ley de 1897, los representantes de los bancos expresaron en un Memorial dirigido a Limantour: "Todas las casas bancarias y todos los bancos que funcionan en la República, sin concesión del Gobierno, consideran la operación de depósito como la principal de todas sus operaciones, puesto que ella es la que les permite disponer de capitales cuantiosos para llevar a término sus operaciones de préstamos."^{9 6}

La mayor parte de los bancos sin concesión fueron empresas extranjeras, principalmente norteamericanas e inglesas; operándose en algunos casos una fusión de intereses extranjeros y nacionales.^{9 7}

Las principales negociaciones norteamericanas fueron la Cía. Mexicana de Fomento, creada en 1900, The Mercantile and Trust Co., The Mexico City Banking Co. (1905), The Federal Banking Co. y The Mexican United States and Trust Co. Entre las empresas en manos de capitalistas británicos podrían mencionarse la British

Mexican Syndicate Ltd. (1902), The Anglo Mexican Trading Co. (1907) y Británica Mexicana, S. A., establecida en 1908. Y entre las negociaciones francesas, o en las que por lo menos había capitales de Francia y México, destacaban V. Grambach y Cía. (1904) y la Cía. Bancaria de París y México, en la que tuvo intereses el Banco Nacional.

3) *El sistema de seguros*

El desenvolvimiento de las compañías de seguros en las postrimerías del porfirismo no fue inferior al de las instituciones de crédito o al de los bancos sin concesión. “Uno de los ramos de la actividad comercial que con mayor rapidez han venido desarrollándose en la República durante los últimos años —se decía en la Exposición de Motivos de la Ley de Compañías de Seguros de Vida de 1910—, es el de los negocios de seguros.” Efectivamente, en 1899 operaban alrededor de 30 empresas que cobraban primas anuales de \$3 633 939 72.⁹⁸ Un año más tarde funcionaban 33 compañías, 5 de ellas de vida y 20 de seguros contra incendios, elevándose las primas cobradas a \$4 846 014 35.⁹⁹ Y para 1909, el importe de dichas primas fue de \$9 300 000 00, tocando \$7 000 000 00 a las compañías de seguros de vida.¹⁰⁰

Las compañías de seguros no operaron, en la época que estudiamos, como partes de un sistema organizado. Funcionaban sin concesión del Estado y no eran consideradas como intermediarios financieros. En la iniciativa de Ley de Seguros de 1892, presentada por el ejecutivo al Congreso de la Unión, se expresaba que se había creído preferible no sujetar el establecimiento de las compañías de seguros a la autorización del gobierno. Empero, “. . . considerando la conveniencia de dar garantías al público contra los fraudes que fácilmente pudieran cometerse en razón de la forma que dichas sociedades pueden asumir (la ley) estableció un sistema de publicidad bastante para dar a conocer todos sus elementos de solvencia. . .” En el fondo, privaba la idea de que las compañías de seguros eran organismos esencialmente distintos a las instituciones de crédito, “. . . porque no emiten instrumentos de compensación o de crédito, ni desempeñan el papel de intermediarios. . .”.¹⁰¹

Al amparo de estos principios y doctrinas el funcionamiento de las compañías de seguros dio lugar a dos hechos que vale la pena subrayar. Por un lado provocó cierta reacción en contra del tratamiento demasiado liberal y generoso de la Ley de 1892, y por otra parte hizo posible que las compañías operaran sin ajustarse a un

régimen adecuado de inversión, y que, año por año, enviaran al extranjero una buena proporción de sus ingresos. En la Exposición de Motivos de la Ley de 1910, se declaraba: "Puede asegurarse que pocos países como el nuestro han dejado en tanta libertad a las compañías de todo género. . .", y más adelante: "Perturbar el sistema de libertad que en la actualidad existe, equivale a dejar a la masa del público, y con ella la suma nada despreciable que anualmente se reúne merced al ahorro y a los sacrificios de las clases trabajadoras, en manos de compañías que no presten garantías conocidas y obligatorias de ninguna especie."¹⁰²

En ese mismo documento, al señalarse que la mayor parte de las compañías eran extranjeras y que tales empresas acostumbraban enviar al exterior una parte considerable de sus fondos, se decía: "De donde se sigue que, por la acción de dichas compañías sufre nuestro medio económico una constante extracción de capitales que no logran compensar los siniestros pagados en la República y los gastos que en la misma hacen las Compañías." Tan sólo entre 1907 y 1910 se establecieron en México más de 10 empresas extranjeras en el campo de los seguros;¹⁰³ y aun cuando no se conoce el importe de las remesas hechas al extranjero se sabe que, en 1909-10, ascendieron a 4.4 millones de pesos.¹⁰⁴

4) *El mercado de valores*

De lo dicho hasta aquí podría suponerse que el mercado de valores jugó un papel de importancia en el desarrollo del mercado de capitales. Sin embargo, aunque en el periodo que examinamos se hicieron cuantiosas inversiones, se incrementó el empleo de los bonos de la deuda pública para fines de financiamiento y se operó un desenvolvimiento considerable de las sociedades anónimas, faltaron otras condiciones para que hubiese florecido la negociación con valores tanto en las bolsas como en los mercados libres o no registrados.

Desde 1882, se constituyó en la ciudad de México una Bolsa Mercantil que pretendió operar como organismo de estímulo al mercado de valores. Pero en la práctica fue más bien un centro de contratación de operaciones comerciales ordinarias, y ni en este campo pudo consolidarse. En 1894 se estableció por primera vez una Bolsa de Valores, cuya vida no fue menos raquítica ni efímera que la de la anterior. Hacia 1896 apenas se cotizaban 6 emisiones públicas y 8 privadas, destacando entre estas últimas, las de acciones de los bancos Nacional de México y de Londres y México y

una emisión de bonos del Banco Internacional e Hipotecario. La bolsa a que nos referimos dejó de existir en los primeros años del siglo.

En enero de 1907 empezó a funcionar de nuevo una Bolsa de Valores en la Capital de la República: la Bolsa Privada de México, que se constituyó como una sociedad anónima. Podría pensarse que al recurrirse a esta forma de organización se aspiraba a un desenvolvimiento más rápido de la Bolsa y por tanto a un mayor impulso a la negociación de valores; mas lo ocurrido unos años después, pone de relieve que no había en el fondo tal propósito y que la forma anónima tampoco dio resultados positivos en la organización de la bolsa. En los primeros días de julio de 1910 la Bolsa de Valores se convirtió en una Sociedad Cooperativa, estableciéndose que debería operar con un capital de \$5 000 00, con acciones sin derecho a retiro por \$2 500 00. O sea que cada uno de los socios respondía por el valor de su acción, el que se fijaba en la ridícula cantidad de \$50 00. Según disposiciones estatutarias, el objeto de la bolsa sería proporcionar a los corredores y agentes un centro para sus reuniones y para la celebración de operaciones de compraventa de valores públicos y acciones de sociedades anónimas.¹⁰⁵

Pese al incipiente desarrollo del mercado de valores, el examen de los registros de la bolsa revela que, en los primeros años del siglo, pudo apreciarse cierta intensificación de las operaciones bursátiles. Hacia fines de 1900 sólo se cotizaban en la bolsa 18 emisiones de valores privados, figurando ya algunas empresas importantes, tanto por el volumen de su capital como por el número de acciones susceptibles de negociarse en el mercado. Tal era el caso de la Fábrica de Papel de San Rafael, de la Cía. Industrial de Orizaba (textil), de la Cía. Industrial Veracruzana (textil) y de la Fábrica de Cigarros El Buen Tono, cuyo capital conjunto se encontraba repartido en 162 000 acciones.

A partir de 1902 empezaron a cotizarse las acciones de la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey y los bonos y obligaciones de diversas sociedades, como Atlixco, la Metalúrgica de Torreón, etcétera, que comenzaban a hacer uso de la emisión de estos títulos para expandir sus actividades. Con todo, aún en 1903, los valores industriales ocupaban un lugar secundario frente al de los títulos mineros y bancarios. Respecto a los valores de empresas de minas, su negociación en la bolsa fue decayendo rápidamente en los años posteriores, en virtud de que a menudo los títulos que entraban al mercado no procedían de empresas que operaron normalmente,

sino de verdaderas aventuras que, en la mayor parte de los casos, pronto fracasaban.

La negociación de valores industriales en la bolsa cobró impulso en 1906, año en que se cotizaban los títulos de alrededor de 40 empresas industriales, sin contar con 20 emisiones de empresas ferroviarias y otras de servicios públicos. Entre las sociedades industriales que por entonces recurrían a la bolsa destacaban las que ya se han señalado en líneas anteriores, y la Minera, Fundidora y Afinadora de Monterrey, la Cía. Jabonera de la Laguna, la Cía. Cigarrera Mexicana, la Mexican National Packing Co. y la Cía. Industrial de San Antonio Abad. Casi todas ellas seguían predominando en 1910, pudiéndose apreciar que no sólo habían aumentado su capital, sino que, junto a acciones comunes, la bolsa cotizaba acciones preferentes y obligaciones de muchas de estas empresas.

Como es fácil suponer, las cotizaciones en la bolsa no constituían un índice del volumen real de actividad bursátil. A menudo se cotizaban títulos con los que prácticamente nunca se hacían operaciones, y había un mercado libre en el que se compraban y vendían valores sin que de ello quedara constancia en la bolsa. Lo que es indudable, sin embargo, es que ni las operaciones hechas en ella ni las que se realizaban fuera llegaron a tener significación comparable a la del sistema de crédito. La organización del mercado de valores era defectuosa, la bolsa raquíta y la corriente de fondos hacía el mercado insuficiente para atraer la demanda de capital.

V. La demanda de capital

El análisis de la demanda de capital, o en su sentido más amplio, de la demanda de recursos financieros, remite en cierto modo a un examen de la estructura productiva del país y del proceso de formación de capitales en las postrimerías de la dictadura. Pero como es el aspecto financiero de este proceso el que más interesa estudiar en la presente investigación, y como, por otro lado, se carece de cifras tanto del monto y la composición del ingreso nacional como de las inversiones realizadas en la primera década del siglo, nos limitaremos a bosquejar rápidamente los factores condicionantes de la demanda de capital, las ramas de actividad de las que provenía esa demanda y las formas o métodos a través de los cuales se expresó en el periodo a que se refiere nuestro estudio.

1) *La actividad privada*

Aun sin disponer de datos que hagan posible cuantificar la demanda de capital, puede afirmarse sin titubeos que el grueso de la demanda de fondos en la época que examinamos provino del desarrollo de diversas actividades privadas. El Estado, si bien intervino mediante la emisión de valores públicos, sobre todo en el campo de la actividad ferroviaria, jugó un papel secundario tanto en la demanda de recursos como en el proceso de acumulación, pues si es cierto que la deuda pública fue incrementándose año por año, lo hizo a un ritmo más lento que el de las inversiones particulares extranjeras y mexicanas, y no dio lugar, en muchos casos, a otra cosa que a ajustes financieros que no entrañaron la incorporación de nueva riqueza a la ya existente.

El crecimiento de la población, o sea uno de los factores que influyeron en el monto y las variaciones de la demanda de capital, no fue particularmente rápido en México entre 1900 y 1910. En realidad fue más lento que el de otros países, y sobre todo que el de aquellas naciones que a fines del siglo XIX y principios del XX se industrializaban con mayor celeridad. No puede decirse, por tanto, que el factor demográfico haya influido de manera especial en la configuración o en la magnitud de la demanda de recursos financieros. En todo caso, el impulso a las nuevas inversiones provino del desarrollo del mercado de trabajo y del conjunto de hechos a que ya nos referimos al estudiar la oferta de capital. Hemos visto, además, que los rendimientos de la inversión privada en las principales actividades económicas fueron elevados, de lo que puede deducirse que éstos sí fueron un factor de estímulo de la demanda de capital.

Como el desarrollo económico del país no fue uniforme, sino por el contrario, profundamente desigual, tal hecho tuvo que manifestarse en la estructura de la demanda de capital y en la de los propios mercados financieros. La agricultura, por ejemplo, a pesar de que de ella dependían cerca de las tres cuartas partes de la población económicamente activa, fue objeto de un lento desarrollo a lo largo de toda la etapa porfirista. “Nuestra agricultura—decía García Granados a principios del siglo—, para levantarse de la postración en que se encuentra, necesita cuantiosos capitales a bajo rédito y a largo plazo.” “Esos capitales no los hay en el país, pues los pocos capitalistas que prestan sobre fincas rústicas, lo hacen con un rédito fuerte y con plazo relativamente corto.”¹⁰⁶ Este mismo punto de vista, expuesto en forma más amplia, se encuentra en los escritos de Molina Enríquez, quien en 1909 co-

mentaba: “. . . si la gran propiedad territorial individual. . . tiene por fuerza que padecer hambre de capital por no poder conseguir éste sino a tipos muy altos de rédito. . . las circunstancias de la pequeña propiedad son mucho peores”. “No obstante lo anterior, para la pequeña propiedad individual, aunque en condiciones usuarias, hay sin embargo capital, en el capital privado. Para la pequeñísima propiedad individual. . . no hay más crédito que el del tendero que presta sobre las fracciones respectivas, pan, maíz o aguardiente, a precios escandalosos. . .”¹⁰⁷ Y no sólo hay autores que dan cuenta de la falta de capital para la agricultura, sino que algunos llegan a considerar que tal hecho fue el causante de la creación de latifundios, como ocurre por ejemplo con Díaz Dufoó, quien en su conocida obra *México y los capitales extranjeros*, afirma que “El latifundio es una consecuencia fatal de la falta de capitales. . .”¹⁰⁸ Díaz Dufoó invierte los términos del problema, ya que el latifundio no podía ser una consecuencia de la falta de capitales, sino en todo caso una expresión del incipiente desarrollo del capitalismo y de las características de éste en un país económicamente atrasado. Pero si tuviera que establecerse una relación de causalidad, habría más bien que decir que fue la falta de capitales la que tuvo, entre otras de sus causas, la existencia de latifundios, ya que es indudable que el régimen de propiedad ejerció una influencia directa en la demanda de recursos, en la oferta agrícola y en el grado de desarrollo de la agricultura, desarrollo que siempre fue inferior al de otras actividades, debido precisamente al mantenimiento de condiciones anacrónicas tanto en el régimen de propiedad como de explotación de la tierra y del trabajo de la población campesina.¹⁰⁹

No obstante lo anterior, la agricultura absorbió crecientes sumas de dinero, más que en las comunidades indígenas o en las viejas haciendas más conservadoras, en los cultivos y plantaciones de las zonas tropicales en que a principios del siglo afluyó sobre todo el capital extranjero y en las que empezó a mecanizarse la explotación agrícola, en respuesta a la creciente demanda de alimentos y materias primas a que da lugar el desarrollo de Estados Unidos y de varios países europeos.

El desenvolvimiento de la industria, aunque incipiente y circunscrito a unas cuantas ciudades del país, fue más rápido que el de la agricultura, por lo menos en el caso de actividades como la metalurgia, la fabricación de papel, cemento, jabón, cerveza, cigarros, hilados y tejidos, calzado, etcétera. Empezaban a desenvolverse, además, la industria eléctrica y la petrolera, o sea dos ramas que, a

diferencia de las pequeñas manufacturas de artículos de consumo, requerían de cuantiosos capitales para su establecimiento y expansión. En el caso del petróleo, cuyo desarrollo se operó fundamentalmente después de iniciada la revolución, desde 1900 pudo apreciarse una intensa canalización de fondos y un rápido crecimiento de la producción. Según cifras de C. Lewis consignadas en el cuadro 4 de este estudio, de 1897 a 1908 las inversiones norteamericanas aumentaron de 1.5 a 50.0 millones de dólares, lo que significa que en un breve periodo de tiempo pasaron de menos de 1 a más de 12 % del total de inversiones directas de Estados Unidos en México. En forma comparable creció la producción petrolera, pues en tanto que en 1901 fue apenas de 10 345 barriles, para 1905 llegaba ya a 251 250, y en 1910 se elevó a 3 634 080 barriles.

En conjunto, sin embargo, el desarrollo de la industria atravesaba por una etapa enteramente inicial; se veía obstaculizado por el atraso de la agricultura, por la insuficiencia de los transportes, por la excesiva pequeñez y fragmentación de las fábricas y por las limitaciones del mercado interno, a todo lo cual habría que añadir la competencia con actividades menos riesgosas y más remunerativas.

La minería y la especulación con inmuebles fueron dos de esas actividades. En ellas se hicieron crecidas inversiones y las dos ocuparon un sitio preeminente en el cuadro de la demanda de capital. De acuerdo con las cifras a que acabamos de referirnos, hacia fines de la primera década del siglo la minería era la rama que absorbía más capital norteamericano, ocurriendo algo semejante a las demás inversiones extranjeras.

El proceso relativamente intenso de capitalización en la minería, proceso paralelo al de una creciente demanda de fondos, se expresa no sólo en las cifras correspondientes al monto de las inversiones sino en el aumento de la producción y en el empleo cada vez mayor de las formas anónimas por parte de las empresas mineras. Respecto al primer punto, o sea el relativo al valor de las inversiones, ya se ha visto en páginas anteriores que, según todas las estimaciones, fue elevado, ocupando inclusive el primer lugar entre las actividades a que se destinaba el capital extranjero. Por lo que hace al aumento de la producción, las estadísticas correspondientes muestran una clara tendencia al ascenso, especialmente visible en el caso del plomo, el cobre y el zinc, pero importante también en el del oro, plata y hierro. Por último, en lo relativo a la propagación de la sociedad anónima como forma de organización de las explotaciones mineras, tiene interés recordar que, hacia

1910, año en el que operaban 629 sociedades mineras, 8 lo hacían como sociedades en comandita simples, 29 en nombre colectivo y 592 como sociedades anónimas.

Otra de las actividades que demandaron más capital para su desarrollo fueron los ferrocarriles, pues entre 1900 y 1911 las vías férreas se extendieron de 14 573 a 24 717 kilómetros. Sólo que a diferencia de lo que había ocurrido hasta entonces, en los primeros años del siglo el financiamiento de la actividad ferroviaria se desplazó de los inversionistas extranjeros al gobierno mexicano, sobre todo a partir de los arreglos hechos con las compañías en 1906.

Finalmente, con referencia al mercado de inmuebles hay hechos que ponen de relieve que la negociación de bienes raíces fue una de las actividades preferidas y por tanto una de aquellas que más demandaron recursos financieros. Un primer índice a través del cual se aprecia la importancia de tales operaciones se obtiene de los datos relativos a la circulación de bonos hipotecarios, particularmente si se compara a la correspondiente a bonos de caja, o sea a la de uno de los títulos de renta fija vinculados al financiamiento de la agricultura y la industria.

CUADRO 11
CIRCULACION DE BONOS HIPOTECARIOS Y DE CAJA
(Millones de pesos)

Años	Bonos hipotecarios	Bonos de caja
1901-02	9.9	2.8
1902-03	10.1	3.8
1903-04	11.2	1.9
1904-05	11.8	2.7
1905-06	15.0	2.6
1906-07	12.3	1.6
1907-08	23.2	0.6
1908-09	32.8	5.6

FUENTE: *The Mexican Year Book*, 1909-10, p. 232.

Mientras la circulación de bonos hipotecarios registró un incremento de cerca de 23 millones de pesos, el de los bonos de caja fue inferior a 3 millones. Y esto no es, repetimos, sino un mero índice, pues los negocios con inmuebles no se hicieron principalmente a través de emisiones hipotecarias.¹¹⁰ En ellos jugó un papel muy importante el otorgamiento de crédito individual, a menudo usura-

rio, e inclusive la creación de empresas cuyos fondos se obtenían mediante la emisión de acciones.^{1 1 1}

Seleccionando de las empresas registradas en 1900 y en 1910 a aquellas cuyo capital era superior a \$250 000.00 y eliminando a los bancos, compañías de seguros y grandes empresas extranjeras, hemos elaborado el cuadro 12, en el que no sólo puede apreciarse la importancia relativa de la demanda de capital para operaciones con inmuebles, sino la de otras actividades.

CUADRO 12

DEMANDA DE CAPITAL POR PARTE DE EMPRESAS MEXICANAS
(Millones de pesos)

Actividad ¹	Año	
	1900	1910
Empresas comerciales diversas	1.5	30.2
Operaciones con inmuebles	7.4	20.3
Industrias varias	3.7	8.8
Minería y fundiciones	3.2	4.3
Otras	1.6	2.5
<i>Total:</i>	17.4	66.1

FUENTE: *Noticia sobre las sociedades mineras y mercantiles. . . , op. cit., pp. 92-100 y 232-251. mercantiles. . .*

¹ Entre las empresas que hacían operaciones con inmuebles sobresalían, sobre todo en 1910, las que se dedicaban a la compraventa y fraccionamiento de terrenos urbanos. Las principales actividades comerciales en ese propio año correspondían a empresas de importaciones y exportaciones, tiendas de ropa, pulquerías y joyerías; en tanto que en el campo de la industria destacaban la eléctrica, diversas ramas de la química ligera y la de bebidas embriagantes.

Sin duda el dato más impresionante del cuadro anterior es el que se refiere al comercio, actividad que del último lugar en 1900 pasa al primero en 1910, lo que indica —aun sin tomar literalmente el dato para derivar conclusiones demasiado simplistas— una tendencia bien definida de ascenso en la importancia relativa de la actividad comercial y un creciente peso de la misma en la demanda de capital. Ello se confirma, además, si se tiene presente que el valor de las ventas comerciales aumentó considerablemente en las postrimerías de la dictadura, al igual que el volumen de créditos destinados al comercio. El cuadro 12 nos permite comprobar también la significación de las operaciones con inmuebles rurales y urbanos, operaciones que de ordinario tuvieron un carácter especu-

lativo y que sin duda absorbieron cantidades considerables de dinero. Tiene interés, por último, advertir la exigua participación del capital doméstico en la minería y en la industria manufacturera, y en el fondo el precario desarrollo de esta actividad.

Aparte de los hechos ya señalados que explican la falta de uniformidad del desarrollo económico y las manifestaciones de este fenómeno en la demanda de capital, es incuestionable que, así como el empleo de la sociedad anónima fue una expresión de la rápida acumulación en la minería o en los ferrocarriles, el predominio de las sociedades de personas en el comercio y la industria ponía de manifiesto el limitado radio de acción de estas actividades. Mientras que de las empresas mineras registradas hasta 1910, cerca del 95 % operaban como sociedades anónimas, en el caso del comercio y la industria dichas sociedades solamente representaban el 28 % del total. Las sociedades en nombre colectivo, en cambio, o sea una de las formas tradicionales de organización de las pequeñas empresas, en la minería no llegaban siquiera al 0.5 %, mientras que en el segundo grupo de empresas ascendían al 58 % del total.

2) La demanda de capital por parte del Estado

En el periodo comprendido entre 1900 y 1910, la deuda pública mexicana, y sobre todo el capítulo de dicha deuda pagadero en moneda extranjera, experimentó un considerable crecimiento. El aumento de la deuda exterior se operó entre 1903 y 1905, en tanto que la deuda interior se elevó gradualmente de 1900 a 1903, año en el que alcanzó el punto más alto de toda la década.

CUADRO 13
DEUDA PUBLICA DE MEXICO¹
(Millones de pesos)

Años	Moneda extranjera	Plata	Total
1899-900	115.2	123.1	238.3
1900-01	113.9	136.8	250.7
1901-02	113.5	147.1	260.6
1902-03	112.8	160.5	273.3
1903-04	140.4	144.8	285.2
1904-05	316.3	131.9	448.2
1905-06	313.5	132.4	445.9
1906-07	310.5	133.3	443.8
1907-08	307.4	133.7	441.1
1908-09	304.1	138.9	443.0
1909-10	300.5	137.9	438.4

FUENTE: *Memoria de Hacienda*, de 1899-900 a 1909-10.

¹ No incluye la deuda flotante, cuyo monto declinó en el periodo, de \$1 015 836.00 a \$273 398.00.

Se observará que, en conjunto, la deuda alcanzó su nivel más elevado a mediados de 1905, bajando después, casi año por año, hasta 1910; pero sin que tal reducción modificara fundamentalmente ni la estructura de la deuda ni su volumen.

El aumento de 200 millones de pesos que registró de 1900 a 1910, no constituye, naturalmente, un índice riguroso de la demanda de capital por parte del Estado, y menos una medida de la contribución del gobierno al proceso de formación de capitales. Para cuantificar la demanda de capital sería preciso conocer el monto y otras características de las emisiones hechas cada año, así como de las amortizaciones realizadas simultáneamente, en tanto que para examinar el significado de la deuda como factor de estímulo al proceso de acumulación, habría que analizar, entre otras cuestiones, la composición de las sumas erogadas en obras públicas, desglosando en cada caso los gastos corrientes y aquéllos destinados a fines de capitalización o desarrollo.

El estado de la circulación de la deuda pública tiene valor, sin embargo, como punto de referencia para estimar, así sea burdamente, el volumen de la demanda de capital a que dio lugar la porción del gasto público financiada en los mercados de capitales.

El crecimiento de la deuda del gobierno no ejerció una gran presión sobre los mercados financieros interiores, pues como ya se ha visto el volumen de la deuda pagadera en moneda nacional, en 1910, era prácticamente el mismo que en 1901. O sea que, si bien se hicieron emisiones de títulos con los que aumentó la deuda interior, dichas emisiones fueron en general compensadas por la amortización de otros valores. De todas maneras, la colocación de valores públicos implicó una creciente demanda de recursos a disposición del sistema bancario, como se desprende del hecho de que, mientras que en 1898 las inversiones bancarias en tales títulos apenas ascendían a cerca de 695 mil pesos, para 1907, sin haber mediado un aumento de la deuda interior, llegaban ya a 34 millones de pesos. En el caso de la deuda interior, el principal capítulo fue el de la deuda amortizable de 5%, destinada a diversas obras públicas y a ferrocarriles, y de la cual se emitieron cinco series.

En cuanto a la deuda exterior, el concepto más importante estuvo constituido por los bonos de la deuda consolidada del 5%, ocupando un segundo lugar los bonos oro de 4%, emitidos en 1904, aparentemente con el objeto de financiar la construcción de varias obras materiales, pero que, según Bulnes, se utilizaron para pagar "... el millón de libras esterlinas conseguido en Londres y destinado a la compra de acciones del Ferrocarril Interoceánico

que nada valían, que en lo general fueron muy mal adquiridas por medio de escandalosos robos al erario federal, y que se hallaban en poder de algunos altos funcionarios corruptos, de irresistible influencia. . .”^{1 1 2}

La deuda exterior no solamente aumentó debido a que las emisiones excedieron a las cantidades amortizadas, sino por efecto de la depreciación del peso respecto al oro y a las monedas extranjeras en que la deuda se había contratado; y el incremento de la deuda contrarrestó más que de sobra los *superavit* presupuestales que con tanta satisfacción anunciaba año por año el gobierno de Díaz. Mientras que de 1895 a 1908 se acumularon alrededor de 130 millones de pesos por concepto de tales *superavit*, la deuda creció, como ya hemos hecho notar, con mucha mayor rapidez. Es por ello que el autor antes citado podía decir: “. . . el señor Limantour, con el objeto de deslumbrar al general Díaz, llevaba dos contabilidades. El dinero de los préstamos no se computaba al tratarse de las reservas del Tesoro, las que en realidad no existían ni podían existir si, como era debido, se tomaban en cuenta los empréstitos que al mismo tiempo se habían hecho”.^{1 1 3}

Junto a los valores de la deuda pública federal, a principios del siglo empezó a extenderse la circulación de bonos lanzados por diversos gobiernos de los Estados. Naturalmente, las posibilidades de estos últimos eran más limitadas, pues si bien se interesaban algunas casas bancarias e inclusive instituciones de crédito por la negociación de papel, lo hacían en condiciones muy onerosas. Entre otros Estados, entre 1900 y 1910 emitieron valores a largo plazo Veracruz, Tamaulipas y Sinaloa.

¿Y cuál fue la contribución de la deuda pública al desarrollo de nuestros mercados de capitales y en general al desenvolvimiento económico del país? Por lo que hace al fomento de los mercados financieros, es indudable que estimuló la negociación de valores, hasta el punto de que diversas empresas e instituciones no sólo vieron en esta especialización un campo de trabajo, sino que de ella obtuvieron cuantiosas ganancias. Tal cosa fue posible gracias a las oportunidades de especulación con que el propio gobierno favoreció a personas allegadas a la administración, y porque los precios a que se colocaban a menudo las emisiones eran desproporcionadamente bajos, no pasando algunas veces del 80 % del valor nominal. Por otro lado, las sumas obtenidas mediante empréstitos no siempre fueron escrupulosamente invertidas, sino que una parte de ellas se empleó para financiar los negocios personales de los gobernantes y sus socios y amigos. Esto explica que el Partido

Liberal Mexicano, pocos años antes de 1910, expresara en su programa: "La deuda enorme que la dictadura ha arrojado aobre la nación ha servido para enriquecer a los funcionarios. Es justo, pues, que los bienes de éstos se destinen a la amortización de dicha deuda."¹¹⁴

En cuanto al objeto para el cual se emitieron los valores públicos puede afirmarse que las principales emisiones estuvieron ligadas al financiamiento de los ferrocarriles, de varias obras portuarias, del sistema de agua en la ciudad de México y de edificios públicos y mejoras urbanas.¹¹⁵ Pero en el conjunto de obras públicas predominaron aquéllas de carácter improductivo o cuya productividad era indirecta y muy limitada.¹¹⁶

Aún así, la deuda pública fue un factor importante en el proceso de acumulación, no porque contribuyera a elevar el volumen de la inversión en bienes productivos, lo que como acabamos de ver sólo ocurrió en pequeña escala, sino porque influyó en el reparto de la riqueza y del ingreso nacionales, ayudando a que los ricos se volvieran más ricos y los pobres más pobres aún. Y no otra cosa podía haber sucedido cuando el creciente volumen de ingresos públicos requeridos por una deuda cada vez mayor provenía de un sistema tributario regresivo y antidemocrático, en el que las cargas más gravosas se dejaban caer, a través de una diversidad de impuestos indirectos, sobre las ya cansadas espaldas del pueblo.

En resumen, la composición de la demanda de capital en las postrimerías de la dictadura fue un reflejo, en particular, de la estructura global de la demanda y de la creciente dependencia de nuestra economía respecto al exterior, y especialmente de Estados Unidos, que para entonces se había convertido definitivamente en la nueva metrópoli.

Utilizando como referencia algunos de los criterios que hoy se emplean para el análisis de la demanda, podríamos decir que: la demanda exterior de productos primarios fue desde luego creciente y operó, a corto plazo, como un factor dinámico del desarrollo de la minería y de diversas ramas de la agricultura, en las que, para abastecer adecuadamente los pedidos de alimentos y materias primas de Norteamérica y otros países industriales, fue preciso contar con instalaciones más modernas y productivas. A largo plazo, en cambio, el peso creciente de la demanda externa contribuyó a agudizar la dependencia y a deformar e hipertrofiar la estructura económica.

La inversión interna, tanto pública como privada, que implicó la

movilización de ahorros también internos y no se financió con recursos del exterior, creció también durante la etapa estudiada, aunque es casi seguro que nunca llegara a ser un factor de impulso fundamental al proceso de acumulación y desarrollo. De todas maneras, se multiplicaron algunas industrias de bienes de consumo, se modernizó sensiblemente la industria textil y, como hemos visto, el comercio y diversos servicios reclamaron volúmenes de fondos cada vez más cuantiosos.

La inversión pública, en particular, ni tuvo un monto considerable —ni menos creciente— ni se orientó hacia actividades realmente productivas, capaces de enriquecer el acervo de bienes de capital de la nación. El gasto gubernamental fue casi siempre totalmente absorbido por las necesidades corrientes, y aun en los años en que el gobierno logró, o por lo menos proclamó con satisfacción el *superavit* de la cuenta pública, tal *superavit* no contribuyó realmente a elevar el nivel de inversión, sino más bien a mantener ociosa una parte del potencial de ahorro y a ostentar una mayor liquidez, que conforme a la ortodoxia dominante no dejaba de impresionar a la opinión pública.

En fin, el aumento de la producción se canalizó en buena medida a engrosar el fondo de consumo, sector en el que, mejor que en ningún otro, fue posible advertir la defectuosa e injusta distribución de la riqueza y el ingreso.

Mientras los ricos, o sea unos cuantos centenares de familias privilegiadas, muchas por cierto de origen extranjero, vivían en medio de un lujo decadente y escandaloso: elegantes y afrancesadas residencias, vistosas recepciones en el Jockey Club y en Palacio Nacional, viajes de placer a Europa, exhibición de las últimas modas de París, ricas haciendas en las que daban rienda suelta a su ocio; mientras así vivía la minoría, una masa ignorante, fanática, oscura, de campesinos miserables y brutalmente explotados, de mineros que bajaban a los túneles de los más ricos yacimientos como a una tumba, de obreros y empleados que recorrían las ciudades sin esperanza, de jóvenes y profesionistas pobres, pero llenos de inquietudes generosas y que aspiraban a un México mejor, hablaban de la necesidad impostergable de un cambio y, acaso sin saberlo, o por lo menos sin medir el alcance inmediato de sus actos, en lo que parecía un proceso espontáneo y desarticulado, preparaban el derrumbe del viejo régimen y la lucha revolucionaria que estallaría en 1910.

10. UN GRAVE PROBLEMA SOCIOECONOMICO: LA CONCENTRACION DE LA TIERRA EN EL NOROESTE

I. Antecedentes

La transformación de los sistemas de tenencia de la tierra en el Noroeste de México no constituye un proceso gradual de colonización pacífica, en el que la tierra se haya sometido poco a poco a métodos de explotación cada vez más racionales y productivos. Trátase de una lucha tenaz, en el fondo ininterrumpida y a menudo violenta, en que la tierra ha pasado de unas manos a otras en respuesta a las vicisitudes del desarrollo político y social de México.

Al iniciarse la conquista de lo que hoy es el Noroeste de la República —en la primera mitad del siglo XVI—, las poblaciones indígenas mantenían un régimen primitivo y antieconómico de explotación de la tierra, del que resultaba una profunda desigualdad social, pues a través de tributos, exacciones y servicios no remunerados, los más altos estratos de las comunidades indígenas obtenían prácticamente todo el producto del trabajo rural. La agricultura se limitaba a producir en pequeña escala alimentos indispensables como el maíz, frijol, chile y en menor escala el cacao, que se cultivaban en las ricas vegas del San Lorenzo, Humaya, Yaqui, Mayo y otros ríos de Sonora y Sinaloa.

La colonización asumió modalidades diversas en el vasto territorio Noroccidental. En el sur y centro de Sinaloa, como antes había ocurrido en el altiplano y en las costas del Golfo de México, los españoles emplearon la fuerza bruta para despojar de sus tierras a las comunidades indígenas. En Sonora y Baja California, en cambio —o más bien desde el Valle de El Fuerte hacia el Norte—, la colonización llevada a cabo a lo largo de los siglos XVII y XVIII se caracterizó por procedimientos a la postre igualmente injustos, pero mucho más sutiles e inteligentes.

Valiéndose de las rivalidades intertribales y utilizando de preferencia a los ópatas, los jesuitas se aprovecharon de sus privilegios y llegaron a establecer importantes explotaciones agropecuarias en torno de sus principales misiones. Como dice Mendizábal, su táctica de penetración fue lenta, prudente, sólida y progresiva, y a diferencia de lo hecho en anteriores intentos frustráneos, como en rigor fueron los de Nuño de Guzmán, Vázquez Coronado, Francisco de Ibarra, etcétera, los jesuitas tuvieron clara conciencia de que las rebeldes y primitivas tribus del Noroeste no podrían ser doble-

gadas, como antes lo habían sido los más avanzados pueblos indígenas del centro y sur del país.

La Compañía de Jesús, en lugar de hacer gala de su fuerza militar, apeló a su prestigio y autoridad eclesiástica; organizó el trabajo de los indígenas sobre bases distintas y gradualmente fue ganándolos a su causa hasta someterlos a una inflexible servidumbre. De ahí en adelante los indios ya no trabajarían en beneficio de las clases nativas superiores, sino en gran parte en provecho de la iglesia colonial.

El retiro de los jesuitas, en 1767, dio lugar a profundos cambios en el régimen de explotación de la tierra. Tras del abandono inicial de las misiones vinieron años de desorganización y anarquía, pues la expulsión de la Compañía de Jesús no sólo no trajo consigo mejores condiciones para los indígenas, sino que la situación de éstos se volvió aún más precaria, pues apenas liberados del yugo eclesiástico empezaron a ser víctimas de nuevos y más violentos despojos de parte de los colonizadores españoles, los criollos y aun los mestizos.

Si el relajamiento de una organización centenaria, tan rígida como la que habían impuesto los jesuitas, no se tradujo en progresos inmediatos de la agricultura y menos en el bienestar de las pequeñas comunidades rurales, sí tuvo, en cambio, la virtud de remover y minar un régimen basado más que en la explotación de la tierra, en el vasallaje de los indígenas. Poco a poco, éstos empezaron a desplazarse hacia actividades más remunerativas, y aunque la base de la estructura agrícola siguió siendo la explotación del trabajo humano, comenzaron a surgir en el Noroeste algunos centros comerciales de importancia como Arizpe, Alamos, El Fuerte y Culiacán.

Al sobrevenir la independencia las condiciones antes descritas no cambiaron sustancialmente: las tierras cultivables siguieron en manos de la iglesia, de ricos comerciantes y de autoridades civiles y militares que sacaron provecho de más de una década de inevitable confusión y anormalidad. El estado de cosas existente en el Noroeste fue inclusive más grave que en otras regiones, pues al resentimiento de las tribus recién sometidas y a sus frecuentes intentos de liberación, se añadieron las constantes incursiones de apaches y seris y las amenazas de invasión de varios aventureros procedentes de otros países.

Ya entrado el siglo XIX llegaron al Noroeste, a pesar de su aislamiento, las luchas y conmociones que afectaban al resto de la República. Y a medida que las ilusiones de las bonanzas mineras

fueron desvaneciéndose y que el desarrollo agropecuario fue, por su parte, volviéndose más necesario, los grupos socialmente poderosos del México de entonces se dispusieron a nuevas y violentas ofensivas destinadas a quitar a los indígenas las tierras de que, en algunos casos, ni la colonia había logrado despojarlos.

El régimen de propiedad de la tierra adquirió, durante el porfirismo, perfiles definitivamente capitalistas, pero en lugar de que el triunfo de la reforma liberal sirviera de base a un desarrollo agrícola ajustado a una concepción moderna, la dictadura consolidó el latifundismo y, en el caso del Noroeste, además, combatió sin piedad a los indígenas que, como los yaquis y mayos, se oponían resueltamente a los incalificables abusos de los “yoris”.

De buena fe, a veces; intencionadamente, en otras ocasiones, bajo el pretexto de una necesaria e inaplazable colonización, el porfirismo dejó caer la tierra en manos de unos cuantos grandes hacendados y con frecuencia la entregó a empresas extranjeras —Sonora-Sinaloa Irrigation Co., The Mexican Colorado River Land Co., entre otras—, que a cambio de inversiones relativamente pequeñas —aunque para obtener las concesiones ofrecían grandes obras— recibieron cientos de miles de hectáreas de tierras de labor.

Sobre los resultados de la política de colonización del porfirismo, resultados que en el Noroeste no fueron mejores que en otras zonas, en su autorizado estudio: *Legislación y jurisprudencia sobre terrenos baldíos*, Wistano Luis Orozco, escribe: “En 1885 habían sido deslindadas treinta millones de hectáreas de tierras nacionales; pero debemos tener presentes dos cosas: la primera, que esos deslindes no han servido para desmoronar ni en pequeña parte las grandes acumulaciones de propiedad territorial existente en nuestro país: la hidra infernal de ese feudalismo oscuro y soberbio permanece en pie, con sus siete cabezas incólumes. La segunda cosa que debemos tener presente es que tras de esos treinta millones de hectáreas han corrido más millones de lágrimas, pues no son los poderosos, no son los grandes hacendados quienes han visto caer de sus manos estos millones de hectáreas, sino los miserables, los ignorantes, los débiles, los que no pueden llamar compadre a un juez de Distrito, a un gobernador ni a un ministro de Estado.”

¡Cuánta razón tenía Wistano Luis Orozco! Hacia 1890, Albert Kimsey Owen era el concesionario de buena parte de los recursos del Valle de El Fuerte,¹ incluyendo las aguas del río y del canal llamado de Los Tastes, y desde mediados del siglo, bajo el gobierno de Manuel María Gándara, se había intensificado en Sonora la campaña para exterminar a los yaquis y despojarlos definitivamente.

te de sus tierras. El gobierno de Luis E. Torres, hacia los años ochenta, y poco antes el del general Pesqueira, llevaron las cosas más lejos, hasta culminar las incursiones contra los yaquis en una violenta guerra, en la que la tribu fue finalmente derrotada. A la muerte del líder Cajeme, se inició el reparto de tierras en favor de los blancos y criollos, frente a una vigorosa resistencia de los indígenas. Solamente entre 1890 y 1895 se apropian centenares de miles de hectáreas, destacando entre los beneficiarios el general Torres y familia, Carlos Conant y Cía., F. Mc. Donald, J. Bros y la Compañía Constructora Richardson, etcétera.²

II. La revolución y la reforma cardenista

Como en gran medida aconteció en el resto del país, el régimen agrario postulado por la Revolución de 1910, que jurídicamente culminó en la famosa Ley del 6 de enero de 1915 y en el artículo 27 constitucional, no implicó cambios inmediatos en la distribución de la tierra en el Noroeste. Salvo disposiciones aisladas, tendientes a dotar y restituir pequeñas extensiones de tierra a varias comunidades, las cosas se mantuvieron durante algunos años prácticamente en las condiciones en que se hallaban al caer el porfirismo. Hacia los veinte, bajo el gobierno del general Alvaro Obregón, empezó a promoverse en una escala importante el reparto de tierras y a reanudarse el desarrollo de varias zonas de riego a través de contratos con empresas privadas como la Cía. Constructora Richardson. Bajo la administración del general Plutarco Elías Calles cobró impulso la construcción de caminos y de obras de riego, se ampliaron apreciablemente las áreas de cultivo y empezó a organizarse un nuevo sistema financiero y en particular, de crédito agrícola, adquiriendo además el gobierno las acciones de la Cía. Richardson, que operaba en el Valle del Yaqui. En cambio, casi no se tocó la estructura agraria del Noroeste, y las mejores tierras de Mexicali, el Yaqui, Mayo, El Fuerte y Culiacán siguieron principalmente en poder de empresas extranjeras, de viejos hacendados y de un nuevo tipo de grandes agricultores, que en cierto modo fueron el producto de una inicial y tímida revisión del problema agrario, y de que algunos "revolucionarios" se hicieran rápidamente de tierras, en vez de dárselas a los campesinos.

Veinte años después de haber sido expedida la Constitución de Querétaro, a mitad del gobierno presidido por el general Lázaro Cárdenas, se empezó definitivamente a cumplir la promesa de entregar la tierra a los campesinos. Por lo que se refiere al Noroeste,

el gobierno dictó resoluciones que entrañaron una profunda transformación del régimen agrario, cobrando inusitado impulso el ejido y la pequeña propiedad agrícola, al propio tiempo que se destruían y fraccionaban muchos viejos latifundios.

En el Valle de Mexicali la reforma cardenista fue en cierto modo una línea divisoria en el desarrollo agrícola regional. Mexicali empezó a adquirir cierta importancia desde 1909-10, convirtiéndose en una zona agrícola de primer orden en el periodo comprendido entre 1918-1920; tal desarrollo, empero, estuvo principalmente a cargo de agricultores extranjeros (chinos y norteamericanos) y de una gran empresa denominada "Colorado River Land Co.". Hacia el fin de la década de los treinta, la agricultura de la región empezó a mexicanizarse, multiplicándose los ejidos y pequeñas propiedades y creándose condiciones que atrajeron a centenares de familias procedentes del interior del país y a muchos mexicanos radicados sobre todo en California, interesados en aprovechar los créditos y facilidades que se ofrecían para el desmonte, apertura y cultivo de tierras.

El impacto de la reforma agraria en el Yaqui fue semejante. El Yaqui empezó a desarrollarse rápidamente a partir de 1925, aunque desde principios del siglo se cultivaban en la región entre 5 000 y 10 000 hectáreas. En 1937, el área bajo riego era de aproximadamente 50 000 hectáreas y 10 años más tarde pasaba de 100 000, a pesar de que en el periodo inmediato a la Reforma el desarrollo agrícola de la región se contrajo, tanto por virtud de los profundos reajustes que implicó el tránsito hacia nuevos sistemas de explotación de la tierra, como por la incomprensión, reticencia y obstrucción de parte de los grandes terratenientes afectados por el reparto. La Reforma Agraria en el Yaqui no sólo modificó las condiciones existentes en la margen izquierda del río sino que impuso un nuevo régimen en los sistemas de tenencia de la tierra empleados por la tribu yaqui.

La política del gobierno federal tomó cuerpo en varias declaraciones y disposiciones expedidas entre 1937 y 1940. En septiembre de 1937, el presidente Cárdenas reconoció la legitimidad de las demandas de tierra de los yaquis, los que como ya dijimos, habían sido injustamente despojados de sus tierras, sobre todo en el siglo XIX. En octubre del propio año de 1937, el gobierno federal dictó el acuerdo relativo a la resolución del problema agrario en el Valle del Yaqui, estableciendo, entre otras cosas, lo siguiente:

II. En la tramitación, resolución y ejecución de los expedientes agrarios. . . , se respetará la pequeña propiedad agrícola en explotación que de acuerdo con la Constitución General de la República y del Código Agrario es inafectable; al respetarse las 100 hectáreas de riego, para cada propietario, en las resoluciones correspondientes queda definido y asegurado el derecho al mejor uso y aprovechamiento del agua.

III. Servirá de base para los efectos del monto de las afectaciones ejidales la extensión de ocho hectáreas de tierra de cultivo, por individuo, más la extensión de terrenos para usos comunales.

VI. En las reglamentación del uso y aprovechamiento de las aguas se tendrán en cuenta los casos en que se registre la escasez de dicho líquido, para que los prorrateos se hagan entre las tierras de riego de las pequeñas propiedades agrícolas en explotación y las de cultivo concedidas a los ejidatarios, proporcionalmente a las extensiones y cultivos de unas y otras.

VIII. Por conducto de la Secretaría de Agricultura y Fomento se resolverán favorablemente las peticiones que desde luego le presenten los agricultores que contribuirán a las dotaciones ejidales de que se trata, para que en las extensiones de tierras que no están abiertas al cultivo, situadas entre la margen izquierda del río Yaqui y la margen derecha del río Mayo, se les señale la porción en la cual habrán de llevar a cabo trabajos de fraccionamiento sujetos a la ley de colonización. . .

IX. A la tribu Yaqui se le concede toda la extensión de tierra laborable ubicada sobre la margen derecha del río Yaqui, con el agua necesaria para riegos, de la presa en construcción de la Angostura, así como toda la sierra conocida por Sierra Yaqui, a cuyos componentes se les proveerá de los recursos y elementos necesarios para el mejor aprovechamiento de sus tierras.

Unos meses más tarde, en febrero de 1938, el gobierno federal dictó otro Acuerdo, en el que tras de señalarse que “El Estado de salud de un alto porcentaje de la población yaqui es deprimente, debido especialmente a la mala alimentación y a la falta de atención médica. . .”, se ordenaba conjugar los esfuerzos de varias dependencias del ejecutivo para organizar facilidades educativas y servicios asistenciales, sanear la región, combatir el alcoholismo y ejecutar las obras necesarias para el riego de las tierras poco antes otorgadas a los yaquis. En el propio Acuerdo se dispuso, además, que la tribu podría disponer cada año hasta del 50 % del caudal almacenado por la presa de La Angostura, a medida que las tierras de su propiedad fueren requiriendo de mayores cantidades de agua.

Las medidas adoptadas por el gobierno del presidente Cárdenas en las diversas zonas agrícolas de Sinaloa, tuvieron la misma proyección que las correspondientes al Yaqui y Mexicali. Como en otras entidades del país, la agricultura sinaloense descansaba en grandes explotaciones, entre las que sobresalían las fincas extranjeras de Los Mochis. Desde 1917, de la fusión de dos empresas

norteamericanas nació la United Sugar Company, que durante muchos años fue prácticamente dueña de la agricultura y de la única industria importante de la región. El advenimiento de nuevos métodos de trabajo y de técnicas mucho más eficientes que las empleadas por los viejos latifundistas mexicanos, trajeron consigo un considerable aumento de la producción y de la productividad. Pero a la vez, la aparición y el desarrollo de una clase asalariada, precisamente en los años en que triunfaba la Revolución Mexicana, hizo posible contar con crecientes medios de organización y defensa de que habían carecido los peones y se tradujo en conflictos y rivalidades entre la población local y la empresa extranjera.

A principios de 1939, tras de numerosos incidentes que, más de una vez, pusieron de relieve el deseo de la empresa de burlar y evadir las exigencias de sus trabajadores, el gobierno federal dispuso que las tierras de la compañía se entregaran a los campesinos, los que poco después se organizaron en la Sociedad de Interés Colectivo Agrícola Ejidal (SICAE), a través de la cual adquirieron, con créditos del Banco Nacional de Crédito Ejidal, la maquinaria agrícola, los equipos de bombeo y los aperos y animales que hasta entonces habían pertenecido a la United Sugar Company.

El paso dado por el gobierno federal abrió una nueva etapa en el desarrollo agrícola de El Fuerte, y tanto ahí como en Culiacán y en las regiones agrícolas intermedias, rápidamente empezaron a desenvolverse el ejido y la pequeña propiedad, modificándose así toda la estructura agraria sinaloense.

*

Se carece de datos suficientemente precisos que muestren la magnitud y naturaleza de los cambios ocurridos en la situación agraria del Noroeste con motivo de la política puesta en marcha por el gobierno cardenista, pero el examen de los correspondientes al Valle del Yaqui y la comparación de las cifras relativas a toda la región, consignadas en los Censos Agropecuarios de 1930 y 1940, resultan muy ilustrativas.

En 1935 había en el Yaqui 43 738 hectáreas dentro de la zona de riego, distribuidas como sigue:

DISTRIBUCION DE LA TIERRA EN EL VALLE DEL YAQUI EN 1935
(Hectáreas)

<i>Frecuencia</i>	<i>Superficie</i>	<i>Total</i>
Hasta 100	44 638	100.00
101-150	13 915	31.82
151-200	2 752	6.29
201-400	3 890	8.89
401 o más	9 979	20.76
	14 102	32.24

Como podrá observarse, en tanto que los predios de menos de 100 hectáreas no llegaban siquiera al 32 %, los mayores de 200 representaban alrededor del 53 % de toda la tierra aprovechable, con la circunstancia de que las superficies de más de 150 hectáreas, que absorbían aproximadamente el 62 %, estaban controladas por 85 propietarios, a los que tocaba una extensión media de 318 hectáreas.

Dos años después, a raíz del acuerdo presidencial de octubre de 1937, la situación agraria del Yaqui acusaba una fisonomía totalmente distinta:

DISTRIBUCION DE LA TIERRA AGRICOLA EN EL YAQUI
A FINES DE 1937
(Hectáreas)

<i>Frecuencia</i>	<i>Propietario</i>	<i>Superficie</i>	<i>Total</i>
	3 604	52 321	100.00
Ejidos	2 765	19 439	37.15
Propiedades privadas			
Hasta 5 Has.	99	408	0.78
5.1-10	148	1 291	2.47
10.1-20	185	2 995	5.72
20.1-30	91	2 386	4.56
30.1-40	41	1 607	3.07
40.1-50	50	2 454	4.69
50.1-60	27	1 583	3.03
60.1-70	10	690	1.32
70.1-80	26	2 067	3.95
80.1-90	4	360	0.69
90.1-100	142	14 184	27.11
Mayor de 100	16	2 857	5.46

Los ejidos concurrían ya con poco más de 37 % de las tierras de cultivo, correspondiendo a propietarios privados el 63 % restante.

Considerando las diversas formas de tenencia de la tierra, los predios de menos de 100 hectáreas participaban casi con el 95 %, contra menos del 32 % en 1935. En el sector de propiedad privada, desde un principio tendieron a predominar las extensiones que se aproximaban al límite de inafectabilidad. Mientras los predios particulares de menos de 10 hectáreas sólo absorbían poco más del 3 % de la tierra agrícola del Valle, los de más de 90 hectáreas representaban alrededor del 32.6 %.

Si en vez de comparar las condiciones agrarias existentes en una zona agrícola, el problema se examina con mayor amplitud, o sea para todo el Noroeste, se advierten tendencias similares. En la década comprendida entre 1930 y 1940, las superficies de labor aumentaron de poco más de 773 000 a 921 000 hectáreas en números redondos. Pero si bien el incremento cuantitativo no fue extraordinario, la transformación cualitativa operada en la estructura del sistema de tenencia de la tierra en el Noroeste fue verdaderamente trascendental.

Mientras que las extensiones agrícolas en poder de particulares descendieron de aproximadamente 718 000 a 480 000 hectáreas, la superficie de los predios ejidales aumentó de 54 800 a cerca de 441 300 hectáreas, lo que significa que en el breve lapso de 10 años —y en la práctica el cambio se produjo en un periodo de tiempo mucho menor— la agricultura ejidal concurre respectivamente con el 7 y el 48 % de las extensiones de labor. Como punto de referencia cabe recordar que las superficies cultivables a disposición de los ejidos en todo el país, representaron en 1930 y 1940 el 13 y el 47 %, lo que pone de manifiesto la mayor intensidad de la reforma agraria efectuada en el Noroeste.

La transformación del régimen de tenencia de la tierra no se limitó a una o varias regiones aisladas, sino que abarcó a las zonas agrícolas más importantes de las cuatro entidades del Noroeste. En Baja California Norte, por ejemplo, en donde en 1930 no había ejidos agrícolas, en 1940 la superficie ejidal era de 85 100 hectáreas, representando ya el 45.3 % de las tierras de labor. En Sonora, las extensiones ejidales pasaron de menos de 30 000 a más de 108 400 hectáreas, incrementándose su importancia relativa del 13.2 al 40.2 % del total de tierras laborables. La transformación fue aún más drástica en Sinaloa; pues las tierras agrícolas ejidales aumentaron de 24 600 a más de 244 800 hectáreas, pasando en términos relativos del 6 al 54.3 % de las superficies de labor. En la propia Baja California Sur, en donde por entonces no existía ninguna región agrícola de importancia, los ejidos recibieron más de 2 600

hectáreas, llegando su extensión a representar el 22.8 % del área agrícola disponible.

El impacto que la reforma agraria produjo en la agricultura y en la economía toda del Noroeste, difícilmente podría exagerarse. Frente al entusiasmo y a la comprensible satisfacción de los miles de personas beneficiadas directamente por el reparto de la tierra, los grandes hacendados reaccionaron con un encono que no trataron siquiera de ocultar. Y mientras algunas personas —basadas en el rápido éxito inicial— llevaron las cosas a planos demasiado simplistas, subestimando muchos de los problemas y obstáculos que por fuerza surgirían a partir de la entrega de la tierra, otros atribuyeron al gobierno fines siniestros, y actuando en respuesta a intereses que la nueva política agraria lesionaba, extremaron su opinión hasta el punto de suponer a la reforma caracteres francamente comunistas. En ese ambiente, inclusive, no faltaron quienes entrevieran un derrumbe económico total y quienes aseguraran que el nuevo régimen agrario sólo conduciría a agravar los problemas y a intensificar el déficit de la producción agrícola. A la postre, nada de eso ocurrió. Por el contrario, al propio tiempo que la agricultura del Noroeste recibió un estímulo sin precedentes, algunos de los más hostiles enemigos de la reforma modificaron poco a poco su actitud frente a ella, llegando a menudo a reconocer su gran importancia como factor de impulso de un desarrollo retenido durante muchos años a causa de una defectuosa y antieconómica distribución de la tierra.

III. Los últimos veinte años

La reforma agraria no se efectuó en el Noroeste en condiciones análogas a las que privaron en otras regiones del país. Mientras en los Estados del Centro la destrucción de los latifundios dio lugar a un reparto de la tierra que se tradujo en el establecimiento de miles de pequeñísimos ejidos individuales y propiedades privadas, en el Noroeste, donde el problema demográfico no existía y los antecedentes del régimen agrario eran distintos, los ejidos nacieron en condiciones más holgadas y las explotaciones privadas no respondieron en general al viejo criterio revolucionario de que la pequeña propiedad fuese una unidad agrícola, capaz de absorber el trabajo y de garantizar el sostenimiento económico de una familia.

En lugar de genuinas pequeñas propiedades, a partir de la reforma surgieron explotaciones que en la mayor parte de los casos llegaban a 100 hectáreas, o sea al límite de inafectabilidad señala-

do por la ley para las extensiones de riego de gravedad. En materia ejidal, aunque en algunos casos los predios resultaron demasiado pequeños, en general predominaron las extensiones de 5 a 10 y aun más hectáreas, lo que revela que no llegó a pulverizarse la explotación de la tierra mediante el establecimiento de ejidos de una e inclusive de menos de una hectárea, como ocurrió en Morelos, Tlaxcala y otras entidades del altiplano. Y en cuanto al régimen de explotación de los ejidos, junto a sistemas individuales de tenencia de la tierra se organizaron, principalmente en el Yaqui y El Fuerte, ejidos colectivos.

Apenas repartida la tierra y sobre todo cuando empezaron a resentirse los beneficios derivados de una nueva estructura agraria y de una nueva política agrícola, comenzó asimismo de vuelta a cobrar impulso la lucha por la posesión de la tierra. Al amparo de un régimen legal favorable, los ejidatarios pretendían aumentar y acelerar la dotación y restitución de tierras, disponer de más créditos y ayuda técnica y ampliar la participación de la agricultura ejidal en los nuevos distritos y zonas de riego. Por su lado, los agricultores particulares, al darse cuenta de que el tránsito a un nuevo régimen de explotación no sólo no implicaba su ruina sino que les abría perspectivas que unos años antes no existían, unieron sus fuerzas y con el apoyo o al menos la tolerancia de ciertas autoridades locales y federales, encontraron la manera de burlar la ley y de crear en la práctica, mediante una diversidad de ingeniosos expedientes, una situación que no tenía cabida en el marco legal.

En tanto que, como ya hemos visto, entre 1930 y 1940 la reforma agraria impuso profundos cambios en el régimen de tenencia de la tierra, en la siguiente década las cosas se desarrollaron de otra manera. Según el Censo Agrícola de 1950, el Noroeste contaba a esa fecha con 1 735 019 hectáreas de labor, correspondiendo alrededor de 1 160 000 a extensiones privadas y poco más de 574 000 a ejidos. Si se tiene presente que diez años antes las cifras respectivas eran de aproximadamente 480 000 y 441 000 hectáreas, se deduce que mientras las superficies de los predios particulares crecieron de 100 a 242, las correspondientes a ejidos agrícolas sólo aumentaron de 100 a 130.

Referida la importancia de la agricultura ejidal al total de tierras de labor se observa, por otro lado, que en la década de referencia los ejidos absorbieron las proporciones siguientes:

IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS EJIDOS

<i>Entidad</i>	<i>1940</i>	<i>1950</i>
<i>Total (Noroeste)</i>	47.9	33.1
Baja California	45.3	42.5
Baja California Sur	22.8	16.5
Sonora	40.2	17.7
Sinaloa	54.3	49.6

Mientras que en toda la región la importancia relativa de las tierras ejidales descendió del 47.9 al 33.15, en Sonora, en particular, el descenso fue realmente severo, pues la proporción absorbida por los ejidos declinó del 40.2 al 17.7%, no porque disminuyeran en términos absolutos las extensiones ejidales, sino porque se registró un aumento sin precedente de las superficies agrícolas destinadas a explotaciones en poder de particulares.

En resumen, entre 1930 y 1950 tuvo lugar una honda transformación del régimen de propiedad y tenencia de la tierra y un importante desarrollo de la agricultura del Noroeste. Como se verá más adelante, al entrar de lleno al examen de la estructura agrícola de la región, las extensiones laborables aumentaron mucho más de prisa que en el resto del país, merced a las obras de riego que hicieron posible aprovechar terrenos antes improductivos. Pero, en tanto que en la primera etapa el impulso a la agricultura ejidal del Noroeste fue muy vigoroso —mayor que en otras regiones y mayor, desde luego, que el estímulo dado a la agricultura privada—, en los años posteriores se invirtió radicalmente tal tendencia y la mayor parte de las tierras abiertas al cultivo en Sonora, Sinaloa y Baja California se destinaron, como puede comprobarse en el cuadro que sigue, a explotaciones agrícolas privadas.

A juzgar por los propios datos censales, la situación agraria prevalectante en el Noroeste no justificaba la política seguida a partir de 1940, pues aparte de que en dicha región fue posible incorporar al cultivo grandes extensiones que hasta entonces no se habían aprovechado, quedaban además muchos ejidatarios que todavía no contaban con tierra. Mientras en 1950 había en el Noroeste cerca de 20 000 ejidatarios sin tierra, o sea alrededor del 27% del total, y en Sinaloa tal proporción era de 32%, en el resto de la República el número de los que no poseían tierra representaba el 10% del total de ejidatarios.

REGIMEN DE EXPLOTACION DE LAS TIERRAS DE LABOR
(Hectáreas)

Conceptos	1930	1940	1950
<i>Total del país</i>	14 617 769	14 871 078	19 928 261
Propiedades priv.	12 677 301	7 825 858	11 137 395
Ejidos.....	1 940 468	7 045 220	8 790 866
<i>Noroeste</i>	773 133	920 821	1 735 019
Propiedades priv.	718 307	479 561	1 160 975
Ejidos	54 826	441 260	574 044
<i>Baja California</i>	126 296	187 719	290 660
Propiedades priv.	126 296	102 624	166 990
Ejidos	— — —	85 095	123 670
<i>Baja California Sur</i>	8 642	12 730	27 706
Propiedades priv.	8 388	9 831	23 122
Ejidos	254	2 899	4 584
<i>Sinaloa</i>	411 823	450 827	612 154
Propiedades priv.	387 250	205 994	308 598
Ejidos	24 573	244 833	303 556
<i>Sonora</i>	226 372	269 545	804 499
Propiedades priv.	196 373	161 112	662 265
Ejidos	29 999	108 433	142 234
<i>Otras entidades</i>	13 844 636	13 950 257	18 193 242
Propiedades priv.	11 958 994	7 346 297	9 976 420
Ejidos	1 885 642	6 603 960	8 216 822

FUENTE: I, II y III Censos Agrícolas. Dirección General de Estadística.

Aunque a primera vista podría suponerse, dada la insuficiencia e irregularidad de las lluvias y la poca significación de la agricultura de temporal, que gran parte de las tierras de labor del Noroeste consignadas en el Censo de 1950, eran tierras de riego, la mayor importancia relativa correspondió a las de temporal, con una extensión aproximada de 1 055 000 hectáreas, tocando a las de riego poco más de 661 000, de las cuales 382 000 eran particulares y cerca de 280 000, ejidales. Consideradas estas extensiones frente a las de todo el país, se obtiene que en el propio año de 1950 el Noroeste absorbía el 8.7 % del total de tierras de labor y el 27 % de las de riego. De las extensiones ejidales de riego del Noroeste, Baja California participaba, en números redondos, con 94 400

hectáreas, Sinaloa con 94 200, Sonora con 89,800 y Baja California Sur con poco más de 1,300.

El censo de 1950 no ofreció un cuadro suficientemente riguroso y apegado a la realidad sobre la distribución de las tierras de labor, según la magnitud de los predios; sin embargo, del examen de algunas cifras consignadas en el mismo se deriva la siguiente imagen, que no deja de ser interesante.

DISTRIBUCION DE LAS TIERRAS DE LABOR
DEL NOROESTE
(Hectáreas)

<i>Frecuencia</i>	<i>Suma</i>	<i>Baja California</i>	<i>B. Calif. Sur</i>	<i>Sonora</i>	<i>Sinaloa</i>
<i>Total</i>	1 735 019	290 660	27 706	804 499	612 154
0.1 a 5.0	33 914	1 889	2 478	16 319	13 228
5.1 a 10.0	35 666	2 813	1 032	12 300	19 521
10.1 a 25.0	86 638	26 791	1 043	21 108	37 696
25.1 a 50.0	121 274	36 879	1 176	33 837	49 382
50.1 a 100.0	179 228	38 223	1 172	67 463	72 370
100.1 a 200.0	108 793	24 816	2 482	40 759	40 736
200.1 a 400.0	139 833	14 351	3 773	58 192	63 517
400.1 a 800.0	163 766	26 698	2 424	50 850	83 794
800.1 o más	865 907	118 200	12 126	503 671	231 910

FUENTE: *III Censo Agrícola*. Dirección General de Estadística, 1950.

El cuadro anterior requiere una breve explicación: las cifras que en él se consignan corresponden a tierras de riego, humedad y temporal, no siendo posible conocer la distribución por frecuencias en cada uno de dichos sectores. No obstante, si se tiene en cuenta que las extensiones de más de 200 hectáreas concurren con una superficie total de 1 169 506 hectáreas y que las tierras agrícolas de humedad y temporal alcanzan en conjunto poco más de 1 073 100 hectáreas, de una manera burda puede considerarse, dada la proximidad de dichas cifras, que según el censo de 1950, la extensión de 200 hectáreas era en cierto modo la línea divisoria entre las tierras de riego, por un lado, y las de humedad y temporal por el otro.

De acuerdo con tal hipótesis resultaría, en consecuencia, que en la agricultura de temporal predominaban las extensiones grandes, o sea de más de 200 y sobre todo de más de 800 hectáreas, y en las explotaciones de riego la mayor importancia correspondía a pre-

dios con una extensión media de 50 a 100 hectáreas, en segundo lugar a explotaciones de 25 a 50 y en tercero a propiedades de 100 a 200 hectáreas como máximo.

En el cuadro que sigue puede apreciarse con mayor claridad y precisión la importancia relativa de las tierras de labor del Noroeste, tanto en conjunto como en cada entidad:

**IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS SUPERFICIES
DE LABOR DEL NOROESTE
(Porcentajes)**

<i>Hectáreas</i>	<i>Suma</i>	<i>B.Cali- fornia</i>	<i>B. Calif. Sur</i>	<i>Sonora</i>	<i>Sinaloa</i>
<i>Total</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>
0.1 a 5.0	1.95	0.65	8.95	2.03	2.16
5.1 a 10.0	2.06	0.97	3.72	1.53	3.19
10.1 a 25.0	4.99	9.22	3.76	2.62	6.16
25.1 a 50.0	6.99	12.69	4.24	4.21	8.07
50.1 a 100.0	10.33	13.15	4.23	8.39	11.82
100.1 a 200.0	6.27	8.54	8.96	5.07	6.65
200.1 a 400.0	8.06	4.94	13.62	7.23	10.38
400.1 a 800.0	9.44	9.18	8.75	6.32	13.69
800.1 o más	49.91	40.66	43.77	62.60	37.88

Examinada desde una perspectiva más amplia la situación descrita en los dos cuadros anteriores y relacionando las superficies totales de los predios con el número de éstos en cada frecuencia, a fin de conocer las extensiones medias, se llega al siguiente resultado:

**IMPORTANCIA RELATIVA Y SUPERFICIES MEDIAS DE LAS
TIERRAS DE LABOR DEL NOROESTE
(Hectáreas)**

<i>Frecuencia</i>	<i>Superficie</i>		
	<i>Total</i>	<i>Total</i>	<i>Media</i>
<i>Total</i>	<i>100.00</i>	<i>1 735 019</i>	<i>49.40</i>
0.1 a 10.0	4.01	69 580	4.20
10.1 a 50.0	11.98	207 912	25.73
50.1 a 100.0	10.33	179 228	80.84
100.1 a 200.0	6.27	108 793	152.16
200.1 a 800.0	17.50	303 599	397.90
800.1 o más	49.91	865 907	3 126.02

Tiene interés hacer notar que mientras la extensión media de los predios de labor en el Noroeste fue, según el censo de 1950, de 49.4 hectáreas, en el resto del país sólo se alcanzó una media de 13.5 hectáreas, lo que nuevamente pone de relieve la mayor intensidad del fraccionamiento de las tierras agrícolas en el centro de la República. Conviene, asimismo, tener presente que el promedio estimado para el Noroeste impide apreciar la diversidad de condiciones predominantes en cada entidad. En efecto, en tanto que la media correspondiente a Sinaloa y Sonora es de 45 y 56 hectáreas, respectivamente, o sea bastante similar entre sí, la extensión estimada para Baja California pasa de 66 hectáreas y la del Territorio no llega a 10. En cuanto a las extensiones de temporal de más de 800 hectáreas, se observan también sensibles discrepancias aun dentro del Noroeste, pasando la media correspondiente de 1 633 hectáreas en Sinaloa a 7 631 en Sonora.

Por lo que hace a los ejidos no se conoce con precisión la forma en que está distribuida la tierra; pero los escasos elementos de que se dispone, permiten llegar a algunas conclusiones reveladoras: en tanto que en 1950 los ejidatarios con menos de una hectárea no llegaban en el Noroeste al 1 % del total, en el resto del país constituían cerca del 8 %; aquéllos con parcelas de 1 a 4 hectáreas representaban el 11.3 % en el Noroeste y el 34.9 % en las zonas restantes, y mientras en éstas sólo el 14.9 % de los ejidatarios disponían de predios de más de 10 hectáreas, en el Noroeste la proporción era de 35.5 % del total. El examen de la situación prevaleciente en cada una de las entidades del Noroeste muestra, por su parte, lo que sigue:

De 5 277 ejidatarios existentes en Baja California en 1950, 5 207 disponían de parcelas de 10 o más hectáreas; en Baja California Sur predominaban las extensiones de 1 a 4 hectáreas; en Sonora, la mayor parte de los ejidatarios contaban con parcelas de 4 a 10 hectáreas, siendo esa también la distribución correspondiente a Sinaloa.

El bosquejo presentado hasta aquí con base en el Censo Agrícola de 1950 no carece de interés y utilidad, pero de ningún modo refleja fielmente la situación agraria del Noroeste. Aparte de ser ya inactual, adolece de serios defectos, es demasiado esquemático, y como se señaló, no permite conocer la distribución de la tierra en cada uno de los distritos y zonas de riego y en cada tipo o sistema de explotación agrícola. Con el propósito de superar esas lagunas, examinaremos las cifras más recientes y completas elaboradas por la Secretaría de Recursos Hidráulicos, tras de advertir que no pre-

tendemos un estudio exhaustivo, sino tan sólo conocer las principales características del régimen de propiedad y tenencia de la tierra en el Noroeste, pues de otra manera nuestro examen de la agricultura resultaría demasiado incompleto y sería como construir un edificio sin cimientos.

IV. Estado actual de la tenencia de la tierra en los distritos de riego del Noroeste

Desde hace varios años, la Secretaría de Recursos Hidráulicos ha venido señalando la forma en que se distribuye la tierra en los distritos de riego. Según datos correspondientes a 1956, los principales distritos operados por dicha dependencia en el Noroeste contaban con 740 573 hectáreas, distribuidas entre 34 965 personas. Como puede apreciarse en el cuadro que sigue, en el que se desglosan tales cifras, actualmente hay en el Noroeste tres tipos de productores, a saber: ejidatarios, colonos y antiguos propietarios.

DISTRIBUCION DE LAS TIERRA EN LOS PRINCIPALES
DISTRITOS DE RIEGO DEL NOROESTE¹

Extensión	USUARIOS				SUPERFICIE (has.)			
	Suma	Antiguos Prop.	Colonos	Ejidatarios	Suma	Antiguos Prop.	Colonos	
Totales	34 965	7 099	5 705	22 161	740 573	260 151	234 110	246 312
De 0.1 a 5.0	952	501	220	222	3 338	1 465	916	956
De 5.1 a 10.0	11 768	384	262	11 122	70 608	3 144	2 051	65 413
De 10.1 a 20.0	16 833	3 642	2 374	10 817	273 295	48 319	45 033	179 943
De 20.1 a 30.0	1 138	345	793	---	29 091	9 074	20 018	---
De 30.1 a 40.0	579	255	324	---	21 225	9 483	11 742	---
De 40.1 a 50.0	995	328	667	---	53 412	15 776	37 636	---
De 50.1 a 100	2 632	1 576	1 056	---	254 148	137 434	116 714	---
Mayores de 100.1	68	68	---	---	35 456	35 456	---	---

¹ Datos a 1956, con excepción de los relativos al Distrito de Riego del Río Colorado (1955). Se incluyen los sistemas del Río Colorado, Río Tijuana, Río Altar, Costa de Hermosillo y Valles del Yaqui, Mayo y Culiacán. En dichos distritos disponen actualmente de agua alrededor de 720 000-730 000 hectáreas, o sea una extensión ligeramente menor que la arriba consignada. Tal discrepancia obedece a que mientras en algunos distritos los datos concentrados en el cuadro son superiores a las extensiones que realmente se están beneficiando, en otros acontece lo contrario. Los datos relativos al Valle de El Fuerte no se incluyen, en virtud de que la Secretaría de Recursos Hidráulicos carece de información tan precisa como la que se refiere a los distritos de riego que directamente opera.

FUENTE: Secretaría de Recursos Hidráulicos. Dirección General de Distritos de Riego. Departamento de Planeación, Investigación y Estadística e *Informe Estadístico*, núm. 9, septiembre de 1955.

En 1956 los ejidatarios representaban el 63.4 % del total de usuarios, no obstante lo cual solamente absorbían el 33.3 % de la tierra. Los agricultores particulares —colonos y antiguos propietarios— representaban por su parte el 36.6 % de los usuarios y participaban con el 66.7 % de la tierra disponible.

El examen de conjunto de la situación agraria en los distritos de riego del Noroeste, muestra que 12 720 usuarios, o sea el 36.3 % del total, son titulares de predios de 1 a 10 hectáreas; y si se añaden las 16 833 personas cuyos predios van de 10 a 20 hectáreas, resulta entonces que 29 553 personas, que equivalen al 84.4 %, sólo poseen el 46.8 % de la tierra existente en los distritos de riego.

En las escalas superiores desde el punto de vista del tamaño de los predios se observa una situación inversa, pues el 10.6 % de los propietarios, con extensiones mayores de 40 hectáreas, controlan el 46.4 % de la tierra. Aunque las condiciones imperantes en los distritos de riego acusan entre sí marcadas afinidades, al propio tiempo muestran diferencias que conviene subrayar, pues de no ser así, se corre el riesgo de ofrecer una imagen demasiado simplista del estado que guarda la distribución de la tierra en los distritos de riego.

En Mexicali, por ejemplo, a diferencia de lo que ocurre en otras zonas, no hay antiguos propietarios. Los agricultores se dividen en colonos y ejidatarios, siendo éstos los más importantes en número, mas no en la proporción de tierra agrícola que controlan.

Según Recursos Hidráulicos, en 1955 había en Mexicali 9 181 tenedores de la tierra, que disponían de 264 899 hectáreas.

DISTRIBUCION DE LA TIERRA EN EL DISTRITO DEL RIO COLORADO¹

Extensión	USUARIOS			SUPERFICIE (has.)		
	Suma	Colonos	Ejidatarios	Suma	Colonos	Ejidatarios
Total	9 181	3 624	5 557	264 899	153 633	111 266
De 0.1 a 5.0	53	53	----	212	212	----
De 5.1 a 10.0	203	203	----	1 660	1 660	----
De 10.1 a 20.0	6 430	873	5 557	126 369	15 103	111 266
De 20.1 a 30.0	745	745	----	18 812	18 812	----
De 30.1 a 40.0	321	321	----	11 636	11 636	----
De 40.1 a 50.0	560	560	----	26 806	26 806	----
De 50.1 a 100.0	869	869	----	79 404	79 404	----
Mayores de 100	----	----	----	----	----	----

¹ Aunque Recursos Hidráulicos tiene datos a 1956 sobre la distribución de la tierra en el Valle de Mexicali, en el cuadro anterior se prefirió concentrar cifras correspondientes a 1955, en virtud de que se acercan más a la extensión de riego de que realmente se dispone en el distrito.

FUENTE: Secretaría de Recursos Hidráulicos. Dirección General de Distritos de Riego. *Informe Estadístico*, núm. 9, septiembre de 1955.

Es de hacerse notar, empero, que en el Valle de Mexicali —comprendiendo la porción sonorenses de San Luis, R. C.— solamente se riegan unas 215 000 a 220 000 hectáreas, razón por la cual el cuadro anterior incluye por lo menos 45 000 hectáreas que hasta ahora no se han beneficiado y que inclusive no podrán contar con agua en un futuro próximo.

Según el cuadro de referencia, la extensión de cada ejido oscila entre 10 y 20 hectáreas, debiendo aclararse que les corresponde una superficie media de 20. En el sector privado se advierte un fuerte predominio de los predios de 50 a 100 hectáreas, tocando el segundo lugar a las extensiones de 40 a 50. En el pequeño distrito del Río de Tijuana sólo hay 207 colonos con 849 hectáreas, quedando todos los predios agrícolas comprendidos en las frecuencias de 1 a 5 y 5 a 10 hectáreas.

En la zona agrícola de Caborca, en donde una pequeña extensión se riega con las aguas del Río Altar, las condiciones existentes son también peculiares. Más del 70 % de las 3 000 hectáreas consideradas por Recursos Hidráulicos están en manos de 247 antiguos propietarios, cuyos predios tienen las más variadas dimensiones, pues van desde pequeñas parcelas hasta lotes de 50 a 100 hectáreas y aun ligeramente mayores. En el distrito hay además 151 ejidatarios con un total de 756 hectáreas, lo que indica que la superficie media de los ejidos es de 5 hectáreas. Estos datos, sin embargo, no pueden considerarse representativos de la situación que priva en la zona agrícola Altar-Caborca, debido a que en los últimos años se han abierto miles de hectáreas que se riegan por bombeo y en las que, como se verá más adelante, las grandes propiedades tienen una importancia relativa cada vez mayor.

En tanto que en Mexicali no hay antiguos propietarios y en el distrito de riego del Río Altar no existen colonos, en la Costa de Hermosillo prácticamente no hay ejidatarios.

De las 76 840 hectáreas registradas en el cuadro que sigue, 46 430 corresponden a 643 colonos, 30 210 están en poder de 42 antiguos propietarios y solamente 200 en manos de 71 ejidatarios. De acuerdo con estos datos, las superficies medias en cada uno de dichos grupos son de 72.2, 719.3 y 2.8 hectáreas, respectivamente. Poco más de 67 500 hectáreas, o sea un 87.9 % del total, consiste en predios de 50 a 100 hectáreas y mayores de 100, lo que indica que según la Secretaría de Recursos Hidráulicos, la Costa de Hermosillo es la zona agrícola del Noroeste donde hay una mayor concentración de la tierra de cultivo, pues de un total de 35 456

hectáreas distribuidas en predios mayores de 100 hectáreas, 30 210 se localizan en dicha región.

DISTRIBUCION DE LA TIERRA EN LA COSTA DE HERMOSILLO

EXTENSION Has.	USUARIOS				SUPERFICIE (has.)			
	Suma	Ant. propie- tarios	Co- lo- nos	Eji- data- rios	Suma	Antiguos Propie- tarios	Colo- nos	Eji- data- rios
Total	756	42	643	71	76 840	30 210	46 330	200
De 0.0 a 5.0	71	----	----	71	200	----	----	200
De 5.1 a 10.0	----	----	----	----	----	----	----	----
De 10.1 a 20.0	456	----	456	----	9 120	----	9 120	----
De 20.1 a 30.0	----	----	----	----	----	----	----	----
De 30.1 a 40.0	----	----	----	----	----	----	----	----
De 40.1 a 50.0	----	----	----	----	----	----	----	----
De 50.1 a 100.0	187	----	187	----	37 310	----	37 210	----
Mayores de 100.1	42	42	----	----	30 210	30 210	----	----

FUENTE: Secretaría de Recursos Hidráulicos, Dirección General de Distritos de Riego. Departamento de Planeación, Investigación y Estadística. Datos a 1956.

La forma en que se distribuye la tierra en el Valle del Yaqui, difiere grandemente de la situación que priva en la Costa de Hermosillo, lo que se explica en virtud de los distintos antecedentes y condiciones de una y otra zona.

En 1956 la tierra agrícola del Yaqui estaba en poder de 9 446 personas, de las que 6 361 eran ejidatarios. El principal grupo de tenedores de la tierra lo constituían los antiguos propietarios —1 961 personas— que participaban con 115 273 hectáreas. Los colonos concurrían con 22 368 y los ejidatarios con 78 597 hectáreas, de las que 9 920 correspondían a las colonias yaquis situadas en la margen derecha del río.

La mayor parte de los antiguos propietarios poseen, según las cifras que comentamos, extensiones de 50 a 100 hectáreas. En efecto, en tanto que 866 disponen de 19 043 hectáreas, lo que da una extensión media de 22 hectáreas, los 1 095 antiguos propietarios restantes, con predios mayores de 50 hectáreas, concurren con 96 230, de donde resulta un promedio de 87.9 hectáreas por persona. Más del 90 % de la tierra de los colonos se encuentra distribuida en predios de 10 a 20 hectáreas, y las 78 579 hectáreas ejidales están formadas por parcelas de 5 a 10 hectáreas en un 12.6 % y de 10.1 a 20 hectáreas en un 87.4%. En conjunto, las explotaciones ejidales tienen una extensión media de 12.4 hectáreas, superficie considerablemente superior a la de otras zonas agrícolas del país y del propio Noroeste, pero a la vez muy inferior a la media de 20 hectáreas correspondiente al Valle de Mexicali.

DISTRIBUCION DE LA TIERRA EN EL VALLE DEL YAQUI

EXTENSION Has.	USUARIOS				SUPERFICIE (has.)			
	Suma	Antiguos Propietarios	Colonos	Ejida- tarios	Suma	Antiguos Propiet.	Colonos	Ejida- tarios
Total	9 446	1 961	1 124	6 361	216 238	115 273	22 368	78 597
De 0.1 a 5.0	101	97	4	---	379	360	19	---
De 5.1 a 10.0	1 295	170	24	1 101	11 642	1 495	227	9 920
De 10.1 a 20.0	6 517	212	1 045	5 260	92 931	3 444	20 810	68 677
De 20.1 a 30.0	233	185	48	---	6 189	4 983	1 206	---
De 30.1 a 40.0	105	102	3	---	4 027	3 921	106	---
De 40.1 a 50.0	100	100	---	---	4 840	4 840	---	---
De 50.1 a 100.0	1 095	1 095	---	---	96 230	96 230	---	---
Mayores de 100	---	---	---	---	---	---	---	---

FUENTE: Secretaría de Recursos Hidráulicos. Dirección General de Distritos de Riego. Departamento de Planeación, Investigación y Estadística. Datos a 1956.

En resumen, de acuerdo con las cifras elaboradas por la Secretaría de Recursos Hidráulicos, la casi totalidad de la tierra agrícola del Yaqui consiste en predios de 10 a 20 hectáreas en poder de ejidatarios y colonos, en superficies de 50 a 100 hectáreas en manos exclusivamente de antiguos propietarios, no habiendo en el distrito de riego personas con explotaciones mayores de 100 hectáreas.

La situación de la Región del Mayo, que a la fecha ha llegado a unirse al distrito de riego del Yaqui debido a la cercanía y al rápido crecimiento de ambos, acusa las características siguientes:

DISTRIBUCION DE LA TIERRA EN EL DISTRITO DE RIEGO DEL MAYO

EXTENSION	USUARIOS				SUPERFICIE (has.)			
	Suma	Antiguos Propietarios	Colo- nos	Ejida- tarios	Suma	Antiguos Propiet.	Colonos	Ejida- tarios
Total	9 802	3 201	325	6 276	82 972	41 281	10 830	30 861
De 0.1 a 5.0	---	---	---	---	---	---	---	---
5.1 a 10.0	6 276	---	---	6 276	30 861	---	---	30 861
10.1 a 20.0	3 201	3 201	---	---	41 281	41 281	---	---
20.1 a 30.0	---	---	---	---	---	---	---	---
30.1 a 40.0	---	---	---	---	---	---	---	---
40.1 a 50.0	325	---	325	---	10 830	---	10 830	---
50.1 a 100.0	---	---	---	---	---	---	---	---
Mayores de 100	---	---	---	---	---	---	---	---

FUENTE: Secretaría de Recursos Hidráulicos. Dirección General de Distritos de Riego. Departamento de Planeación, Investigación y Estadística. Datos a 1956.

De un total de 9 802 personas, 3 201 —32.7%—, son antiguos propietarios que disponen de 41 281 hectáreas en predios cuya extensión fluctúa entre 10 y 20 hectáreas. Las propiedades de los colonos —325—, alcanzan 10 830 hectáreas cuya superficie media varía entre 40 y 50 hectáreas y los 6 276 ejidatarios cuentan con 30 861 hectáreas, con una superficie media de 4.9 hectáreas. De lo

anterior se desprende que la tierra está más ampliamente distribuida en el Mayo que en el Yaqui y que en tanto en aquella región los predios en poder de pequeños propietarios y ejidatarios son considerablemente más pequeños, las superficies a disposición de los colonos, en cambio, son bastante mayores que en el Yaqui.

Por lo que se refiere al Valle de El Fuerte, la Secretaría de Recursos Hidráulicos no dispone de datos tan precisos como los examinados hasta aquí en relación a otros distritos de riego, lo que obedece a que el control de dicho sistema está directamente a cargo de la Comisión del Río Fuerte.

Finalmente, en el distrito de riego de Culiacán, la tierra está en poder de 5 393 personas, de las que 3 745 son ejidatarios y el resto antiguos propietarios. Los ejidatarios cuentan con 24 632 hectáreas distribuidas en predios con superficie media de 6.6 hectáreas, y los antiguos propietarios son titulares de 71 143 hectáreas, de las que 10 762 corresponden a predios de 40 a 50 hectáreas y poco más de 45 800 explotaciones de más de 50 hectáreas. De estas últimas, como puede advertirse en el cuadro que sigue, solamente 5 016 están constituidas por propiedades de más de 100 hectáreas.

DISTRIBUCION DE LA TIERRA EN EL DISTRITO DE RIEGO DE CULIACAN

EXTENSION	USUARIOS			SUPERFICIE (has.)		
	Suma	Antig. Propiet.	Ejidatarios	Suma	Antig. Propiet.	Ejidatarios
Total	5 393	1 648	3 745	95 775	71 143	24 632
0.1 a 5.0	259	259	---	741	741	---
5.1 a 10.0	3 909	164	3 745	25 923	1 291	24 632
10.1 a 20.0	201	201	---	3 197	3 197	---
20.1 a 30.0	151	151	---	3 866	3 866	---
30.1 a 40.0	150	150	---	5 461	5 461	---
40.1 a 50.0	224	224	---	10 762	10 762	---
50.1 a 100.0	475	475	---	40 809	40 809	---
Mayores de 100.1	24	24	---	5 016	5 016	---

FUENTE: Secretaría de Recursos Hidráulicos. Dirección General de Distritos de Riego. Departamento de Planeación, Investigación y Estadística. Datos a 1956.

V. Tendencias recientes de concentración de la tierra

Los datos antes examinados, aunque a diferencia de las cifras censales permiten conocer la distribución de la tierra en los distritos de riego, ofrecen, sin embargo, una imagen que en algunos aspectos tampoco corresponde a la realidad. De acuerdo con tales

datos, por ejemplo, en el Noroeste hay solamente 68 propietarios de predios con más de 100 hectáreas, que en conjunto representan 35 456 hectáreas, en su mayor parte localizadas en la costa de Hermosillo. La situación en la práctica es muy diferente, pues hay muchas personas que siembran o que son propietarias de mayores extensiones de tierra.

En un estudio reciente sobre el Valle del Yaqui, el ingeniero Octavio Ortega Leite, al comentar un cuadro sobre la distribución de la tierra en ese distrito en 1952, expresa:

Desde el punto de vista estrictamente legal, la reforma agraria creó un estado de cosas y un régimen de propiedad de la tierra según los cuales nadie puede poseer más de 100 hectáreas de riego. Y a ello se debe que en el cuadro de referencia no aparezcan propietarios con mayores extensiones. Debe señalarse, con todo, que en años recientes ha venido tomando cuerpo una práctica, sobre todo entre los agricultores que disponen de mayores recursos, que consiste en que valiéndose de la inadecuada vigilancia de las autoridades agrarias, una sola persona o una sola familia explota extensiones considerablemente mayores a las señaladas por la ley como propiedades inafectables. No es fácil precisar numéricamente la magnitud del fenómeno que describimos, pues como es evidente, nadie manifiesta tener propiedades mayores a aquellas que la ley autoriza. De todas maneras, se sabe que hay propietarios que usando nombres de terceros ligados a ellos por vínculos de amistad o parentesco, explotan extensiones de 500 o más hectáreas.³

Y ésa es la situación no solamente en el Yaqui sino en todos los distritos de riego, aunque hasta ahora se ha carecido de datos precisos para cuantificar el fenómeno de concentración y para derivar de esa manera conclusiones más rigurosas, que a su vez sirvieran de base a una nueva política agraria.

En el presente estudio se ha logrado obtener, de las más variadas fuentes, datos que no solamente permiten corroborar que existe un proceso de concentración, sino que autorizan a señalar que dicho proceso cobra cada vez mayor impulso y se vuelve por tanto un problema más grave. La información reunida procede de una investigación directa efectuada en cada uno de los principales distritos de riego del Noroeste y por haber sido objeto de una laboriosa verificación, puede tomarse como un índice muy revelador del estado de cosas que ha llegado a prevalecer en esa zona del país, en lo que hace a la distribución de la tierra.

Como podrá observarse a través del examen que en seguida iniciaremos, las condiciones existentes en cada distrito acusan diferencias dignas de tomarse en cuenta, no obstante lo cual, en todos ellos se advierte que el proceso de concentración de la tierra

está en marcha. Conviene señalar que las cifras que hemos concentrado se refieren a extensiones sembradas por los agricultores, que en parte consisten en predios de los que son propietarios y en parte en terrenos rentados, principalmente a ejidatarios y colonos.

Veamos en primer término lo que ocurre en Mexicali, región en la que sin duda la reforma agraria y el proceso de colonización llevados a cabo hace dos décadas, modificaron sustancialmente el régimen de tenencia de la tierra. Según la Secretaría de Recursos Hidráulicos, en 1955 la tierra estaba en manos de 9 181 personas entre ejidatarios y colonos, y no existían propiedades agrícolas de más de 100 hectáreas.

El cuadro que sigue muestra una realidad muy diferente:

CONCENTRACION DE LA TIERRA EN EL VALLE
DE MEXICALI

S U P E R F I C I E

<i>Extensión</i>	<i>Núm. de agri- cultores</i>	<i>Total</i>	<i>Media</i>
<i>Total</i>	87	34 352	394.8
De 200 a 300 ¹	51	13 017	255.2
De 300.1 a 400	14	5 242	374.3
De 400.1 a 600	10	5 180	518.0
De 600.1 a 1 000	10	8 215	821.5
Mayores de 1 000.1	2	2 700	1 350.0

¹ Incluye dos agricultores con extensiones que oscilan entre 190 y 195 hectáreas.

FUENTE: Investigación directa.

87 de los principales agricultores en el Distrito del Río Colorado siembran 34 352 hectáreas, distribuidas en predios cuya superficie va de 255.2 a 1 350.0, con una extensión media de 394.8 hectáreas. Referidos estos datos a las cifras ya comentadas de Recursos Hidráulicos, resulta que menos del 1% de los agricultores controla alrededor del 13% de la tierra; pero como no se siembra toda la tierra registrada en el distrito, comparando los datos del cuadro anterior con la extensión que según la propia Secretaría de Recursos Hidráulicos se cultivó en el ciclo 1954-55 o sea 207 742 hectáreas, se obtiene que menos del 1% de los agricultores siembra más del 16.5% de la tierra. Si se consideran solamente las extensiones de más de 300 hectáreas, se aprecia que 33 agricultores disponen de 21 335 hectáreas, lo que a su vez significa que menos del 1/2 de los agricultores concentra más del 10% de la tierra; y la situación acusa un desequilibrio aún más profundo, si se toma como

divisor los datos relativos a la superficie cultivada en 1955-56, pues en tal año solamente se sembraron 178 704 hectáreas en el Valle de Mexicali, en lugar de las 207 742 del ciclo anterior.

Al evaluarse la información que comentamos debe tenerse presente, por una parte, que los 87 grandes agricultores de que se ha hablado no son sino aquéllos de los que fue posible obtener una información digna de crédito y por otra, que nuestra estimación sólo se refiere a predios de 200 hectáreas en adelante, a pesar de que el límite de inafectabilidad en Mexicali es inferior.

De acuerdo con informaciones menos precisas, y que por tal razón no se creyó prudente tomar en cuenta en el cuadro que aparece en la página 192, puede estimarse que en el Distrito de Mexicali hay, además, alrededor de 70 a 80 agricultores que siembran extensiones de más de 100 hectáreas, pero inferiores a 200 y que en conjunto controlan probablemente entre 10 000 y 15 000 hectáreas de riego, de donde se desprende que poco más del 1.6 % de los agricultores siembra entre el 25 y el 30 % de la tierra.

El proceso de concentración no sólo ha consistido en un gradual acaparamiento de la tierra particular, en que las personas con mayores recursos hayan absorbido tierras que en un momento dado estuvieron en poder de pequeños agricultores, sino que ha implicado un aprovechamiento de terrenos ejidales, enteramente al margen de la situación prevista por la ley. Junto a explotaciones ejidales auténticas, cuyo éxito ha sido el fruto de una buena organización y del estímulo que han recibido del Estado, en Mexicali hay actualmente numerosos ejidos que, por uno u otro conducto, han caído en manos de grandes agricultores particulares. Según informaciones obtenidas directamente para el presente estudio, hay agricultores que siembran 300 hectáreas, 400 y aún mayores extensiones ejidales, y que no obstante tal cosa, no sólo no trabajan a espaldas del Banco Nacional de Crédito Ejidal, sino que lo hacen con financiamiento de dicha institución. Según opiniones autorizadas, esa situación no tiene ya caracteres excepcionales, sino que empieza a ser típica del sistema de explotación agrícola que priva en la región de Mexicali. Hace apenas unos meses, el delegado del Departamento Agrario en Baja California declaró al principal periódico de Mexicali: "Constituye un vicio muy arraigado la venta y renta de parcelas en el Valle de Mexicali, ya que de las 5 000 parcelas existentes, la mitad de ellas están traspasadas o enajenadas." Y tras de explicar algunas de las causas determinantes de este fenómeno, el funcionario expresó que nunca había auspiciado dichas 'operaciones fraudulentas', y concluyó señalando que el

vicio de que informaba era sin duda 'muy difícil de erradicar'.⁴

La situación descrita brevemente en las líneas anteriores respecto a Mexicali, es mucho más grave en el Estado de Sonora.

El cuadro de la Secretaría de Recursos Hidráulicos sobre la distribución de la tierra agrícola en el Distrito del Río Altar, solamente se refiere a 3 000 hectáreas; pero como dijimos anteriormente, en la zona agrícola Altar-Caborca se dispone de extensiones de tierra mucho mayores. Se estima que tan sólo en el municipio de Caborca hay 35 000 hectáreas abiertas al cultivo, de las cuales 31 500 se riegan por bombeo. Se carece de información precisa respecto al número de agricultores que controlan dicha superficie, pero de acuerdo con fuentes fidedignas se sabe que 10 de los más importantes siembran 12 400 hectáreas o sea casi el 40 % de la tierra de riego que hay en el municipio. De esas 10 personas, una cultiva 500 hectáreas, seis controlan un total de 5 200 y las tres restantes siembran 6 700, lo que claramente exhibe la intensidad del proceso de concentración.

La situación que priva en la Costa de Hermosillo tiene caracteres no menos alarmantes. Los datos de la Secretaría de Recursos Hidráulicos muestran, como se recordará, que en dicha zona hay 76 840 hectáreas en poder de 756 personas, y que poco más de 30 000 están en manos de únicamente 42 antiguos propietarios. Tal imagen, sin embargo, se aparta de la realidad. En la Costa de Hermosillo abundan los predios de 200 hectáreas, debido a que por tratarse de un sistema de riego de bombeo, en que la operación de los pozos resulta costosa, la Comisión de Colonización autorizó desde un principio dichas superficies. Pero lo que inicialmente fue una agricultura en la que predominaba ese tipo de predios, en unos cuantos años se ha convertido en una en la que cada vez son más importantes las grandes explotaciones surgidas de la compraventa y del arrendamiento de tierras.

Como puede apreciarse en el cuadro que sigue, en el que solamente se consideran predios de 300 hectáreas en adelante, 72 de los principales agricultores de la Costa de Hermosillo disponen de 50 600 hectáreas.

CONCENTRACION DE LA TIERRA EN LA COSTA
DE HERMOSILLO
(Hectáreas)

<i>Extensión</i>	<i>Núm. de agri- cultores</i>	<i>SUPERFICIE</i>	
		<i>Total</i>	<i>Media</i>
<i>Total</i>	72	50 600	702.8
De 201 a 300	6	1 800	300.0
De 301 a 400	21	8 400	400.0
De 401 a 600	17	9 000	529.4
De 601 a 1 000	18	16 000	888.9
De 1 001 y más	10	15 400	1 540.0

FUENTE: Investigación directa.

Lo anterior significa que el acaparamiento de la tierra ha llevado a una increíble situación, ya que menos del 1% de los agricultores controla más del 65% de la tierra. Aun considerando una extensión superior a la estimada por Recursos Hidráulicos —de unas 90 000 hectáreas bajo cultivo en la Costa de Hermosillo—, resulta que los 72 agricultores a que se ha hecho referencia disponen de más del 46% del total y cuentan con superficies que van de 300 a 1 540 hectáreas. Los 28 agricultores más grandes controlan por sí solos 31 400 hectáreas, superficie casi igual a la de toda la zona agrícola existente en el municipio de Caborca. Y no deja de ser revelador que, en tanto los 72 agricultores considerados tienen en su poder 50 600 hectáreas, los 71 ejidatarios, que según Recursos Hidráulicos hay en la Costa de Hermosillo, sólo cuentan con 200 hectáreas en total.

La concentración de la tierra no solamente se observa en la Costa de Hermosillo, sino también en el Distrito de Riego del Río Sonora, en el que se dispone de aproximadamente 12 000 hectáreas. En esta pequeña zona de riego, el principal problema parece consistir en la desorganización ejidal y en la renta de parcelas, pues de un total de más de 4 000 hectáreas ejidales, se estima que los ejidatarios sólo cultivan menos de 1 000.

En el Valle de Guaymas, en donde actualmente hay más de 15 000 hectáreas abiertas al cultivo, también se aprecia una clara tendencia de concentración de la tierra. La información que ha podido reunirse es insuficiente, pero permite advertir que están surgiendo grandes explotaciones, como lo demuestran los siguientes datos: 6 de los principales agricultores tienen en su poder 4 100 hectáreas y solamente 3 de ellos cultivan 2 800, o sea que disponen de predios de cerca de 1 000 hectáreas. Y no es exagera-

do afirmar que, entre 15 y 20 personas, se concentra más del 60 de la tierra de riego en el Valle de Guaymas.

Las condiciones en el Yaqui han evolucionado en la misma dirección que en otras zonas, aunque la tendencia de concentración es menos aguda que en regiones como Hermosillo y Guaymas. Según Recursos Hidráulicos, en 1956 había en el Yaqui 216 238 hectáreas en poder de 9 446 agricultores, de donde resulta una extensión media de 22.9 hectáreas por persona. El examen objetivo de las formas de tenencia y aprovechamiento de la tierra muestra, sin embargo, un estado de cosas muy distinto.

CONCENTRACION DE LA TIERRA EN EL VALLE
DEL YAQUI
(Hectáreas)

<i>Extensión</i>	<i>Núm. de agricultores</i>	<i>SUPERFICIE</i>	
		<i>Total</i>	<i>Media</i>
<i>Total</i>	166	64 275	387.20
De 200 a 300			
De 300.1 a 400	95	23 995	252.58
De 400.1 a 600	36	14 080	391.12
De 600.1 a 1 000	21	12 200	580.95
Mayores de 1 000	11	9 600	872.73
	3	4 400	1 466.67

FUENTE: Investigación directa.

Considerando tan sólo agricultores que siembran 200 o más hectáreas, se observa que 166 personas cultivan 64 275 hectáreas, lo que da una extensión media de 387.2, o sea ligeramente inferior a la estimada para Mexicali. 71 agricultores disponen de predios de más de 300 hectáreas, con una extensión conjunta de 40 280, y los 14 más importantes siembran 11 000 hectáreas.

En otras palabras, poco más de 1.7% de los agricultores disponen de cerca del 30% de la tierra. Y aunque no tenemos datos suficientemente precisos respecto a los predios cuya extensión va de 100 a 200 hectáreas, puede estimarse que en tales predios hay más de 20 000 hectáreas, distribuidas entre unas 150 personas; lo que permite llegar a la conclusión de que, conservadoramente, alrededor de 315 grandes agricultores del Valle del Yaqui, o sea cerca de 3.5% del total, cultivan aproximadamente el 40% de la tierra disponible.

Como en otras zonas agrícolas del Noroeste, el arrendamiento de tierras ejidales y de pequeñas propiedades privadas ha cobrado

impulso en el Yaqui. En cuanto a las tierras ejidales, hay personas de la región que estiman que por lo menos 15 000 hectáreas, que equivalen aproximadamente al 20% del total, se hallan rentadas. Recientemente, la Unión de Sociedades de Crédito Agrícola del Yaqui hizo notar, además, que la suerte de los colonos y de los verdaderos pequeños propietarios es muy precaria y que el problema derivado de la renta de tierra ha venido agravándose, en virtud de que los grandes agricultores "... se están aprovechando de la crítica situación del colono para sugerirle que abandone la tierra y la rente".⁵

Dentro de la agricultura ejidal, se observa en el Yaqui una situación semejante a la de Mexicali, en el sentido de que hay ejidatarios que controlan varias parcelas, en tanto que otros carecen de tierra. "El problema más serio que en materia agraria se ha planteado en Sonora, concretamente en el Yaqui y Mayo —señalaba hace unos meses un diario de Hermosillo— es el relativo al reacomodamiento de campesinos sin parcela, en aquellos ejidos que tienen más tierras de las que legalmente deben poseer." Los ejidatarios se oponen al reacomodamiento "... pues ello equivaldría a la reducción de las parcelas". Y sus líderes sostienen "... que, en todo caso, a los campesinos sin tierra debe dotárseles de nuevas tierras, pero tomadas de las grandes extensiones que poseen los agricultores".⁶

En la región del Mayo, 104 grandes agricultores, acerca de los que fue posible obtener información, cultivan 31 750 hectáreas.

CONCENTRACION DE LA TIERRA EN LA REGION
DEL MAYO
(Hectáreas)

<i>Extensión</i>	<i>Núm. de agricultores</i>	<i>SUPERFICIE</i>	
		<i>Total</i>	<i>Media</i>
<i>Total</i>	104	31 750	305.3
De 200 a 300	78	19 700	252.6
De 301 a 400	15	5 900	393.3
De 401 a 600	10	5 150	515.0
De 601 a 1 000	1	1 000	1 000.0

FUENTE: Investigación directa.

Si se recuerda que en el distrito de riego hay 82 972 hectáreas repartidas entre 9 802 personas, se advierte que el 1.06 % de los agricultores acapara el 38.3 % de la tierra disponible. Pero el pro-

ceso de concentración es aún más intenso, en virtud de que hay muchos agricultores que siembran entre 100 y 200 hectáreas, que no fueron considerados en el cuadro anterior. Conservadoramente puede estimarse que hay alrededor de 10 000 hectáreas distribuidas en predios de esa dimensión, que están en manos de no más de 60 a 80 agricultores. De ahí que un pequeño número de personas —pequeño si se compara con el total de agricultores—, tiene en su poder más de 41 000 hectáreas, que en números redondos equivalen al 50% de la tierra.

En la región del Mayo también se ha generalizado el comercio ilícito de parcelas ejidales y el arrendamiento de pequeñas propiedades privadas. Tanto en el ejido de San Pedro, que es el principal de la región y uno de los más grandes de la República, como en las explotaciones dispersas en todo el Valle se observan dos prácticas viciosas: el acaparamiento de la tierra ejidal por particulares y la presencia de ejidatarios —con frecuencia dirigentes ejidales— que controlan varias parcelas. La ilegitimidad de tales prácticas vuelve difícil establecer con precisión la magnitud de las superficies ejidales que se encuentran rentadas a agricultores privados. Sin embargo, el problema tiene caracteres de tal manera agudos, que razonablemente puede calcularse que en esa situación se halla entre el 40 y el 50% de la tierra ejidal.

*

Señaladas las tendencias que exhibe el proceso de concentración de la tierra agrícola en Sonora y Baja California, conviene hacer una somera referencia a las condiciones de Sinaloa, a fin de tener una idea de conjunto de la situación que priva en todo el Noroeste.

En los últimos dos o tres años, con motivo de la terminación de la presa Miguel Hidalgo, el Valle de El Fuerte ha sido objeto de un gran desarrollo, estimándose que ya en 1957 se regaron alrededor de 140 000 hectáreas. Ahora bien, como por desgracia ha ocurrido en otros sistemas de riego, desde mucho antes de la conclusión de las obras hidráulicas —presa y canales principales y secundarios— empezó a generarse en El Fuerte un proceso de concentración de la tierra de tipo claramente especulativo, que en poco tiempo ha llevado al siguiente estado de cosas:

CONCENTRACION DE LA TIERRA EN EL VALLE DE EL FUERTE
(Hectáreas)

<i>Extensión</i>	<i>Núm. de Propietarios</i>	<i>SUPERFICIE</i>	
		<i>Total</i>	<i>Media</i>
<i>Total</i>	120	62 496	520.7
De 200 a 300	57	15 597	280.6
De 301 a 400	21	8 624 ¹	410.7
De 401 a 600	16	9 693 ²	605.2
De 601 a 1 000	15	12 814	854.3
Mayores de 1 001	11	15 768	1 433.5

¹ Incluye extensiones sembradas por 3 agricultores cuyas explotaciones principales se encuentran en otras zonas de riego de Sonora y Sinaloa.

² Incluye extensiones sembradas por 2 agricultores cuyas explotaciones principales se encuentran en otras zonas de riego de Sonora y Sinaloa.

FUENTE: Investigación directa.

En una zona como El Fuerte, más poblada que otras regiones agrícolas del Noroeste y en la que el número de agricultores sobrepasa al correspondiente al Yaqui y Mexicali, apenas 120 personas controlan 62 486 hectáreas, o sea alrededor del 45 % de la tierra y más de 28 500 están en poder de 26 agricultores.

Las condiciones agrarias de El Fuerte y del Valle de Culiacán son tan irregulares, que frecuentemente han producido muestras de inconformidad de parte de los campesinos, así como numerosas denuncias. Hace unos meses, el director de Distritos de Riego de la Secretaría de Recursos Hidráulicos expresó a un diario de Culiacán su preocupación con motivo del acaparamiento de la tierra en los distritos de riego de Sinaloa y señaló que hay muchos extranjeros "... que se están apoderando de las tierras pertenecientes a los pequeños propietarios".⁷

Si bien es cierto que, desde hace años, ha habido terratenientes extranjeros en Sinaloa y que en la actualidad hay grupos como el de la United Sugar en Los Mochis y el llamado de "los griegos" en Culiacán, que cuentan con grandes superficies, el aspecto más grave del problema consiste en que las mayores concentraciones de tierra se hallan en manos de un limitado número de mexicanos, que en los últimos años han logrado desvirtuar y paralizar el proceso de la reforma agraria y que a menudo no son siquiera agricultores, sino intermediarios y especuladores. Este hecho se advierte claramente en El Fuerte, en donde a diferencia de lo que ocurre en el Yaqui, Mayo y Mexicali, la tierra no sólo se ha concentrado en

manos de grandes agricultores, sino de personas que no tienen el menor contacto con la vida y los problemas del campo, que muchas veces no saben siquiera dónde están sus tierras y que sólo han comprado con el objeto de multiplicar el valor de sus inversiones a medida que se desarrolla la región y aumentan los precios.

“De las tierras laborables de esta región (El Fuerte y Culiacán) —declaró recientemente el oficial mayor de la Liga de Comunidades Agrarias de Sinaloa—, puede asegurarse que cerca del cuarenta por ciento se encuentran en manos de influyentes, de funcionarios de las dependencias conectadas con la agricultura y demás personas ajenas a los intereses de los ejidatarios y pequeños propietarios del Estado. . .”⁸ En esa misma ocasión, el jefe de la Comisión de Límites de la Secretaría de Agricultura señaló, por su parte, que “. . . hasta los predios de la Nación han sido invadidos por influyentes, valiéndose de maniobras y artimañas. . .”⁹

En el Valle de Culiacán, en particular, la concentración de la tierra agrícola ha sido hasta ahora menos intensa que en El Fuerte. Pero como lo revela el cuadro que sigue, ahí también se observa que un pequeño número de agricultores dispone de una elevada proporción de la tierra.

CONCENTRACION DE LA TIERRA EN EL VALLE DE CULIACAN
(Hectáreas)

<i>Extensión</i>	<i>Núm. de propietarios</i>	<i>SUPERFICIE</i>	
		<i>Total</i>	<i>Media</i>
<i>Total</i>	56	21 500	383.93
De 200 a 300	30	7 475	249.17
De 300.1 a 400	10	3 825	382.50
De 400.1 a 600	10	5 000	500.00
De 600.1 a 1 000	6	5 200	866.67
Mayores de 1 000	---	---	---

FUENTE: Investigación directa.

En 1956 había en la región de Culiacán 95 775 hectáreas en poder de 5 393 personas, de donde resulta que 56 de los principales agricultores, o sea poco más del 1%, absorbían 21 500 hectáreas o sea el 22.5 % del total de la tierra. Y si se toma en cuenta que, debido a la frecuente escasez de agua en la región de Culiacán, de ordinario sólo se riegan alrededor de 80 000 hectáreas, se deduce que la pequeña proporción de agricultores señalada dispone de más del 25 % de la tierra realmente utilizada. Por último, si se

añade a los agricultores que cuentan con predios mayores de 100, pero menores de 200 hectáreas, en forma muy conservadora puede afirmarse que los grandes agricultores de Culiacán tienen en su poder más de 30 000 hectáreas o sea cerca del 40% de la tierra que se riega en el Valle.

En cuanto a la situación de la agricultura en los terrenos ejidales, que según las cifras de Recursos Hidráulicos concurren con 24 632 hectáreas, en forma burda se estima que entre 8 000 y 10 000 hectáreas se encuentran rentadas a particulares.

En resumen, concentrando los datos de los cuadros parciales consignados en páginas precedentes, se llega a la conclusión de que si bien el país tiene en vigor un régimen jurídico de acuerdo con el cual las formas típicas de tenencia de la tierra son el ejido y la pequeña propiedad, en los distritos de riego del Noroeste poco a poco se ha ido abriendo paso el sistema de grandes explotaciones.

CONCENTRACION DE LA TIERRA EN EL NOROESTE
(Hectáreas)

<i>Extensión</i>	<i>Núm. de agricultores</i> ¹	<i>SUPERFICIE</i> ²	
		<i>Total</i>	<i>Media</i>
<i>Total</i>	620	280 663	452,68
De 200.0 a 300.0	318	81 884	257.50
De 300.1 a 400.0	118	46 469	393.81
De 400.1 a 600.0	86	47 313	550.15
De 600.1 a 1 000.0	69	60 029	869.99
Mayores de 1 000.1	29	44 968	1 550.62

¹ Para determinar el número de agricultores, se excluyó a menores de edad y a mujeres, salvo casos excepcionales en que estas últimas están realmente al frente de una explotación agrícola. Para evitar duplicaciones en el cómputo, tratándose de agricultores que cultivan tierras en diversas zonas, solamente se les consideró en aquellas en que tienen su principal explotación.

² A fin de lograr una imagen apegada a la realidad, solamente se tomaron en cuenta datos cuya exactitud fue posible verificar.

FUENTES: El presente cuadro se basa en una investigación directa efectuada en los principales distritos de riego del Noroeste, en la que se recogieron datos del Registro Público de la Propiedad, de los Registros de Usuarios del Agua, de diversas relaciones de Propietarios Rurales, de Uniones y Asociaciones Agrícolas, de Instituciones y Uniones de Crédito, de numerosos agricultores y en general de personas interesadas en el estudio de los problemas económicos del Noroeste.

Tan sólo los 620 grandes agricultores considerados específicamente en este estudio, tienen en su poder 280 633 hectáreas de

riego, o sea una superficie media de 452.7 hectáreas por persona, lo que significa que, menos del 1.8 % de los agricultores, controla alrededor del 39 % de la tierra. Y como esta estimación sólo considera superficies de 200 hectáreas en adelante —y en el caso de la Costa de Hermosillo de 300 hectáreas y mayores—, no parece excesivo afirmar que los grandes agricultores del Noroeste, o sea aquellos que siembran más de 100 hectáreas de riego, a pesar de que sólo constituyen menos del 3 % del total, acaparan unas 400 000 a 450 000 hectáreas, o sea alrededor del 50 % de la tierra disponible.

Inclusive dentro del grupo de grandes agricultores, es fácil observar una bien definida tendencia de concentración. De las 620 personas mencionadas, el 70.3 % absorbe menos del 46 % de la tierra, en tanto que el 29.7 % restante controla más del 54 %; y los 98 agricultores más importantes, por sí solos participan con el 37.4 % de la tierra, ya que tienen en su poder alrededor de 105 000 hectáreas.

Para concluir, es interesante señalar tres hechos característicos del régimen agrario del Noroeste: el primero consiste en que a medida que se ha acelerado el desarrollo agrícola y económico, estrechándose el contacto entre unas y otras regiones, algunos grandes agricultores han tendido a desplazarse, comprando o rentando tierras en distintas zonas agrícolas. En Caborca, por ejemplo, hay agricultores que además tienen tierras en Mexicali y Hermosillo. Personas que siembran grandes extensiones en esta última zona y en el Yaqui, han añadido tierras en el Valle de Guaymas y en La Paz y en Santo Domingo; y agricultores del sur de Sonora y del Valle de Culiacán, han ampliado sus explotaciones aprovechando las nuevas tierras del Valle de El Fuerte.

Otro dato que ha llegado a ser típico de la situación agraria del Noroeste es el siguiente: en los registros de propiedad de cada uno de los distritos de riego hay miles de hectáreas tituladas a nombre de mujeres, lo que fundamentalmente se explica en virtud del propósito de violar las leyes agrarias, simulando fraccionamientos que en realidad constituyen explotaciones superiores a las autorizadas legalmente. Con fines ilustrativos, cabe señalar que el examen de una relación detallada de propietarios en el Valle del Yaqui, por ejemplo, permitió observar que en una parte de dicha zona, correspondiente a poco más de la mitad de la misma, se localizaron 33 303 hectáreas en poder de 566 mujeres, con la circunstancia de que la superficie media correspondiente a cada una de ellas resultó mayor que la que toca a los hombres.

Un último rasgo característico del proceso de concentración,

consiste en que los grandes agricultores suelen ser con frecuencia miembros de una misma familia, hecho que sin duda agudiza la gravedad del problema agrario. Considerando unidades familiares constituidas solamente por padres e hijos y excluyendo por lo tanto otras líneas de parentesco menos cercanas, se llega a la conclusión de que unas 80 familias tienen en su poder más de 105 000 hectáreas, y que las 49 más importantes en las principales zonas de riego del Noroeste —como puede comprobarse enseguida— siembran alrededor de 83 000 hectáreas.

CONCENTRACION DE LA TIERRA AGRICOLA EN EL NOROESTE¹
(Por familias)

<i>Concepto</i>	<i>Número de familias</i>	<i>Superficie Has.</i>	<i>Superficie med. por fam.</i>
<i>Total</i>	49	90 840	1 853.9
BAJA CALIFORNIA	5	6 400	1 280.0
Mexicali	5	6 400	1 280.0
SINALOA	17	32 670	1 921.7
Culiacán	7	9 170	1 310.0
El Fuerte	10	23 500	2 350.0
SONORA	27	51 770	1 917.4
Caborca	5	8 700	1 740.0
Costa de Hermosillo	6	12 500	2 083.3
Mayo	6	8 050	1 341.7
Yaqui	10	22 520	2 252.0

¹ No incluye el Territorio de Baja California.

FUENTE: Investigación directa.

Las principales concentraciones de tierra corresponden al Valle de El Fuerte, el Yaqui y la Costa de Hermosillo, pues en los tres casos las extensiones medias exceden apreciablemente de 2 000 hectáreas por familia. Sin embargo, salvo por lo que se refiere a Mexicali, en donde la concentración familiar de la tierra es menos aguda, en las demás zonas de riego, una proporción importante de la tierra se halla también en poder de un número reducido de familias. En el Valle de Culiacán, por ejemplo, aunque en el cuadro que comentamos sólo se alude a 7 de las principales familias, puede afirmarse que alrededor de 20 000 hectáreas son sembradas por unas 25 familias de las más destacadas social y económicamente en la región.

De lo anterior se deriva que, si bien la Revolución Mexicana y en particular la política agraria seguida hasta 1940, implicaron la destrucción de los viejos latifundios y ejercieron una influencia decisiva en la transformación agrícola del Noroeste, en los últimos años se ha desenvuelto gradualmente un estado de cosas que claramente exhibe la reaparición de peligrosas tendencias de concentración de la tierra.

VI. Causas y consecuencias de la concentración

En el primer momento posterior a la ejecución de la política agraria adoptada principalmente entre 1937 y 1938, las condiciones que rodearon la implantación de un nuevo régimen de tenencia y explotación de la tierra en el Noroeste de México, fueron propicias a su desarrollo; a pesar de la inconformidad, del resentimiento y del sabotaje de los sectores afectados, el gobierno federal contó con el apoyo de los sectores más amplios de la opinión pública y, gracias a ello, pudo enfrentarse a un problema tan viejo y grave como el problema agrario, en los términos en que lo hizo. Desafortunadamente, la crisis que vivió el país con motivo de la expropiación petrolera, la iniciación de la Segunda Guerra Mundial y el proceso de revisión iniciado bajo el gobierno del presidente Avila Camacho, influyeron desfavorablemente en el desenvolvimiento de la nueva estructura agraria.

La reforma tuvo vicios o defectos de origen, que si bien no siempre restaron valor ni trascendencia a la política agraria, a menudo comprometieron sus posibilidades de éxito. Así, por ejemplo, la selección de los beneficiarios no siempre fue adecuada, y aunque la mayor parte de la tierra se otorgó a verdaderos campesinos, cuyos mejores títulos eran su miseria y su viejo contacto con la tierra, con frecuencia se benefició a personas sin arraigo, que ni habían sido ni deseaban ser agricultores y que fueron un lastre en la economía ejidal.

Por lo que hace a las condiciones de los predios puestos en manos de la población campesina, hay por lo menos tres aspectos que también ejercieron una influencia adversa: algunas de las tierras dotadas o restituidas eran poco productivas, sin riego o con agua insuficiente y que por tales razones permanecían ociosas o no interesaban especialmente a sus antiguos tenedores. La localización de los ejidos no respondió a planes previamente estudiados, y a menudo, en vez de integrarse unidades de producción adecuadas, en las que fuera fácil racionalizar la producción, los ejidos queda-

ron dispersos, lo cual volvió innecesariamente difícil y costosa su explotación. Y además, en tanto que, por ejemplo en Mexicali, se entregaron a los campesinos parcelas de 20 hectáreas, que sin duda podían permitir a quienes las recibieron, organizar una explotación agropecuaria capaz de elevar sensiblemente su nivel de vida, en otras zonas se entregaron predios de cuatro, cinco y seis hectáreas, que desde un principio contrastaron con las propiedades privadas, que como hemos dicho en otra parte de este estudio, en su mayoría llegaban al límite de inafectabilidad autorizado legalmente.

Si sólo hubiesen estado en juego las circunstancias antes señaladas, en el curso de unos cuantos años habría sido posible contrarrestar su efecto desfavorable y establecer, en definitiva, condiciones propicias al desenvolvimiento de la nueva agricultura del Noroeste; pero de una etapa inicial en que los defectos y errores eran en muchos casos inevitables, se pasó a otra en que ya no podían justificarse ciertos vicios, irregularidades y lagunas. Quienes pretenden hoy que el gobierno consideraba que la reforma agraria sólo consistía en entregar la tierra a los campesinos, incurren en una apreciación intencionada que se aparta de la verdad. No sólo bajo el cardenismo, sino aún en los años críticos de la Revolución, las voces agraristas más autorizadas señalaron una y otra vez que el reparto de la tierra debía acompañarse y ser sucedido de muchas otras medidas tendientes a mejorar la técnica agrícola, a hacer llegar el crédito al campo en mejores condiciones y a organizar la venta de la producción rural; y es tan claro que ésa era la convicción del gobierno, que en 1936, diez años después de crearse el Banco Nacional de Crédito Agrícola, se estableció el Banco Ejidal, con objeto de atender las necesidades de crédito de los ejidatarios, y en 1937 se expidió una ley destinada a organizar a los productores agrícolas y a librarlos de los intermediarios.

En la práctica, sin embargo, a partir de 1940-1941 empezaron a advertirse situaciones nuevas que no obedecían ya a los propósitos iniciales. A pesar de que la organización ejidal era defectuosa, pero a la vez susceptible de perfeccionarse en forma relativamente fácil, poco hizo el Gobierno para depurar la organización y hacer más eficaz el funcionamiento de los ejidos; y sobre todo, en vez de exaltarse la responsabilidad de los nuevos titulares de la tierra, estimulando su iniciativa y su interés, a fin de que los productores mismos fueran los guardianes de la integridad ejidal, se dejaron crear y robustecer mecanismos burocráticos ineficaces de carácter tutelar.

En el aspecto técnico y financiero, en lugar de darse un crecien-

te apoyo a los bancos agrícolas oficiales, que permitiera a un número cada vez mayor de campesinos y pequeños agricultores librarse de los intermediarios y especuladores, se pretendió sin mayor éxito interesar a la banca privada en el financiamiento de la agricultura, no obstante que, en regiones como Mexicali y el Yaqui, los ejidatarios habían, más de una vez, demostrado su solvencia y responsabilidad.

Durante la administración del presidente Alemán, las desviaciones de los bancos oficiales llegaron a verdaderos extremos, dándose el caso de que mientras los ejidatarios y pequeños agricultores del Yaqui, el Mayo, el Valle de Culiacán y otras zonas disponían de un crédito a todas luces insuficiente, en la Costa de Hermosillo y en Caborca, principalmente, se financiaba a grandes propietarios que por su holgada posición económica no requerían ayuda del Estado.

Otra de las causas que ha influido en la situación que hoy día guarda el régimen de propiedad y aprovechamiento de las tierras agrícolas del Noroeste, es la inmoralidad administrativa. Así como en un principio no se hizo una selección rigurosa de los beneficiarios de la tierra, desde que se crearon las nuevas instituciones que habían de impulsar el desarrollo agrícola se ha dependido en general de personas desconectadas de los problemas cuya solución se les ha confiado, sin arraigo en las zonas a las que han sido asignadas, sin vínculos de solidaridad con los campesinos y cuya deshonestidad ha resultado, por sí sola, un factor de desprestigio de la política gubernamental y de desaliento de los productores. Y así es como ha sido posible que, a pesar de esfuerzos constructivos y bien orientados, el grueso de los campesinos siga dependiendo de los intermediarios, y aun en los casos en que se han librado de esa servidumbre, continúen expuestos a frecuentes irregularidades, abusos y vicios, que por falta de una adecuada vigilancia y debido a la tolerancia de las autoridades federales y locales, no ha sido posible extirpar definitivamente.

Podría decirse mucho más respecto a las causas determinantes de la situación agraria que ha llegado a privar en los campos del Noroeste; podrían señalarse numerosos hechos concretos ligados al desarrollo de la política agrícola de los últimos años, que en la práctica han resultado favorables, no a los ejidatarios y campesinos pobres, sino a quienes disponen de mayores recursos económicos y financieros y de mayor fuerza social y política. Pero como sólo pretendemos apuntar los factores más importantes, concluiremos esta parte de nuestro estudio subrayando una última cuestión, en torno de la cual han girado muchas causas secundarias.

Aun si la reforma agraria se hubiera llevado adelante, en lugar de haberse frenado o de haber sido objeto de rectificaciones en las últimas dos décadas, su éxito habría requerido de una política económica general inspirada en los mismos propósitos y orientada hacia las mismas metas de la política agraria; mas no sólo no ha ocurrido tal cosa, sino que, mientras verbalmente se ha reiterado la necesidad de proseguir la reforma y de respetar el régimen de tenencia de la tierra surgido de la Revolución y que cristalizó en la Constitución y en varias leyes secundarias, en la práctica se ha estimulado un desarrollo económico no desdeñable, pero carente de visión histórica y cuyas posibilidades poco a poco se van angostando, pues entre otras consecuencias ha tenido la de fortalecer al pequeño sector social interesado en frustrar el desenvolvimiento de la Revolución y de la reforma agraria y de debilitar, sobre todo políticamente, a la gran masa campesina. Por otro lado, se han dejado violar preceptos legales de cuyo respeto dependía la integridad de las nuevas formas de tenencia de la tierra. Si en los últimos años se hubieran aplicado el Código Agrario y la Ley de Riegos, habría sido muy difícil que la tierra agrícola se concentrara como se ha concentrado en el Noroeste. Mas a pesar de que el Código Agrario limita la pequeña propiedad y la Ley de Riegos establece en su artículo 20 que, “dentro de la zona de riego nadie podrá adquirir en propiedad, posesión, usufructo, arrendamiento o cualquier otra forma de aprovechamiento, superficies que excedan el total del límite máximo fijado por el Código Agrario para la pequeña propiedad en tierras de riego”, en el Noroeste no sólo hay personas que disponen de extensiones mayores de 100 hectáreas, sino que muchas de ellas no se conforman ya con superficies de 500 y 1 000 hectáreas.

La política agraria mexicana se proyectó inicialmente como un intento de reivindicación de la población rural. Las medidas adoptadas a partir de 1915 no correspondieron con frecuencia a los anhelos de los campesinos más pobres y a las exigencias de los agraristas más radicales, pero como lo demostró, en particular, la política del gobierno del presidente Cárdenas, constituyeron en conjunto un régimen legal favorable a una profunda transformación de la estructura agraria nacional. Los pasos dados por el gobierno cardenista entrañaron un gran esfuerzo destinado a que los campesinos adquirieran la tierra por la que años antes habían ofrendado generosamente su vida, e independientemente de su alcance social, dicha política creó las condiciones que hicieron posible acelerar y diversificar el desarrollo económico de México a

partir de 1938-40. Pero el haber dejado inconclusa la reforma agraria y el no haber establecido mecanismos que garantizaran la subsistencia, la consolidación y el buen desenvolvimiento del nuevo régimen de propiedad y explotación de la tierra, precisamente cuando los grupos afectados por la reforma se disponían a recuperar lo que habían perdido, es acaso el factor que más ha contribuido para que el Noroeste tenga hoy día la situación agraria que tiene.

Visto el proceso de la reforma agraria en perspectiva histórica, se aprecian dos fases sucesivas contradictorias. En la primera, los viejos latifundistas pierden el dominio sobre la tierra y, casi simultáneamente, buena parte de ella se adjudica a campesinos y pequeños propietarios. La reforma, hasta ahí, parece cumplir su misión y convertir en realidad las promesas de la etapa revolucionaria. Pero el proceso sigue adelante y, en la siguiente fase, en vez de proseguirse la dotación y restitución de tierras, los viejos terratenientes y sobre todo la nueva burguesía vinculada a la revolución, se lanzan a acaparar los mejores predios. A primera vista, la fase inicial parece más violenta que la segunda; en el fondo, sin embargo, en ambas se utiliza la violencia, aunque su empleo nunca excluye el uso de subterfugios de la más variada naturaleza.

Y así como la primera etapa trae consigo cambios en la estructura de la producción y de la actividad económica y un reforzamiento de los grupos populares, la segunda fase se ve acompañada de modificaciones análogas y de un robustecimiento de la burguesía agrícola y comercial, que trasciende, inclusive, a la estructura del poder.

En el marco de un estudio como el presente no podríamos examinar las consecuencias sociopolíticas de la reforma y la contrarreforma agraria del Noroeste. El problema es complejo, y para estudiarlo a fondo se requeriría una investigación por separado. Hay, con todo, ciertos aspectos fundamentales que consideramos que no debieran omitirse en estas páginas.

En una economía agrícola, como en gran parte es todavía la del Noroeste, la forma en que se distribuyen la tierra y los recursos productivos en las actividades agropecuarias ejerce, como es natural, una influencia decisiva en el patrón conforme al cual se reparten el ingreso en su conjunto y la riqueza económica y social. Ello se ve con tal nitidez en el Noroeste, que nadie que conozca la región podría dudar al respecto. Con mucha frecuencia, las mismas familias que destacan en la agricultura son las que sobresalen en la ganadería, en los negocios pesqueros, en el comercio, la poca in-

dustria que hay y la banca; lo que no significa que el capital proceda necesariamente de la agricultura, y que de ahí se desplace a otros campos. Lo único que exhibe una clara continuidad es el proceso de acumulación de grandes fortunas y de concentración de la riqueza en manos de una minoría insignificante y privilegiada. Más así como, frecuentemente, un próspero y acaudalado agricultor se vuelve comerciante y empieza a incursionar en la industria y en la banca regionales, en ocasiones son los comerciantes quienes se vuelven agricultores, o por lo menos agricultores “nylon” y, muy a menudo también, funcionarios públicos que, valiéndose de su influencia, de la noche a la mañana se convierten en terratenientes.

En otras palabras, desde hace alrededor de veinte años —acaso la Segunda Guerra Mundial podría tomarse como el principal punto de referencia— la vida toda del Noroeste ha ido cayendo bajo el control de una burguesía regional, que no por ser regional está desvinculada de poderosos sectores de la burguesía nacional. Entre los ricos empresarios del Noroeste suelen encontrarse nombres de viejas familias —Redo y Clouthier en Sinaloa, Salido, Almada, Tapia, Gándara y otras en Sonora, pero el núcleo principal está constituido por familias “revolucionarias”, cuyas fortunas empezaron a hacerse después de los años cuarenta. Tales fortunas han surgido de la concentración de la tierra y la especulación con terrenos urbanos y agrícolas, con productos como el garbanzo, ajonjolí, algodón, legumbres e incluso trigo, aunque éste ha contado desde hace años con precios de garantía que vuelven más difícil la especulación, así como de otras ramas del comercio interior y exterior, el contrabando, la pesca y diversas industrias, sobre todo de bienes de consumo. Y, como es fácil comprenderlo, la contrapartida del rápido enriquecimiento de unas cuantas familias ha sido el rápido crecimiento también de la población asalariada en el campo y en las ciudades, sobre todo en centros como Mexicali, Tijuana, Hermosillo, El Yaqui y el Mayo y la zona agrícola de Los Mochis-Culiacán.

A la fecha, como consecuencia en buena parte de lo que ha sido el desarrollo agrícola y económico del Noroeste, probablemente no pasen de cuarenta a cincuenta las familias más ricas de la región. Tales familias constituyen propiamente la oligarquía: son las dueñas de buena parte de la tierra, así como de las explotaciones ganaderas y avícolas, de los principales establecimientos comerciales, las industrias de mayor importancia, el grueso de la actividad pesquera y los bancos regionales, y pesan, además, grandemente, en la burocracia, el poder público y el rumbo de la política económica y social.

En cuanto a los grandes agricultores, en particular, en círculos bien informados de cada uno de los principales centros agrícolas, se considera que los que actualmente controlan mayores extensiones de tierra de riego son los siguientes:

Valle de Mexicali: Francisco y Remigio Aguilar, Ernesto Escandón, J. M. Gutiérrez, Armando Lizárraga, Carlos A. Moreno, Simón Farah, José Gallego Sr., Mala Singh, Zenón Galván, Emilio Llamas y A. Tanaka.

Altar-Caborca: Julio Aviña y familia, Roberto Aguilar Espinosa, Alejandro Espinosa, hermanos Monreal, Alejandro Contreras y J. Ramón Figueroa.

Costa de Hermosillo: Alfonso García, C. Peralta, Enrique Mazón, Roberto Astiazarán, Tapia hermanos, J. Ciscomani, J. Granich, hermanos Clericci, Ernesto P. Uruchurtu, H. Pavlovich, Carlos Escalante, Tonnella y Seldner, I. Larrínaga, Alvaro Obregón, Federico Valenzuela, Antonio y Jesús Salido, C. Bustamante, Ignacio Soto, etcétera.

Valle de Guaymas: J. Ramonet, V. Vielledent, Kerson y Ariel y Francisco Obregón.

Valle del Yaqui: Eduardo Vargas, Alfonso Robinson Bours e hijos, Germán Tapia, Faustino Félix, Arturo Castelo, L. Soto Galindo y R. y E. Fierro, Jorge y José María Parada, Reynaldo Ramos, hermanos Esquer, señora María Tapia Vda. de Obregón e hijos, hermanos Bórquez, hermanos Feuchter, Ortega Leyte, hermanos Gallegos, Vicente Ibich, Jesús Salido Izábal, René Gándara, etcétera.

Valle de El Mayo: Rodolfo y Roberto Ruiz, Emilio Bouvet, Ignacio Ruiz, Alejo y Ricardo Aguilera, F. Terminel, Jesús Orrantia, Remigio González, Avelino Fernández, José Ma. Zaragoza, Francisco Larraguibel, G. Rascón, Héctor de Vega, Germán Santini, etcétera.

Valle de El Fuerte: Emeterio Carlón, Eliseo Lugo, Santiago Wilson, V. Peña Farber, Alejandro P. Ruiz, Alfonso Díaz Angulo, C. nuto Ibarra, Martín Estrada, Ignacio Bórquez, José Luis Toledo, Johnston y Cía., familia Torres, Empacadora de Conservas Los Mochis, Roberto Díaz, Ernesto Eng, etcétera.

Valle de Culiacán: Hermanos Tamayo, Manuel Suárez, M. Clouthier, J. G. Bátiz, Atilano Bon Bustamante, J. Crisantes, Juan Guerrero Alcocer, Enrique Riveros, Julio Podestá, E. Izábal, J. Gastélum, J. Ruiz y Alfonso Zaragoza.

Se puede concluir, en consecuencia, que de los seiscientos y pico de grandes agricultores del Noroeste son alrededor de 150 los más importantes. Este solo pequeño grupo, muchos de cuyos miembros están estrechamente ligados entre sí por parentesco, por matrimonio, por compadrazgo, por ser socios en los mismos negocios o simplemente por amistad, controla en conjunto probablemente más de 130 000 hectáreas de las mejores tierras de riego de la República y tiene, además, como hemos señalado, ingerencia en casi todas las grandes negociaciones del Noroeste, y en años recientes ha empezado a interesarse en participar directamente en los órganos del poder político.

Tanto los grandes nuevos latifundistas como los empresarios que, en general, constituyen la burguesía creada por la Revolución Mexicana, y a la vez por la traición a los principios enarbolados por esa revolución, no forman una clase social progresista y audaz, cuyos intereses más inmediatos coincidan con los mejores intereses de la nación. Si bien no es infrecuente encontrar empresarios abiertos, liberales, emprendedores, de trato fácil, receptivos a los progresos técnicos y que aún no olvidan del todo su humilde origen, tomada en su conjunto, la burguesía agrícola y comercial del Noroeste es una clase en la que, como ocurre en otras regiones del país, saltan a la vista los rasgos propios del nuevo rico. Es decir, en ella abundan las personas suficientes, conservadoras y aun reaccionarias, estrechamente ligadas al clero, que desconocen y menosprecian los más altos valores de nuestra cultura, que con frecuencia visten, viven y piensan a la manera norteamericana, y que consideran de buen gusto viajar a las ciudades fronterizas de Estados Unidos, en donde se proveen de toda clase de artículos que internan ilegalmente al país. En esa clase abundan quienes siguen la prensa norteamericana como propia, se cultivan en el *Life* y el *Readers Digest*, envían a sus hijos a educarse en la “metrópoli” y se han convertido o sueñan convertirse en socios menores, distribuidores o agentes de alguna gran empresa extranjera.

¡Así es la burguesía que se ha adueñado de la tierra en el Noroeste! En sus manos están los predios que la reforma agraria les dio, y aquéllos de que, al amparo de la contrarreforma agraria han despojado a los campesinos, ejidatarios y genuinos pequeños

propietarios. La vieja consigna zapatista de "Tierra y Libertad" ha llegado a tener, en el Noroeste de México, un extraño significado: Mientras la tierra se concentra más y más en poder de una nueva clase dominante, al campesino se le deja solamente la libertad, pero no la libertad de pensar, de vivir y educarse, sino la libertad del pobre, del que no tiene arraigo, del que puede trasladarse de un lado a otro, en penosas caravanas de hombres, a vender "libremente" su fuerza de trabajo. Pasarán quizás años para que las masas rurales del Noroeste tomen conciencia de sus derechos y de su fuerza, pero lo que es claro desde ahora es que sobre una agricultura como la actual, en muchos aspectos avanzada y productiva, y sin embargo al propio tiempo basada en la explotación de recursos naturales, económicos y humanos, en una agricultura en que la pobreza se extiende alarmantemente alrededor de unos cuantos centenares de familias multimillonarias no podrá fincarse una sana economía ni una rápida industrialización.

11. CAMBIOS ESTRUCTURALES, ETAPAS HISTORICAS Y DESARROLLO ECONOMICO EN MEXICO*

I. Algunas cuestiones metodológicas

La determinación de las etapas que han correspondido a cambios profundos en la estructura socioeconómica mexicana no es, ni mucho menos, sencilla. Entre nuestros economistas, sociólogos, antropólogos e historiadores, faltan aún criterios definidos sobre los periodos fundamentales de la historia mexicana, que se consideren estrechamente ligados a cambios de carácter estructural. A menudo se repite el esquema que los textos escolares de historia han popularizado y se ofrecen como principales etapas las que corresponden al México precortesiano, a la colonia y a la república, subdividiéndose esta última en la Independencia, la Reforma y la Revolución. A veces se proponen dos o más subetapas para el virreinato, e independientemente del grado de precisión con que se deslinden las diversas fases, con frecuencia se sugiere que el lapso que se inicia con la independencia, y sobre todo con posterioridad a 1910, lejos de exhibir situaciones contradictorias y caracteres antagónicos, como corresponde a la dialéctica del proceso histórico, constituye una secuencia lineal ascendente, uniforme y armo-

niosa en la que todo parece sugerir un desarrollo progresivo cuyos avances se producen sin grandes conmociones.

Cuando los periodos elegidos se asocian a cambios propiamente estructurales, la divergencia de opiniones se vuelve más evidente y aun se antoja imposible lograr cierta base de acuerdo. Al tratar, por ejemplo, de destacar los rasgos principales de cada etapa y de la formación social correspondiente, se observan discrepancias en verdad desconcertantes. Mientras que la colonia fue para unos totalmente feudal, para otros fue inclusive esclavista; y en tanto que ciertos historiadores hacen llegar el feudalismo mexicano hasta la independencia, otros lo extienden al porfiriato y otros más hasta los años veinte y aun los treinta del presente siglo. Algunos prefieren tomar posiciones intermedias más ambiguas y atribuyen a la estructura socioeconómica un carácter "semifeudal", que al parecer ha sido un rasgo crónico de la sociedad mexicana, un atributo que estuvo presente en la colonia, hace trescientos años, y que lo sigue estando hoy, bien entrada ya la segunda mitad del siglo XX.

En esas condiciones no sólo resulta difícil distinguir las etapas correspondientes a ciertos cambios estructurales sino incluso determinar la estructura social dominante, lo que en otras palabras significa que el problema de definir el módulo conforme al cual se han realizado tales cambios, se desplaza con frecuencia a planos más elementales: ¿Es la estructura imperante en un país como el nuestro feudal, semifeudal o capitalista? ¿Constituyen esas diversas situaciones tres etapas sucesivas del proceso histórico? ¿Desde cuándo es México un país capitalista y por qué? ¿Arranca nuestro capitalismo, como muchos afirman, de la industrialización de la época de la Segunda Guerra Mundial, de las reformas cardenistas de los años treinta o de la Revolución de 1910, o tiene su origen en el porfirismo, la Reforma liberal, las luchas por la Independencia de hace 150 años o inclusive el régimen colonial?

La convicción de que el proceso histórico se desenvuelve en fases sucesivas y de que, en consecuencia, sólo puede comprenderse e integrarse en tanto esas fases se delimiten con objetividad y cierta precisión, y el reconocimiento, a la vez, de las dificultades que implica relacionar cada etapa a transformaciones estructurales, ha llevado recientemente a pensar en formas de periodización que, en verdad, hacen caso omiso de dichas transformaciones. El profesor Toynbee nos habla de veinte y tantas "civilizaciones" que han surgido y se han desenvuelto en la historia conforme a un patrón general, de corte en cierto modo spengleriano; y refiriéndose a Latinoamérica y al llamado Tercer Mundo, señala que tales países

se desplazan actualmente “. . . de un sistema estático, tradicional de vida, en que el cambio era la excepción, a uno dinámico en el que el cambio es la regla. . .”¹ El tránsito de una etapa a otra se divorcia así del concepto y aun del fenómeno mismo del desarrollo de una formación socioeconómica, y a la vez de un proceso histórico cambiante, que se desenvuelve contradictoriamente, la evolución social parece repetirse en forma circular y mecánica, y como si el paso de un estadio a otro implicara el súbito traslado de lo estático a lo dinámico.

Desde una posición metodológica similar, aunque evidentemente más convencional, el profesor Rostow renuncia a su vez al análisis objetivo del proceso histórico, entendido como una serie de formaciones socioeconómicas ligadas entre sí y que dialécticamente resultan unas de otras, y propone cinco etapas que van desde la “sociedad tradicional” hasta aquellas formas que, como la economía norteamericana, se caracterizan por altos niveles de consumo. Los rasgos estructurales de un sistema social son, para el profesor Rostow, secundarios: “. . . El fenómeno central del mundo de las sociedades postradicionales —afirma tajantemente— no es la economía —y si ésta es o no capitalista— sino el procedimiento global a través del cual se eligen las decisiones. . .” Con base en tal premisa concluye que: “. . . el capitalismo, o sea el centro del análisis marxista de la fase posfeudal, es por consiguiente una base analítica inadecuada para el estudio del funcionamiento de las sociedades occidentales. . .”²

Resulta comprensible que se subraye la importancia del procedimiento a través del cual se eligen las decisiones pues de ese “procedimiento” dependen, en buena medida, el monto del excedente y la dirección en que se utilice, el patrón y el ritmo del desarrollo, la forma en que se repartan el ingreso y la riqueza social y, en resumen, la posibilidad de que las fuerzas productivas crezcan de prisa y el hombre pueda vivir mejor; pero lo que a nuestro juicio es inaceptable es pensar que “el sistema de decisiones”, o en otras palabras, que el mecanismo mediante el cual se determine lo que ha de ahorrarse o destinarse al consumo, lo que ha de invertirse en actividades productivas o improductivas, lo que ha de dedicarse a obras básicas o dilapidarse sin provecho para nadie, y el que todo ello se haga a través del mercado o mediante, digamos, la planificación, no tenga que ver con la economía y con el hecho de que ésta sea o no capitalista. Sostener tal cosa es como pensar que el carácter cada vez más irracional de la sociedad norteamericana, que tan sólo en la guerra genocida de Vietnam gasta más de 30 000 millo-

nes de dólares al año, no tiene relación con el capitalismo y el imperialismo, o que el rápido avance económico de la URSS o China es un hecho accidental sin relación alguna con el socialismo.

Frente a quienes utilizan el esquema rostowiano y aceptan que los países subdesarrollados lo son porque no han llegado o apenas se acercan al *take off* y aun tienen por delante varias etapas que recorrer para lograr los altos niveles de consumo de las naciones industrializadas, bajo la influencia de Boeke³ y otros autores, en años recientes se han puesto de moda las posiciones dualistas de quienes, o bien suponen como estructura dominante en los países atrasados un impreciso “precapitalismo”, con el que coexisten formas capitalistas de diversa amplitud y grado de importancia, o bien concluyen que el carácter dual y aun plural de tales sociedades, vuelve difícil y riesgoso determinar la estructura dominante.

En una sociedad dual —escribe un autor— uno de los dos sistemas sociales dominantes, que en la práctica es siempre el más avanzado, habrá sido *importado del extranjero*. . . pero ninguno de los dos será un sistema general y característico de esa sociedad en su conjunto. . .⁴

O como dice Singer:

. . . la economía de los países subdesarrollados presenta con frecuencia el espectáculo de una estructura. . . dual, con un sector de altos rendimientos que produce para el mercado exterior y que coexiste con otro de baja productividad que produce para el mercado doméstico. . .⁵

Y en seguida, en una crítica justa de la forma en que tradicionalmente ha operado el capital extranjero en los países económicamente atrasados, pero demasiado simplista como caracterización de la estructura socioeconómica dominante en tales países, el mismo autor se pregunta:

¿No habrá ocurrido que en muchos casos las facilidades productivas ligadas a la exportación en los países subdesarrollados, nunca han llegado a ser parte de la estructura económica interna de esos países. . . excepto en un sentido puramente geográfico y físico? Pues desde el punto de vista económico, fueron realmente un puesto de avanzada de los países inversionistas más desarrollados. . .⁶

La verdad es que tales instalaciones productivas fueron ambas cosas: puestos de avanzada, en efecto, de los países inversionistas, y factores permanentes de deformación de las economías hoy subdesarrolladas. Y el que esos puestos operaran conforme a los inte-

reses de las grandes potencias, más que mostrar que no fuesen parte integrante de las economías atrasadas, comprobaría cómo éstas comprometieron crecientemente su independencia, hasta volverse verdaderas semicolonias, definitivamente *integradas* en la estructura del capitalismo monopolista.

Ante las dificultades que plantea cualquier intento serio de periodización, en que los cambios estructurales del proceso económico se asocien al desenvolvimiento de determinadas formaciones sociales, ¿no será preferible abandonar tal enfoque y limitarse a examinar ciertas etapas convencionales? ; ¿no será mejor olvidarse de si nuestra economía es o no capitalista o precapitalista, y sustituir el examen de tipo estructural por una descripción monográfica ordenada que explique, verbigracia, las principales fases recorridas por la agricultura, la industria y el comercio?

El problema es más complejo y los caminos para resolverlo más angostos de lo que a primera vista pudiera parecer. Si los obstáculos con que tropiezan los países económicamente atrasados fueran meramente técnicos o incluso institucionales, podría optarse sin dificultad por otros enfoques. Mas en nuestros días ha llegado a convenirse en que tales obstáculos no son accidentales ni de carácter superficial, sino que están indisolublemente ligados a la estructura socioeconómica. Por eso es necesario ubicar el estudio del subdesarrollo en un marco propiamente estructural, y por ello es preciso conocer el desenvolvimiento histórico de las estructuras prevalecientes, o sea el contexto real en que han surgido muchos de los graves problemas que hoy afectan a los países pobres.⁷

El intento de determinar las etapas fundamentales del desarrollo socioeconómico de un país, en otras palabras, no responde a un vano y pretensioso academismo, sino a la necesidad de contar con un instrumental teórico cada vez mejor, que permita ahondar en el conocimiento del subdesarrollo y contribuya eficazmente a superarlo.

Al proponer ciertas etapas para el estudio del proceso económico mexicano, quisiera dejar claras varias cosas: la primera es que nos contraeremos a examinar el problema a partir de la conquista española; la segunda, que dadas las insuperables limitaciones de tiempo y la necesidad de reflexionar mucho más en torno a estas cuestiones, las ideas que presente serán por fuerza esquemáticas y en general, meras hipótesis de trabajo para fines de discusión; la tercera, que el desarrollo correspondiente al presente siglo, en particular, sólo será bosquejado en unos cuantos trazos iniciales; y por último, los periodos que proponga, lejos de ser tajantes y exactos,

serán fases amplias, a menudo con linderos imprecisos, pues como alguna vez dijo Marx: “. . . entre las diversas épocas de la historia social no es posible tirar líneas abstractas más definidas y exactas que entre las eras de la historia geológica. . .”⁸

II. Etapas del desarrollo económico en México

En el lapso de poco más de cuatro siglos comprendido entre la conquista y nuestros días, la estructura económica de México ha recorrido, a nuestro juicio, cinco grandes etapas:

- 1) La primera se extiende aproximadamente de principios a fines del siglo XVI, cubre unos sesenta años y corresponde al momento histórico en que, en el marco general de una sociedad precapitalista, la conquista española hace posible sentar las bases de la economía mercantil;
- 2) La segunda va desde fines del siglo XVI hasta principios del XVIII, y está ligada al afianzamiento o consolidación de la economía mercantil colonial;
- 3) La tercera se asocia al apogeo y a la vez a la decadencia de esa economía colonial, comprendiendo desde principios o acaso mediados del siglo XVIII, hasta mediados del XIX;
- 4) La cuarta etapa podría denominarse de “la Reforma”, y ubicarse entre los años cincuenta y fines de la década de los setenta, o sea en un corto periodo de poco más de dos décadas, en que el capitalismo comercial surgido al iniciarse el régimen colonial culmina propiamente en un nuevo sistema social; en una formación, sin embargo, cuyos caracteres difieren en aspectos fundamentales del capitalismo europeo tradicional;
- 5) Finalmente, a partir del porfiriato se inicia la era del imperialismo, bajo la cual vivimos todavía, y en la que el capitalismo mexicano afirma el carácter de un sistema dependiente, distinto al de la fase propiamente competitiva y también al capitalismo monopolista de los grandes países industriales.

En cada uno de dichos periodos sería posible, naturalmente, distinguir varias subetapas y aun mover las líneas divisorias. Lo que hemos considerado la tercera fase, por ejemplo, que se extiende a lo largo de 100 a 120 años, podría subdividirse en dos e incluso tres periodos más cortos ligados al auge de la economía colonial, a su descomposición y decadencia y a la violenta lucha que acompaña el establecimiento de la República desde la guerra de Independencia hasta la revolución de Ayutla.

La Reforma misma, a la que hemos ubicado en un lapso tan breve, podría ser objeto de una delimitación más precisa que incluyera subperiodos tales como la etapa comprendida entre 1854 y 1861, en que triunfa interiormente la causa liberal; los años de 62 a 67, que corresponden a la invasión francesa y que culminan con la reinstalación del régimen republicano en la vieja capital, y la década posterior a 67, en que se intenta reconstruir y modernizar la economía dentro de los nuevos cauces institucionales creados por la Reforma e impulsados a la vez por la creciente expansión del mercado mundial.

Y, desde luego, lo que hemos llamado la era del imperialismo podría matizarse y enriquecerse considerando subfases más precisas, del tipo de las siguientes:

- 1) El porfiriato, que es un periodo de crecimiento e integración de la economía mexicana al sistema del imperialismo;
- 2) La revolución, que comprendería desde las postrimerías de la dictadura hasta casi el final de la década de 1910-20, y que esencialmente exhibe las contradicciones internas e internacionales surgidas bajo o agudizadas por el capitalismo monopolista;
- 3) La fase de reorganización institucional de los años veinte, que en más de un aspecto se frustra con la crisis mundial de 1929 y la severa depresión subsiguiente, y en la que se consolida el carácter semicolonial de la economía mexicana;
- 4) El breve, pero muy importante sexenio de las reformas cardenistas, en que una nueva constelación de fuerzas intenta abrir los cauces de un desarrollo nacional independiente;
- 5) El último cuarto de siglo en que de nuevo cobra impulso el crecimiento económico bajo la influencia de las reformas cardenistas y de un desarrollo industrial y comercial cada vez más subordinado al capitalismo extranjero;
- 6) Los cinco o diez años más recientes, en que el propio modesto desarrollo de la etapa previa, y sus crecientes contradicciones, la debilidad de la clase dominante, la cada vez mayor ingerencia del imperialismo en las principales ramas de la economía nacional y las rivalidades entre las grandes potencias, hacen de la integración regional el principal instrumento en la estrategia del desarrollo latinoamericano.

III. Bases y desarrollo inicial de una economía mercantil colonial

Se tiende con frecuencia a presentar el régimen colonial, o sea la sociedad que se desenvuelve en los tres siglos comprendidos entre

la conquista española y la independencia, como una larga etapa de la historia mexicana en que las fuerzas productivas se estancan en el marco de un feudalismo similar al europeo, que sufre escasos cambios de significación durante esas tres centurias y aun ya avanzado el propio siglo XIX. Se afirma que España era entonces un país feudal y que la estructura económica novohispana fue fiel reflejo del sistema dominante en la metrópoli.

La economía colonial mexicana se asentó, sin duda, sobre una sociedad precapitalista, cuyos rasgos más salientes se acercan probablemente más a las viejas culturas asiáticas que al sistema social imperante en Europa en la antigüedad o la Edad Media. Mas, contra lo que a menudo se sostiene en tal sentido, la España de fines del siglo XV y principios del XVI, lejos de descansar en un feudalismo cerrado y estático, era un país desigual, heterogéneo, dividido y sujeto a profundas contradicciones, pues mientras en ciertas regiones las fuerzas feudales no se resignaban a perder la batalla, en Cataluña, en particular, el capitalismo comercial se abría paso rápidamente y las viejas relaciones de producción se modificaban bajo la influencia de la producción mercantil, el crecimiento del mercado interno, las nuevas ideas que anunciaban el renacimiento, la apertura de prometedoras rutas marítimas y la conquista de vastos y ricos territorios.⁹

España no trasladó mecánicamente a América el viejo orden feudal europeo; ni se propuso hacerlo ni habría podido lograrlo. Aceptando que tal estructura seguía siendo la dominante a principios del siglo XVI, es obvio que estaba ya en plena descomposición, que el capitalismo empezaba a desarrollarse precisamente en varias naciones mediterráneas, y que no fue la nobleza tradicional sino la naciente burguesía, la que impulsó la conquista y la colonización de nuevas tierras y el desenvolvimiento comercial de entonces. Es por ello que, más que el intento de la vieja oligarquía de preservar y extender las instituciones propiamente feudales, lo que descubre el horizonte novohispano es un proceso inestable, a menudo violento y siempre antagónico, en el que a la postre se imponen los intereses comerciales de los colonizadores, aun sobre los de la iglesia y la corona española.

Desde el primer momento se advierte que no es un fin generoso ni meramente evangelizador lo que trae a los europeos a las desconocidas y lejanas tierras de América. Lo que buscan son especias y metales preciosos; y aun en pleno mercantilismo, pronto descubren que incluso el valor del oro y la plata no deriva de los dones de la naturaleza sino del trabajo humano y de la posibilidad

de organizarlo y ponerlo a producir. Las conocidas palabras de Cortés son de sobra elocuentes: “los españoles padecemos una enfermedad del corazón cuyo remedio específico es el oro”.¹⁰ Que padecen, en efecto, la enfermedad, no resulta difícil comprobarlo, pues la ambición y el móvil de lucro afloran a cada momento en todas partes. Lo que en cambio no puede afirmarse es que el padecimiento se cure con oro, con plata u otros bienes, pues a medida que obtienen mayores riquezas, los empresarios tienden a concentrar en su poder una más alta proporción del trabajo ajeno, y en vez de que su salud se restablezca, la enfermedad invade y destruye sus entrañas.

En ese contexto se desenvuelve el régimen colonial, en el que, como ya señalamos, podría distinguirse burdamente una primera etapa que va de la conquista hasta los años ochenta del siglo XVI. ¿Qué es lo distintivo y más característico de esa etapa? En nuestra opinión, que en ella se inicia la destrucción del viejo régimen y el desarrollo de una economía mercantil de carácter colonial, en un marco complejo —y sensiblemente distinto al europeo— en el que se producen hechos como los siguientes:

- 1) Apenas consumada la conquista empiezan a generalizarse las nuevas instituciones impuestas por el vencedor: la producción para el mercado hecha con fines de lucro, el envío de oro y plata y de otras mercancías a la metrópoli, la compra a ésta de ciertas manufacturas, la introducción de nuevas técnicas de producción en la minería y la agricultura, la diseminación del idioma español y de la religión católica y la imposición de las leyes, costumbres y formas de organización política del conquistador.
- 2) El desarrollo del nuevo sistema no se produce, desde luego, incruentamente. Al margen de la violencia que caracteriza a la conquista, la propia colonización descansa en el empleo de las más variadas formas de desposesión y explotación del pueblo dominado, así como en el propósito de imponer una nueva organización social.
- 3) El choque de la cultura importada y de las relaciones de producción existentes conmueve por largo tiempo a la Nueva España, y aunque en ciertos momentos y en determinadas áreas la corona española trata de preservar algunas instituciones indígenas, porque ello resulta económica o políticamente conveniente, desde el principio se advierte que el proceso de liquidación del viejo orden social será violento e irreversible.

- 4) En las décadas iniciales del régimen colonial seguramente hay sitios y actividades en que el capitalismo comercial español y aun ciertos patrones propiamente feudales o semif feudales coexisten, en una estructura dual, con formas propias de la sociedad indígena. El hecho es comprensible si se piensa que el capitalismo comercial español era incipiente y débil, y que el pueblo mexicano trató con frecuencia de preservar viejas, y aun anacrónicas formas culturales, como su única defensa frente a la dominación extranjera. Empero, todo parece indicar que hacia el fin de la etapa de que hablamos habían arraigado los mecanismos propios de una economía mercantil, aunque en planos superestructurales quedaran en pie costumbres, usos y patrones de conducta tradicionales.
- 5) A lo largo del siglo XVI se generaliza el carácter mercantil de la minería, las actividades agropecuarias y múltiples servicios. A partir de 1543, en poco más de 25 años se descubren los más ricos yacimientos, y el empleo del sistema de patio permite explotar costeablemente minerales de baja ley. En torno a los nuevos centros se expande la demanda de alimentos y pronto se comercializa la producción de trigo, azúcar y otros cultivos y plantaciones.

En la etapa de que hablamos adquiere gran importancia la encomienda, que más que un vehículo para obtener y concentrar la tierra es un medio de subordinación del indígena a los nuevos amos, y de movilización, organización y explotación de la fuerza de trabajo con fines de lucro. Aunque en ella parece haber rasgos feudales como el tributo y la prestación de servicios personales, predomina hoy la tesis de que la encomienda novohispana no fue una institución feudal, sino un mecanismo de transición, como después lo sería el repartimiento, empleado para asegurar la mano de obra de cuya explotación surgiría la riqueza colonial.^{1 1}

- 6) Hacia fines del siglo XVI, aunque sin duda están ya presentes múltiples formas de acumulación primitiva del capital y algunas comunidades, sobre todo del Valle de México, han sido ya despojadas de su tierra, ésta sigue en buena parte en manos de la población indígena.^{1 2}

Por entonces, sin embargo, empieza a diezmarse rápidamente dicha población, y el desarrollo de las décadas previas, que parecía no encontrar obstáculos insalvables, comienza a perder impulso hasta casi desaparecer. En pocos años declina la producción minera, disminuye sensiblemente la demanda ex-

terior, bajan los precios, cunden enfermedades desconocidas hasta entonces en América, se dificulta el abastecimiento de alimentos y se inicia una larga depresión que se prolonga casi cien años.

IV. Apogeo y decadencia de la economía colonial

Los medios empleados en la primera etapa del régimen colonial para asegurar la provisión de mano de obra pronto exhiben limitaciones y contradicciones insuperables. Aunque algunas comunidades indígenas son despojadas de su tierra casi de inmediato, otras la conservan y se sienten con derecho a explotarla. En el seno de la encomienda chocan los intereses de la corona española y las ambiciones de los encomenderos; se ahonda la rivalidad entre éstos y los indígenas que les proporcionan tributos y trabajo barato en especie y en dinero, y la fuerte disminución de la población a causa del mal trato recibido por los trabajadores y sobre todo de las nuevas enfermedades traídas de Europa, acentúa las dificultades para movilizar una mano de obra cuya demanda tiende a aumentar. El repartimiento no resulta mejor expediente que la encomienda, y la inflexible regimentación del trabajo que pretende establecer, generaliza el descontento y entra en pugna con las nacientes ideas liberales que, al menos en la ley y de palabra, proclaman el respeto al indio como ser humano y como sujeto de ciertos derechos inviolables.

Teniendo como telón de fondo la severa depresión que afecta a Europa y América durante prácticamente todo el siglo XVII, la economía novohispana se desenvuelve con lentitud alrededor de la hacienda colonial. La hacienda no es, al menos directamente, heredera de la encomienda: es más bien su resultante dialéctica. Y el latifundio, que llega a ser la base y el símbolo de muchas explotaciones agropecuarias, lejos de ser, como tantas veces se ha afirmado, un rasgo típico del feudalismo imperante,^{1 3} es una unidad mercantil, cuya aparición revela un desarrollo apreciable del capitalismo comercial.

El latifundismo surge a consecuencia de la escasez de mano de obra y de la ineficacia de los medios empleados hasta entonces para organizar su explotación, de la transformación de las relaciones productivas y la significación creciente de la propiedad privada, del avance en las formas primitivas de acumulación de capital, de la expansión de la demanda de alimentos y ciertas materias primas, y de la cada vez mayor incorporación de la agricultura y en

general de la economía colonial al naciente mercado capitalista. El latifundismo, cuyo surgimiento supone un sensible avance en el proceso de desposesión del campesinado, no es un fenómeno estrictamente nacional, sino una etapa temprana del desarrollo del capitalismo americano, cuyas modalidades cambian de un país a otro y que, con variantes y rasgos peculiares, aún está presente en buena parte de América Latina.

Refiriéndose a Brasil, un autor comenta:

En conjunto, y vista desde el plano mundial. . . , la colonización de los trópicos toma el aspecto de una vasta empresa comercial, más completa que la antigua factoría, pero siempre con el mismo carácter que ella. . . Si vamos a la esencia de nuestra formación, veremos que en realidad nos constituimos para abastecer de azúcar, tabaco, algunos otros artículos, más tarde de oro y diamantes, después algodón y enseguida café al comercio europeo.¹⁴

Más adelante, al recordar algunos aspectos de la agricultura brasileña de fines del siglo XVI y la primera mitad del XVII, el propio autor hace notar:

El cultivo de la caña sólo se prestaba económicamente para las grandes plantaciones. . . La plantación, la cosecha y el transporte del producto. . . sólo se tornaban rendidores cuando se realizaban en. . . la gran propiedad terrateniente. . .¹⁵

Y aunque la esclavitud no fue abolida sino hasta mediados del siglo XVIII, al recordar Prado los sistemas de las *fazendas* del noreste brasileño, señala que el trabajo por lo general es libre (pues), en estos inmensos territorios, poco poblados y sin autoridades, es difícil mantener la vigilancia necesaria sobre los trabajadores esclavos.¹⁶

A partir de la segunda mitad del siglo XVIII —escribe por su parte un economista argentino—. . . la expansión de las exportaciones de cueros llevó inevitablemente a la necesidad de racionalizar la explotación pecuaria. . . Según Emilio A. Coni, hacia 1720 no quedaba ya prácticamente ganado cimarrón y toda la hacienda tenía dueño. Surgen entonces el rodeo como forma básica de la crianza de hacienda y la estancia se consolida como unidad de producción. . . La mejora organizativa fundamental —añade Ferrer— consistió en la consolidación del sistema de explotación en una gran propiedad territorial con unidad de administración y empleando trabajo asalariado. La estancia es la primera empresa capitalista en gran escala y expansiva que surge en la economía del país.¹⁷

El latifundismo se extiende también en las Antillas desde las primeras décadas del siglo XVII, con la circunstancia de que ahí

surge como una forma de explotación que previamente desplaza, arruina y liquida a numerosos pequeños propietarios. En escasa-mente medio siglo, Barbados es convertida “. . . en poco más que una factoría azucarera poseída por un reducido número de capita-listas radicados en el exterior y trabajada por una masa de proleta-rios no nacionales. . .” (muchos de ellos esclavos).¹⁸

En Cuba, la industria azucarera quebrantó desde el siglo XVIII el latifundio ganadero y estimuló el desarrollo de la pequeña propieda-d; pero a partir de la construcción de las primeras vías fé-reas, y sobre todo en la segunda mitad del siglo XIX, la agudiza-ción de la competencia comercial abrió el paso a un nuevo tipo de latifundismo, basado como siempre en la explotación de trabajo barato y, en el caso específico cubano, bajo el control de grandes consorcios norteamericanos a los que el país se subordinaría rápi-damente como una semicolonía.¹⁹

En México, los primeros latifundios surgieron en las provincias del norte ligados al crecimiento de la ganadería, y se extendieron también en el altiplano y las zonas tropicales en torno a diversas explotaciones agrícolas. El latifundio originó el traslado de gran parte de la tierra de sus antiguos poseedores a la nueva oligarquía española y criolla, el fortalecimiento de ésta como clase dominante y la posibilidad de contar con la mano de obra necesaria para incrementar la producción comercial y acelerar la formación del capital.²⁰

La depresión económica, la lentitud del desarrollo tecnológico, la fuerza creciente de la iglesia, el aislamiento de muchas haciendas y el explicable interés de las comunidades indígenas de escapar a la severa explotación de que eran víctimas, dieron a la economía novohispana un aspecto exterior que parecía reflejar las condicio-nes de la España feudal; mas a pesar de la frecuente apariencia medieval de su arquitectura y a la casi siempre ilegal sujeción de los peones a su servicio, la hacienda mexicana fue una forma de organización mercantil, una explotación que descansó básicamente en la propiedad privada de la tierra, que producía para el mercado, que dependía cada vez más de ese mercado para adquirir sus insu-mos, que implicaba e hizo posible una no despreciable acumula-ción de capital basada en la explotación del trabajo ajeno y en particular del trabajo asalariado, y que sustrajo y a la vez aportó a otras actividades un excedente que, de no haber sido por la agotan-te succión impuesta por la metrópoli, seguramente se habría tradu-cido en un crecimiento mucho mayor de las fuerzas productivas.²¹

El panorama de la economía novohispana sufre sensibles cam-

bios en el siglo anterior a su emancipación política. Concluida la depresión del XVII y consolidado plenamente el régimen colonial, el proceso económico se mueve en respuesta a nuevas fuerzas internas e internacionales. A medida que avanza el siglo XVII se expande la economía en prácticamente todas sus ramas: aumenta la producción agropecuaria, minera e incluso industrial; se intensifican el tráfico comercial y el transporte marítimo, y tras de las incursiones esporádicas y violentas de corsarios holandeses e ingleses empieza a organizarse un intercambio que, pese a ser todavía casi siempre ilegal, influye crecientemente en la estructura económica de la colonia y exhibe una nueva constelación de fuerzas en la economía mundial.

A la etapa a que nos referimos corresponden el apogeo, y, al mismo tiempo, la descomposición y crisis definitiva de la economía colonial; y si bien a primera vista podría pensarse que tal periodo concluye, por definición, al consumarse la independencia, en rigor se extiende unas décadas más y culmina propiamente con la reforma liberal iniciada a mediados del siglo XIX. En todo caso, sin embargo, podrían distinguirse en él dos subperiodos: uno que llegara hasta 1810, y el otro que comprendiera de entonces al triunfo de la causa liberal en la guerra de Reforma.

En una síntesis apretada, y a la vez inevitablemente incompleta, podríamos destacar como lo más característico de la etapa antes señalada, lo siguiente:

- 1) Desde principios del siglo XVIII se inicia, podría decirse, una nueva onda larga de prosperidad, que adquiere creciente impulso y logra su mayor *momentum* en las postrimerías del virreinato.
- 2) En tanto que en el siglo XVII la economía colonial se retrae y en cierto modo cierra las puertas a un mundo exterior que parece haber perdido su dinamismo, en el XVIII cambia el escenario interno y externo, y el crecimiento de las fuerzas productivas, con todo y ser desigual y modesto, trastorna la aparente armonía de la economía de la hacienda y aviva múltiples contradicciones.
- 3) El régimen agrario construido pacientemente en más de cien años empieza a mostrar su ineficiencia, y la concentración de la tierra en grandes latifundios, que poco antes fuera el vehículo para asegurar la producción agrícola y la mejor utilización de la mano de obra rural, es ahora fuente de desequilibrios económicos, de desigualdades sociales profundas y de enconados conflictos políticos. En otras palabras, la concen-

tración de la tierra, que antes impulsa el desarrollo de una agricultura mercantil, ahora lo frena y angosta, sobre todo a partir del momento en que la riqueza territorial comienza a ser acaparada en grande escala por la iglesia y sustraída de la circulación.^{2 2}

- 4) La expulsión de los jesuitas en 1767 y la confiscación de sus propiedades rústicas no detiene el proceso ni logra iniciar una política desamortizadora. Los terratenientes ricos se vuelven más ricos, mientras el descontento se extiende, a partir del momento en que el pueblo empieza a tomar conciencia de sus intereses nacionales. Y las contradicciones se advierten en todas partes: las hay entre los gremios artesanales, en que el trabajo se reglamenta con criterios medievales y las nacientes manufacturas que se desarrollan en los obrajes; las hay entre el gobierno y la iglesia, entre los españoles y los criollos, entre éstos y los indios y mestizos, entre el monopolio metropolitano y el avance de la libertad de empresa como expresión de un capitalismo en constante crecimiento; las hay entre las nuevas ideas y las viejas y, hacia fines del virreinato, entre quienes luchan por la libertad y quienes lo hacen por mantener el despotismo.
- 5) A partir de la revolución industrial inglesa y del triunfo de la causa liberal en Estados Unidos y Francia, el viejo edificio colonial se sacude, y no porque la influencia de tales hechos sea inmediata o necesariamente benéfica, sino porque el intento de mantener un rígido monopolio comercial y de impedir que la colonia se desarrolle en campos que se suponen exclusivos de la metrópoli, choca con un comercio británico pujante, que obliga a su vez a romper las trabas y abrirse a la comunicación con el exterior. La propia burguesía española comprende la imposibilidad de mantener sus ya anacrónicos sistemas comerciales, y en el último tercio del siglo se suceden las decisiones renovadoras: abolición del sistema de flotas, expedición de la "pragmática del comercio libre", prohibición de los gremios, adopción de algunas medidas desamortizadoras, reiteración de que el trabajo debe ser libre, etcétera.

Y en vez de que las restricciones resulten protectoras y la creciente libertad sea un estímulo para la economía novohispana, no parece exagerado decir que el raquitismo de dicha economía es consecuencia de ambas, pues así como el monopolio impuesto por la metrópoli inhibe durante mucho tiem-

po el crecimiento de las fuerzas productivas, la libertad que después empieza a imponer una Inglaterra poderosa, como nuevo mecanismo para reorganizar el comercio y la división internacional del trabajo, lejos de auspiciar nuestro desarrollo, lo detiene también y, a través del complejo mecanismo de un mercado mundial en expansión lo subordina a los intereses de los nuevos países dominantes.

Mientras que hasta 1810 son probablemente factores externos los que —en la etapa que examinamos— originan los principales cambios en la estructura económica del país, a partir de la lucha por la independencia, o sea en la fase final de esa etapa el papel más dinámico parece corresponder a los de carácter interno.

Aun antes de la lucha emancipadora empiezan a advertirse los signos de una crisis. La economía colonial, como hemos visto, cae en contradicciones cada vez más profundas, que a la postre es incapaz de superar; y la situación se agrava de golpe al estallar el movimiento revolucionario.

Abundan los testimonios según los cuales la guerra produjo una inmediata y a veces masiva destrucción de la riqueza existente.^{2 3} A la destrucción inevitable de haciendas, campos de cultivo, minas, comercios, edificios urbanos, caminos y puentes sigue el vertical descenso de la producción. La minería, en particular, contrae notablemente su actividad, y explotaciones poco antes prósperas empiezan a inundarse y a ser abandonadas. A la brusca caída de la producción se añaden la especulación, el agio, la anarquía de los precios y las crecientes dificultades financieras, y cuando la guerra de independencia concluye, se fuga buena parte del capital en manos de españoles y se inicia una larga etapa de desequilibrios de la hacienda pública en que los ingresos nunca alcanzarán para cubrir siquiera los gastos corrientes. Ante el grave y después crónico desajuste presupuestal, desde los años veinte se inicia la práctica de contratar onerosos empréstitos en el extranjero, lo que en vez de ayudar a restablecer el equilibrio y a sanear el erario, a la postre sólo contribuye a inflar la deuda pública y a que las cosas sean cada vez más difíciles.

En el plano propiamente político la situación no es mejor. Como es bien sabido, las asonadas y cuartelazos se multiplicaban; los gobiernos legalmente elegidos caían a menudo cuando apenas acababan de instalarse, y aunque no faltaban intentos para encauzar a la nación por vías constitucionales de carácter democrático, la intensificación de la lucha de clases, a partir sobre todo de 1810, y las rivalidades crecientes en el seno de los grupos que más direc-

tamente luchaban por el poder, hacían imposibles la paz y la normalidad. En el fondo, aun después de la independencia se luchaba en favor y en contra del régimen colonial, pero mientras lo viejo no acababa de morir y lo nuevo de nacer y de cobrar una vitalidad que asegurara su desarrollo, el país era sacudido una y otra vez, y la inestabilidad política no sólo se agudizaba por las dificultades económicas sino por la profunda injusticia social imperante.

De la guerra de independencia emergen como nuevas fuerzas políticas el ejército y el clero. Del primero no puede prescindirse porque el país está siempre en armas, y en torno a las principales posiciones de mando pronto se crean intereses y establecen situaciones de privilegio. El clero, por su parte, de gran acreedor hipotecario que era a fines de la colonia, en un corto lapso de desajustes y crisis se convierte en el principal detentador de la riqueza territorial de la nación. Y como esa riqueza no circula activamente ni se utiliza para proveer con eficacia el mercado interior y exterior de los alimentos y materias primas que reclama, sino que poco a poco se sustrae al comercio y aun va abandonándose y quedando improductiva, en unos años acaba por convertirse en una típica propiedad de manos muertas, que si bien en apariencia confiere a la iglesia una fuerza económica y política incontrastable, en el fondo la debilita,^{2 4} la vuelve blanco de justificados ataques y afecta gravemente a la economía nacional en su conjunto.

Pese a todas las dificultades; pese a los problemas y obstáculos que a menudo parecen insuperables, la economía mexicana de la primera mitad del XIX no es una economía estática. La tesis, bastante extendida, según la cual el liberalismo mexicano es un movimiento ideológico que se sustenta en el liberalismo de Francia, Estados Unidos, Inglaterra y otros países, tiende a suponer que en las décadas comprendidas entre la independencia y la reforma sólo hubo en México estancamiento, inestabilidad, anarquía, derrotas humillantes como la sufrida ante la invasión norteamericana, desorden, corrupción e incluso regresión y caos. Tal tesis divorcia las ideas de las realidades en que surgen y no advierte, en consecuencia, que aun en esos trágicos años, al margen de que las doctrinas sociales en boga en otros países llegaran y fueran conocidas y discutidas en nuestro país, las fuerzas productivas nacionales crecían. La economía mexicana de mil ochocientos cincuenta y tantos no es ya la de 1810 o siquiera la de 1821. En esos treinta o cuarenta años cambian muchas cosas: la minería vive nuevos, aunque efímeros momentos de auge; la industria, y muy especialmente la textil, se expande y moderniza; los viejos caminos se ponen

otra vez en servicio; se reanuda el proceso de formación de una burguesía terrateniente y la economía nacional se incorpora cada vez más al mercado mundial capitalista.

La reforma, en tal virtud, no es un movimiento meramente filosófico o doctrinal en el que se expresen las ideas liberales más avanzadas y su relación con las posiciones equivalentes en otros países, ni un fenómeno de imitación extralógica y traslación mecánica de instituciones extrañas, diferentes a las nuestras. No es tampoco un intento de cambio que resulte del estatismo de los años previos sino un proceso de reajuste y reacomodo de fuerzas en que culmina un largo ciclo de cambios estructurales profundos y de crecimiento irregular pero apreciable de las fuerzas productivas. Y de esas transformaciones, de las inmediatamente anteriores y sobre todo de las posteriores a la independencia y de las que directamente es responsable la reforma, ha de surgir un nuevo sistema social, un sistema capitalista distinto al conocido en Inglaterra y otros países en la fase competitiva.

V. La Reforma

La etapa de la Reforma no comprende, para nosotros, tan sólo el breve lapso que algunos historiadores asocian a la expedición de las leyes de ese nombre: cubre un periodo más amplio, que como ya hemos dicho se extiende de la revolución de Ayutla a la iniciación del porfiriato. De una manera lamentablemente rápida y meramente enunciativa, podríamos decir que, entre los hechos más importantes que en ella sobresalen, están los siguientes:

- 1) La revolución de Ayutla (1854-55) señala el fin de la dictadura santanista, dictadura que no solamente representaba los intereses de los viejos beneficiarios y defensores de un orden colonial que no lograba destruirse plenamente, sino del ejército surgido o por lo menos grandemente fortalecido por la guerra de independencia y de numerosos comerciantes e industriales nacionales y extranjeros.
- 2) El triunfo del movimiento de Ayutla no sólo polariza la lucha social, poniendo frente a frente a los elementos más radicales y a los más conservadores, sino que provoca inmediatas fisuras y aun desgarramientos en la propia causa liberal. Los liberales moderados se alarman ante el peligro de reformas que afecten sus intereses, y en vez de que el general Juan Alvarez, iniciador y principal dirigente de la revolución de Ayutla, quede al frente del gobierno, sus enemigos logran imponer a

Comonfort, cuyas vacilaciones dan cuenta de la magnitud de sus compromisos con la burguesía y ciertos sectores de la pequeña burguesía.

3) En 1855 y 56, el descontento se generaliza, tanto por la situación anormal y el inevitable decaimiento de la actividad económica, como porque la expedición de la Ley de Administración de Justicia (Ley Juárez) y de la Ley de Desamortización (Ley Lerdo), concitan la inmediata y violenta oposición del clero y en general de los sectores más reaccionarios, sin lograr entusiasmar ni a los liberales más consecuentes y prestigiados ni a las masas del pueblo que se suponían beneficiarias de tales medidas. La situación se agrava con motivo de la expedición de una nueva constitución, en febrero de 1857, que otorga el más alto rango jurídico a la supresión de los fueros, el principio de la igualdad ante la ley y el nuevo régimen agrario surgido de la Ley Lerdo, así como otros principios liberales ya incorporados a las constituciones de Estados Unidos y de diversos países europeos.

4) La debilidad de Comonfort y su final entrega a la reacción contribuyen a preparar un golpe de estado y a lanzar al país a una nueva y cruenta guerra civil, que se prolonga desde principios de 1858 hasta diciembre de 60.

La guerra reafirma el triunfo liberal y la vigencia de la nueva Constitución, y no sólo no trae consigo la anulación de la Ley Lerdo sino que el régimen agrario creado por ésta se consolida con la nacionalización de los bienes del clero, decretada en 1859.

5) La victoria militar obtenida en Calpulalpan no es, sin embargo, duradera. En 1861 el país atraviesa por una severísima crisis. Después de casi siete años de guerra la economía nacional queda destrozada y el desequilibrio de la hacienda pública es más grave que nunca. Los conservadores, aunque derrotados, mantienen pequeños grupos en armas aquí y allá, que causan alarma, destrucción e incluso la muerte de varios de los liberales más distinguidos. Y convencidos de que el pueblo no está con ellos y de que solos jamás serán capaces de triunfar, recurren al extranjero y se convierten en promotores y aliados de una invasión, que durante un quinquenio ha de destruir riquezas materiales y miles de vidas humanas.

6) Francia no trata, como con frecuencia se piensa, de consolidar un supuesto régimen feudal en México. El capitalismo europeo empieza a expandirse en grande escala, y lo que

busca es extender su influencia económica y política, vender más y que le compren más.

Napoleón III lo explica en forma que no deja lugar a dudas: “Si. . . México —dice en una carta a Forey— conserva la independencia y mantiene la integridad de su territorio; si un gobierno estable se constituye allí con ayuda de Francia. . . habremos establecido nuestra influencia benéfica en el centro de América, y tal influencia, al crear salidas inmediatas a nuestro comercio, nos procurará las materias primas indispensables para nuestra industria.”^{2 5}

Hay múltiples datos que demuestran que lo que interesa a Francia no es estorbar el proceso capitalista sino, al contrario, impulsarlo todo lo posible, aun por encima y en contra de los privilegios y ventajas inmediatas de sus accidentales aliados mexicanos. Y a ello obedece, entre otras cosas, que Maximiliano postule el respeto a la Ley de Nacionalización de Bienes del Clero y acepte en general las leyes de reforma como convenientes para el Imperio.^{2 6}

- 7) La terminación de la guerra y la indiscutible derrota de Francia no logran restablecer la paz y la tranquilidad de México. Pese al prestigio de Juárez y de liberales tan prominentes como Lerdo, Iglesias y otros, pronto empiezan a aflorar los desacuerdos en el grupo triunfante, a lo que se agrega un explicable descontento, pues no obstante haberse entregado generosamente a la lucha contra la reacción interna primero y contra el invasor extranjero después, el pueblo carece de todo y a poco puede aspirar de inmediato en una economía pobre, inestable, dependiente, que vive en crisis desde hace largos años y cuyas clases dominantes no simpatizan con sus demandas.

Efectivamente, en el corto periodo conocido como de la “restauración de la República” se producen conflictos y reacomodos de fuerzas que ponen de relieve hechos importantes: la cada vez más sorda lucha por el poder en el seno del grupo liberal, que culmina con el triunfo de Porfirio Díaz en la rebelión de Tuxtepec; la reconciliación de los principales sectores de la burguesía, que a la postre acaban todos por volverse “porfiristas”; el creciente acercamiento de esta clase a los intereses extranjeros, su mayor dependencia y la agudización de la lucha social, pues pronto se vuelve evidente que ni las instituciones surgidas de la reforma ni las situaciones de hecho, creadas después por el sector que se consolida en el

poder, tienden a beneficiar a las masas populares. Antes al contrario, la función principal que cumple la política oficial es continuar despojando a los campesinos hasta del último pedazo de tierra y de los medios para trabajarla, encadenarlos a los nuevos latifundios y a las tiendas de raya, o volcarlos —junto con millares de artesanos pobres— a los ferrocarriles, las minas o las industrias y servicios urbanos, para que cambien allí su fuerza de trabajo por salarios de hambre.

8) En la etapa que culmina con la iniciación del porfirismo hay, sin embargo, cambios que afectan tanto el marco propiamente institucional como la base misma de la estructura productiva. Los principios rectores de la reforma surgen, como hemos dicho, a consecuencia y a la vez contribuyen decisivamente a crear una nueva realidad nacional; la supresión de los fueros, la desamortización de la propiedad territorial, la consagración de un régimen político representativo conforme a la doctrina clásica del liberalismo, el reconocimiento de la libertad de cultos, la afirmación de la soberanía del Estado y de la supremacía del poder civil, la organización de un nuevo sistema educativo inspirado en la filosofía del positivismo, la adopción, al menos formal, de un régimen de libertad de comercio, de trabajo y de tránsito; la prohibición de las alcabalas y la incorporación de normas y mecanismos jurídicos liberales a la legislación civil y mercantil, todo ello contribuyó a renovar el aparato institucional y a modernizar la economía mexicana del último tercio del XIX.

9) En el plano propiamente económico, fueron otros los hechos principales: el rápido crecimiento de las vías férreas, la reanimación de la minería y en particular la cada vez más importante explotación de metales industriales, el incremento de la producción y de la exportación agrícola, el desarrollo y modernización de la industria, la ampliación de la red de comunicaciones telefónicas, telegráficas y marítimas, el establecimiento de los primeros bancos comerciales, la afluencia cada vez mayor de capital extranjero y la lenta, pero bastante eficaz reorganización de la hacienda pública.

Todos esos avances ponían de relieve un crecimiento apreciable de las fuerzas productivas y descansaban, a la vez, en una transformación cualitativa del sistema. Las viejas relaciones mercantiles que por siglos habían venido abriéndose paso, no sólo se afirmarían como las dominantes sino que, dialécticamente, se transformarían en relaciones propiamente capitalistas y darían lugar al

advenimiento de un nuevo modo de producción, a una nueva formación socioeconómica. Los rasgos más característicos de este capitalismo, que nosotros hemos llamado *capitalismo del subdesarrollo* —para distinguirlo mejor del capitalismo clásico y en general de las variantes que el sistema adoptó en los países industriales— aun en la fase monopolista no serían ya los estudiados por los grandes economistas ingleses e incluso por Marx y Engels. El módulo capitalista en el mundo atrasado sería otro, y aunque en planos meramente doctrinales recogería a menudo muchos de los postulados clásicos, típicamente premonopolistas, en rigor se impondrían como sistema precisamente en el momento en el que el capitalismo entraba a la fase imperialista.

¿Por qué decimos que hacia fines de la etapa de la Reforma es cuando en México se afirma el capitalismo como el nuevo sistema socioeconómico dominante? Esencialmente porque es entonces cuando se produce o cuando culmina un largo proceso de cambios que trae consigo situaciones como las siguientes:

- a) La fase que con mayor propiedad podría considerarse de acumulación originaria o primitiva del capital se ha realizado en lo fundamental; y sin perjuicio de que siga habiendo fortunas y riqueza monetaria que proceden en gran medida de la usura y la especulación, el despojo masivo del campesinado y de amplios sectores artesanales ha hecho posible la creación de un mercado de trabajo, la generalización del trabajo asalariado y la formación de capital a través de la explotación de esa fuerza de trabajo en el proceso de cambio, lo que no implica, desde luego, que ello se traduzca por fuerza en una mayor inversión interna, o que se liquide la fuga de capital hacia otros países;
- b) Frente a la masa de campesinos depauperados y sin tierras y de artesanos sin medios para trabajar en sus viejos oficios, existe una burguesía cada vez mejor configurada como clase, que detenta la riqueza nacional y que, con el apoyo de ciertos sectores de la pequeña burguesía controla además el poder político. La burguesía nacional y extranjera es ya dueña de las tierras que antes de la reforma estaban en manos del clero y de las comunidades indígenas, y dueña también de las minas más ricas, de los bancos, la industria, los transportes y los principales establecimientos comerciales;
- c) La producción para el mercado interior y exterior, hecha naturalmente con fines de lucro, ha llegado a imponerse

definitivamente en el campo y las ciudades sobre la que se hacía sin fines comerciales en islotes de economía autoconsumtiva, sin que ello signifique, naturalmente, que desaparezcan de inmediato y en forma absoluta todos los rasgos precapitalistas, o que el mercado funcione con la “perfección” propia de otros países y otras épocas;

- d) La economía nacional se ha integrado en el mercado mundial capitalista, y tras de unas cuantas décadas de intentar sin éxito obtener una mayor independencia se vuelve, en mayor medida que antes, una economía tributaria, obligada por el sistema a especializarse en una aleatoria y riesgosa producción primaria, y cuyas perspectivas de industrialización y desarrollo independiente se angostan cada vez más;
- e) En ese contexto histórico nada tiene de extraño que el *capitalismo del subdesarrollo*, con todo y ser capitalismo, no sea ya un agente capaz de impulsar un progreso económico y social rápido y medianamente racional. La mano de obra, por ejemplo, aunque cada vez más móvil, nunca llega a ser libre, y con frecuencia está sujeta a trabas aparentemente semif feudales; la desintegración del artesanado tropieza con múltiples obstáculos y carece del impulso que una industria en rápida expansión le dio en otros momentos y en otras naciones; el atraso técnico se vuelve crónico y nunca llega a superarse cabalmente, no sólo porque falta el factor dinámico que aporta la industrialización, sino porque todo el proceso de acumulación es desfavorable: así, la tasa de inversión es baja e inestable, la dirección de la inversión inadecuada, el potencial de ahorro y con mayor razón el ahorro real pequeño, y la posibilidad de canalizarlo e incluso de orientar mejor por lo menos la inversión productiva, es muy limitada en una economía dependiente: La imposibilidad de acumular capital más de prisa coincide, y en buena medida origina un constante subempleo del potencial productivo, y la deficiente utilización de éste, o sea de las máquinas, los recursos naturales, la energía humana, los medios técnicos disponibles y los recursos financieros concentrados en poder de la burguesía, frenan el proceso de desarrollo y determinan un crecimiento irregular y un injusto reparto de la riqueza y el ingreso nacionales.

VI. La era del imperialismo

El establecimiento de la dictadura porfirista coincide con la iniciación de la última etapa del desarrollo económico de México, con la que hemos llamado “etapa del imperialismo”. Antes de dar cuenta de algunos de sus principales rasgos, conviene aclarar que si el esquema presentado hasta aquí es insuficiente, la caracterización que intentaremos de esta última fase —acaso la más compleja y por estar más cerca de nosotros, una que debiera ser examinada con especial cuidado—, será un bosquejo enteramente tosco e inicial, a partir del cual habría que trabajar mucho más, bien para confirmar la validez de los supuestos en que descansa o para modificar o incluso abandonar algunos de ellos.

La primera duda que podría asaltarnos es ésta: ¿por qué situar la iniciación de una fase tan importante del desarrollo económico del país al iniciarse el porfiriato y no, por ejemplo, como se hace casi siempre en la literatura oficial, al estallar la Revolución de 1910? Por dos razones: porque visto el sistema en su conjunto, como una formación socioeconómica mundial cuyo desarrollo se produce en un largo proceso histórico, es en el último cuarto del siglo XIX cuando sufre cambios fundamentales, al pasar de la fase propiamente competitiva a la del monopolio, y además, porque es entonces también, y no en la segunda o tercera década del siglo que corre, cuando, en nuestra opinión, en un plano estrictamente nacional, el capitalismo se consolida e impone como nuevo sistema dominante.

Esos dos hechos, cuyo origen y desarrollo son desde luego diferentes, pero que coinciden en un momento dado y de cuya interinfluencia derivan las principales modalidades del desarrollo económico y las contradicciones más profundas que precipitan la caída de la dictadura, son decisivos.

Cuando hablamos del imperialismo y aun tomamos este fenómeno como el signo principal y más característico de la última etapa de nuestro desarrollo, no aludimos —quisiera subrayarlo—, a un factor externo y, en consecuencia, en ciertos aspectos desvinculado y aun ajeno a la realidad económica de la nación, pensamos en un hecho profundo, universal, que afecta la estructura toda del sistema económico del que formamos parte, y que, lejos de ser extraño a la suerte de los países pobres, es uno de los factores que en mayor medida la determinan. El imperialismo así concebido, no sólo está presente en otros países como un atributo especial: es una fase del proceso histórico y a la vez un fenómeno que, directa

y profundamente, penetra en la estructura de los países que a partir de entonces constituirán la cara oscura y pobre, con frecuencia oculta del planeta.

El hecho, por otra parte, de que al iniciarse la etapa a que nos referimos se extienda y consolide en México el capitalismo —no ya como un complejo de relaciones sociales aisladas que alteren parcialmente o incluso suplanten ciertos mecanismos precapitalistas, sino como un modo de producción dominante—, no es un hecho casual ni secundario. La afirmación del capitalismo como sistema es el coronamiento de un largo recorrido, condicionado fuertemente por tres siglos de coloniaje, y en el que frente a rasgos específicos que expresan diferencias nacionales, hay otros que parecen responder a leyes generales y a situaciones comunes a los países más diversos. Lo nuevo es que nuestro capitalismo se vuelve el sistema social dominante casi exactamente cuando nace el imperialismo. Y es esta peculiar confluencia histórica, la que en nuestro concepto configura en definitiva el *capitalismo del subdesarrollo* y frustra la posibilidad de que el desenvolvimiento económico responda a partir de entonces a intereses realmente nacionales, lo que se explica porque la burguesía que surge de la Reforma y, a la vez, de la contrarreforma y el porfiriato, cuando apenas se ha integrado como clase dominante, empieza a ser dominada por un imperialismo poderoso y agresivo que, no conforme con ejercer un control indirecto a través del comercio internacional, penetrará a los países subdesarrollados en busca de formas más directas y eficaces de apropiación y explotación de los recursos productivos.

¿Qué es lo que caracteriza la etapa de que hablamos? En los últimos 25 años del siglo XIX y la primera década del presente, la economía mexicana evolucionó con cierta rapidez y experimentó cambios de importancia. Así, por ejemplo:

- 1) Se construyó prácticamente toda la red ferroviaria, que principalmente consistía en vías longitudinales de Norte a Sur y de enlace del altiplano con los puertos del Golfo de México;
- 2) Se intensificó y diversificó la minería, sobre todo de metales industriales, abriéndose nuevas explotaciones especialmente en los estados del Norte;
- 3) Se modernizó la industria textil y cobraron importancia diversas manufacturas como la fabricación de papel, cemento, cerveza, cigarros, calzado y artículos metálicos; y poco después surgieron la industria eléctrica, la siderúrgica y la petrolera;

- 4) Ganó terreno la agricultura de exportación, aunque los avances tecnológicos se confinaron a ciertos sectores, la agricultura tradicional siguió descansando en gran medida en el latifundismo extensivo y en la explotación de trabajo mal pagado;
- 5) Se extendieron ciertos servicios, integrándose por primera vez un sistema bancario y un aparato financiero que llegó a movilizar una parte considerable del dinero disponible.

Dos fueron los factores que, en nuestra opinión, más contribuyeron a provocar el crecimiento, en algunos sectores indudablemente rápido, de la economía mexicana bajo el régimen porfirista. Por una parte la extensión y afianzamiento del capitalismo nacional y la renovación institucional emanada de la reforma, y por la otra —y seguramente éste fue el más importante—, el rápido aumento de la demanda exterior de alimentos, materias primas y metales industriales proveniente de la aceleración del proceso económico que, precisamente en esos años, tuvo lugar en Estados Unidos, Alemania, Francia, Suecia, Japón y otros países, e incluso en la propia Inglaterra, aunque ésta había iniciado su desarrollo industrial desde un siglo antes.

En vísperas de lo que habría de ser una segunda revolución industrial, el capitalismo se expandió rápidamente en el hoy llamado tercer mundo y los nombres de numerosos países, hasta entonces todavía relativamente desconectados de las grandes corrientes del comercio y el capital internacional, comenzaron a aparecer en las pizarras de las lonjas comerciales y las bolsas de valores de las principales capitales europeas y de Estados Unidos. El intercambio mercantil creció de prisa a consecuencia de la ampliación del mercado mundial y de la afirmación de un régimen de división del trabajo en el que los países ricos debían aportar toda clase de manufacturas, en tanto los pobres se conformaban con producir productos primarios; pero los movimientos de capital aumentaron a menudo aun más rápidamente. Así ocurrió a partir de los años ochenta en las Antillas, en Argentina y Uruguay, en Chile, México y otros países latinoamericanos; y la afluencia creciente de capital extranjero que gobernantes, economistas y hombres de negocios de los países receptores presentaban como expresión de una eficiente política financiera nacional con la que se obtenían los recursos para acelerar el desarrollo de los ferrocarriles, los puertos, las minas y la producción agrícola de exportación, fue en realidad un signo anunciador del tránsito de una fase a otra del capitalismo

mundial, en que el capital se desplazó internacionalmente en respuesta a los intereses de las grandes potencias.

Se ha dicho a menudo que la dictadura porfiriana permitió a México disfrutar de tres décadas de paz, estabilidad y progreso económico, mientras otros aseguran que tal régimen fue el símbolo del atraso, la explotación y la injusticia. En una evaluación más objetiva podría afirmarse que el relativamente rápido aumento de la fuerza de trabajo, la mayor movilidad de la mano de obra y su más intensa explotación a consecuencia de mejores técnicas en las principales ramas de la economía, hicieron posible sin duda una más rápida formación de capital. Empero el crecimiento de las fuerzas productivas no fue uniforme ni armonioso, no se produjo suavemente ni libró a la economía de su inestabilidad, ni menos aún al pueblo de su pobreza. Casi inmediatamente después de la crisis económica de 1873, la plata empezó a depreciarse y la economía mexicana a sufrir las consecuencias. Mientras bajaba el precio del metal blanco subía el costo de la vida y se reducía el poder de compra de los trabajadores; y junto al profundo desequilibrio social se hacían patentes los desajustes económicos y financieros. El aparente equilibrio presupuestal no lograba ocultar el creciente endeudamiento con el exterior, del mismo modo que el saneamiento de la moneda y el crédito no impedía advertir que la banca funcionaba defectuosamente, sobre bases bien precarias y en franca contradicción entre los principios ortodoxos consagrados en la ley y las prácticas viciosas a virtud de las cuales los recursos se distribuían con frecuencia, bajo la presión de intereses y privilegios, como menos convenía a la economía nacional.

El desarrollo porfirista, en vez de haberse asentado en una mayor independencia, exhibió a cada momento la grave subordinación a otros países y especialmente a Estados Unidos. El nacimiento del imperialismo aceleró un nuevo tipo de integración internacional, y la dependencia, que hasta entonces había sido casi siempre indirecta y a veces sutil, se volvió abierta y descarnada. En vez de buscar el progreso mediante ciertas transformaciones sociales internas, como lo había intentado la reforma, ahora debía simplemente apresurarse el acomodo de nuestro país al nuevo *status* mundial, y confiarse su crecimiento al impulso espontáneo del comercio internacional y la inversión extranjera. Y en vez de gobiernos democráticos que hicieran de las libertades individuales la base y al propio tiempo el límite de su poder, debían instalarse regímenes de fuerza —como los que precisamente padeció entonces Latinoamérica—, dispuestos a dar amplias garantías a los capi-

talistas nacionales y sobre todo a los extranjeros que tomaban las riendas del aparato económico. Se escogía, en otras palabras, un camino del desarrollo basado en la dependencia del imperialismo, en un régimen de bajos salarios y subordinación de los trabajadores a los intereses patronales, y en gobiernos pretorianos, empeñados en imponer el orden mediante la supresión de toda libertad, la violencia y, en última instancia, el desorden.

En 1901 y después en 1907, la economía mexicana sufrió nuevos y graves desajustes que claramente exhibirían el carácter cíclico y la inestabilidad del capitalismo. La reforma monetaria de 1905, el abandono de la plata, la adopción a partir de entonces de un patrón de cambio oro, y los superficiales retoques al sistema bancario en 1908, no corrigieron el desequilibrio que, obviamente, no era en el fondo de carácter financiero. La inflación siguió su marcha, y ante la ausencia casi total de canales democráticos, la inconformidad popular estalló en el movimiento revolucionario de noviembre de 1910.

VII. La Revolución Mexicana

La nota general que precedió a la lucha revolucionaria fue la inconformidad. A partir de las huelgas obreras de 1906 el descontento se extendió entre los trabajadores, y los campesinos tenían sus propias razones para luchar contra los latifundistas y los intermediarios ladrones. Los pequeños agricultores vivían rodeados de deudas, de agiotistas y trabas burocráticas insalvables; los estudiantes y los intelectuales resentían la ausencia de democracia y de libertad, así como los constantes atropellos y las violaciones a una Constitución que sólo regía en el papel, e incluso ciertos industriales y comerciantes tenían conciencia de que, de seguir las cosas como hasta entonces, acabarían al servicio de unos cuantos grandes consorcios extranjeros. En el México de principios de siglo sólo estaban satisfechos los altos funcionarios civiles y eclesiásticos, los latifundistas, los “científicos”, las familias aristocratizantes que se habían enriquecido alrededor del gobierno y los negocios privados, el pequeño sector de la burguesía favorecido por y a la vez subordinado a los capitalistas extranjeros y éstos, desde luego, pues la política del régimen había llegado a estar fundamentalmente a su servicio.^{2 7}

La revolución no fue, como a menudo se piensa, una mera explosión emocional de un descontento largamente reprimido. Aunque desde el primer momento se produjeron ciertos excesos y

después del asesinato de Madero y Pino Suárez la lucha fue tremendamente violenta, en los años anteriores a 1910 se había ido forjando un programa, o por lo menos una plataforma ideológica renovadora, principalmente alrededor del Partido Liberal y de los numerosos luchadores que, con riesgo de su libertad y aun de su vida, valientemente se enfrentaban a la dictadura. En toda esa fase preparatoria la revolución tuvo una inspiración popular y, por ende, radical. Cuando Madero asumió la dirección del movimiento y, sobre todo después, cuando encabezó el primer gobierno revolucionario, la tónica dominante fue ya otra. El ánimo conciliador se exhibió desde los Tratados de Ciudad Juárez, que implicaron una innecesaria transacción con el enemigo, y se puso aún más de manifiesto cuando, en vez de enfrentarse con decisión a los más graves problemas el flamante gobierno se divorció de las masas, postergó sus más legítimas y perentorias demandas y buscó en vano un equilibrio y un acuerdo imposibles entre las partes en conflicto.

Los desajustes de la economía porfiriana comenzaron a agravarse: desde 1911 los precios siguieron subiendo, la producción empezó a perder impulso, la crisis del sistema bancario continuó acentuándose bajo la presión de las fuerzas en pugna; se agudizó la dependencia respecto a los financiamientos extranjeros y se mantuvo el régimen agrario de latifundios, guardias rurales, tiendas de raya y explotación desenfrenada de campesinos y trabajadores agrícolas. A consecuencia de ello la inestabilidad de la época de la dictadura se fue ahondando y las contradicciones típicas de una economía capitalista se hicieron patentes. Mientras que en los últimos años del porfirismo pudieron advertirse fuertes tendencias deflacionarias e inflacionarias, que alternativamente descubrían la insuficiencia de la demanda y de la oferta y la incapacidad del sistema económico para lograr cierto equilibrio, desde el principio de la revolución empezó a gestarse una inflación que acabó por minar todo el viejo edificio económico y financiero.

La debilidad del gobierno frente al enemigo y su incapacidad para hacer frente incluso a los problemas más apremiantes produjo inevitables desacuerdos y fricciones. Hacia fines de 1911, Emiliano Zapata lanzó el Plan de Ayala, iniciándose así la lucha por una reforma agraria. El maderismo, pese a ser acusado de traicionar a los campesinos, acaso no comprendió la gravedad de la situación. Mantuvo sus posiciones conciliadoras y se empeñó estérilmente en restablecer el orden, en vez de iniciar los cambios que el pueblo reclamaba; y la consigna de: "primero el orden, después las refor-

mas”, a la postre sólo sirvió para alentar a las fuerzas reaccionarias que defendían el viejo orden social que la revolución debía destruir.

Como tantas otras veces, la política del orden condujo al desorden y la anarquía; los jefes del gobierno fueron traicionados y asesinados, y bajo la dictadura militar de Huerta la situación económica se agravó día tras día. Mientras en el exterior se incubaba una nueva depresión, que el estallido de la Primera Guerra Mundial logró contrarrestar y aplazar, en nuestro país se multiplicaban los problemas de todo orden: descenso de la producción agropecuaria, rápida descomposición del sistema de crédito, abandono del patrón oro y adopción de un sistema de circulación forzosa de billetes de banco inconvertibles, suspensión del servicio de la deuda exterior y alza incontenible de los precios, compensada únicamente por la depreciación inmediata de todos los instrumentos monetarios que el gobierno *de facto* y los grupos revolucionarios ponían en circulación.

El régimen constitucionalista no planteó inicialmente la necesidad de reformas económicas o sociales. El Plan de Guadalupe se limitó a convocar al pueblo a la lucha armada contra el gobierno usurpador; pero el avance mismo de esa lucha, la incorporación del pueblo a ella y la presión ejercida por los campesinos y sus principales caudillos, hicieron que pronto empezaran a aflorar y tomar cuerpo las consignas agrarias. Hacia fines de 1914 se anunció que al triunfo del movimiento se promoverían varias reformas fundamentales, y a los pocos meses se expidió la famosa ley agraria del 6 de enero de 1915, que en sus partes esenciales sería incorporada a la Constitución de la República dos años después. La Constitución de Querétaro no fue, a nuestro juicio, el fiel reflejo de las fuerzas contendientes. Fue más bien expresión de los intereses de los grupos vencedores. El proyecto presentado a nombre de Carranza, sin embargo, que en lo fundamental repetía el código de 57, sufrió importantes enmiendas y su discusión dejó ver profundos desacuerdos entre los principales ideólogos del carrancismo quienes, desde posiciones independientes, o vinculados a otros grupos políticos, defendían los intereses del pueblo con nuevas concepciones filosóficas y nuevas fórmulas jurídicas. La Constitución resultó así un estatuto híbrido, que al mismo tiempo que dogmáticamente reproducía el viejo cuadro de garantías individuales y de normas de organización del estado de las constituciones clásicamente liberales, bajo la presión popular y la conveniencia de hacer ciertas concesiones, introducía un nuevo régimen de garantías sociales,

que fundamentalmente quedarían consignadas en los artículos 27 y 123.

La década propiamente revolucionaria alteró, en muchos aspectos y a diversos niveles, la estructura socioeconómica de México. La lucha armada destruyó centenares de miles de vidas humanas y buena parte de la riqueza hasta entonces acumulada, y el proceso revolucionario no sólo fue consecuencia de la lucha de clases sino causa de que ésta se agudizara en adelante. Las instituciones del porfiriato pronto mostraron la débil base en que se sustentaban, y lo que desde antes de la revolución estaba en crisis, acabó por morir en unos cuantos años. Aun antes de que, restablecida la paz interna, se iniciara la reconstrucción, muchas cosas cambiaron después de 1910, y, sobre todo, después de 1913. Mientras numerosos miembros de la burguesía porfiriana perdieron o vieron sustancialmente reducidas sus fortunas, muchos nuevos comerciantes y especuladores se enriquecieron y no pocos jefes militares y funcionarios civiles, que hasta entonces habían sido pobres, pasaron a engrosar las filas de la burguesía y la pequeña burguesía revolucionaria; y pese a que las posiciones más radicales fueron derrotadas tanto en el campo como en las ciudades, la revolución hizo posible cierto avance en el proceso de organización de obreros y campesinos, así como que miles de personas, incorporadas al aparato estatal o las empresas privadas, ascendieran uno o más peldaños en la escala social.

La revolución modificó también las relaciones con el imperialismo. En diversas fases del proceso —caída de Madero, suspensión del pago de la deuda exterior, invasión de Veracruz, aprobación de la nueva Constitución, iniciación del reparto de tierras, etcétera— hubo enfrentamientos con poderosos intereses extranjeros. Pero como la lucha fue esencialmente un conflicto social interno y las posiciones del imperialismo no llegaron a ser gravemente amenazadas, éste se adaptó a la anormalidad reinante y esperó el momento en que el nuevo régimen iniciaría su labor de reconstrucción. Fue entonces, en realidad, cuando las contradicciones se agudizaron.

VIII. Reorganización institucional

La terminación de la Revolución Mexicana coincidió con un hecho de innegable importancia: el que casi al mismo tiempo concluyera la Primera Guerra Mundial. A diferencia de Argentina, Uruguay y otros países latinoamericanos, México no aprovechó el quinquenio de 1914 a 18 para lograr cierto auge en su economía y

un relativamente rápido desarrollo institucional. Tras de una larga y cruenta lucha armada apenas fue posible expedir una nueva Constitución, que incluso resultaba difícil aplicar de inmediato, dadas las anormales condiciones imperantes. La terminación de la guerra europea tuvo probablemente dos efectos principales: en toda la siguiente década volvió a afluir un mayor volumen de capital del exterior, con las altibajas propias de la coyuntura internacional en esa etapa, y Estados Unidos, convertido ya en una gran potencia y en el principal país acreedor, y libre de las exigencias impuestas por el conflicto bélico, ejercería mayor presión y aumentaría su influencia sobre la economía mexicana.

¿Cuáles son los principales cambios que se experimentan en la década de los veinte? ¿Cuáles su alcance y significado, y en qué medida corresponden o no a modificaciones estructurales de importancia?

A lo largo de la revolución se toman a menudo posiciones definidas y aun radicales. Incluso después de la derrota militar de Villa y Zapata, en diversos grupos se plantean justas demandas sociales y se insiste en la necesidad de una transformación nacional profunda y rápida. La política oficial, no obstante, toma desde el principio otro camino: entre 1918 y 23 es poco lo que se hace de nuevo, y aunque el viejo aparato institucional, heredado en gran parte del porfiriato, funciona cada vez en forma más ineficiente, sigue operando al menos fragmentaria y rutinariamente, en tanto se establecen las nuevas instituciones que han de ocupar su lugar. Acaso lo más apremiante de esos años es sanear la situación monetaria, lograr cierta estabilidad e iniciar la reconstrucción de por lo menos una parte de la riqueza destruida. Y si bien los problemas internos son múltiples y casi todos graves, mientras los planes para hacerles frente se aplazan una y otra vez, desde 1919 los acreedores extranjeros logran que se atiendan sus reclamaciones y que, en 1922, se suscriba un acuerdo que reconoce una deuda exterior desmedida y compromete al gobierno con obligaciones que obviamente exceden su capacidad de pago. En 1923 se quebranta de nuevo la paz interior a consecuencia de la llamada revolución delahuertista, y no es sino hasta el año siguiente y, sobre todo, entre 1925 y 26, cuando los problemas económicos empiezan a ser objeto de mayor atención.

En ese corto periodo se crea el Banco de México como banco único de emisión y se reorganiza todo el sistema de crédito; se inicia una nueva política de caminos y carreteras; empiezan a aprovecharse en grande escala los recursos hidráulicos; se establece el

Banco Nacional de Crédito Agrícola y da cierto impulso a la reforma agraria, se expide la primera ley del impuesto sobre la renta y se revisa y modifica —a través de la llamada Enmienda Pani— el oneroso acuerdo sobre la deuda exterior aprobado en 22.

A pesar de éstos y otros avances, los años veinte no fueron para México años de prosperidad. Según los pocos indicadores disponibles la producción nacional creció lentamente en la década. Las exportaciones primero de petróleo y después de plata aumentaron con rapidez, contribuyendo junto a otras mercaderías a hacer posible una balanza comercial favorable, pero la balanza de pagos fue en conjunto desfavorable incluso varios años antes de la crisis de 1929.

Las cosas se agravaron después del colapso financiero del otoño de ese año; y si hasta entonces el proceso de crecimiento había sido lento y difícil, lo que hubo en adelante en la economía internacional, al igual que en la de México, fue un retroceso que parecía no tener fin. A la plétora de toda clase de productos siguieron la súbita caída de los precios, la baja de las exportaciones, el descenso del ingreso y de la actividad económica, las tribulaciones presupuestarias, el desempleo y la falta de medios de financiamiento y aun de pago, que la mecánica del patrón oro tendía explícitamente a agudizar.

Vista en una perspectiva adecuada, la situación de esos años fue un buen índice del marco económico en que el país se desenvolvía. Los gobiernos de Obregón y Calles no atacaron de frente los problemas de fondo; más bien los soslayaron y evadieron o apenas los rozaron. Las mejores tierras continuaron en poder de viejos latifundistas, aunque no faltaban miembros del grupo en el poder que pronto se volvieron hacendados o prósperos rancheros. La agricultura seguía ofreciendo un panorama de atraso técnico generalizado, baja productividad y explotación masiva de quienes trabajaban la tierra. Los repartos hechos sobre todo después de la ley agraria de 1927 fueron apenas el inicio de una reforma agraria digna del nombre. La industria siguió siendo incipiente y débil, la distribución de la riqueza y el ingreso a todas luces inequitativa, y el ambiente cívico y político del país el característico de una dictadura que a menudo enarboló banderas anticomunistas y que, en vez de buscar la solución de los más graves problemas económicos a través de ciertas reformas estructurales, hacía descansar su estrategia en la defensa del *statu quo*.

Con frecuencia se señala que en el decenio a que nos referimos cobra impulso la política revolucionaria y se sientan las bases del

México nuevo. Acaso es más cierto que entonces empieza a frustrarse la revolución, al menos como un proceso capaz de librar al país de la dependencia y el subdesarrollo. Esto no significa que lo hecho en esa etapa carezca de importancia. Entre las medidas que entonces se adoptan hay varias que juegan un papel que está lejos de ser secundario o despreciable; pero la revolución hecha gobierno no se enfrenta a los obstáculos que decisivamente frenan al desarrollo nacional. La base de la estructura socioeconómica queda casi intacta, los nuevos programas se centran en aspectos superestructurales, que si bien es preciso revisar y renovar, no tienen relación directa con los problemas de fondo. En vez de una nueva estructura productiva nacional que en el marco del capitalismo intente impulsar el proceso económico, lo que en el mejor de los casos surge de tal política es una nueva infraestructura. Una infraestructura, además, que ni siquiera responde exclusiva o siquiera principalmente a los intereses de la burguesía mexicana, sino sobre todo de los grandes monopolios extranjeros que, como cuarenta o cincuenta años atrás, necesitan vías modernas de comunicación, mejor abastecimiento de agua y de energía eléctrica, un moderno sistema bancario y fiscal, cierta estabilidad monetaria, una administración pública más eficiente y una política que garantice sus intereses.

México no conoce, en los años anteriores a 1929, lo que algunos economistas han llamado un “crecimiento hacia afuera”. El ritmo a que se expanden las fuerzas productivas es lento y el comercio de mercancías y los movimientos de capital, más que contribuir a acelerar el proceso de acumulación, sustraen una parte del excedente y vuelven más inestable y dependiente la economía nacional.

La consigna de Harding y del partido republicano, que por entonces gobierna en Estados Unidos, permea en toda la política norteamericana. Y el “. . . queremos en América un periodo en que haya menos Gobierno en los negocios y más negocios en el Gobierno . . .”²⁸, se torna una exigencia a la que debe enfrentarse Latinoamérica. No es casual, por consiguiente, que en el seno del panamericanismo sea precisamente en esos años cuando en reuniones celebradas en Santiago de Chile, Río de Janeiro y La Habana, mientras algunos representantes latinoamericanos postulan con timidez el principio de No Intervención en los asuntos de otros países, el gobierno de Estados Unidos defiende sin reservas la intervención en ellos, que en la práctica significa autorizar a sus grandes empresas a intervenir en los asuntos de los países en que operan.

En México, en particular, no es infrecuente que choquen intereses propiamente nacionales frente a las pretensiones imperialistas. Pero lo que es igualmente claro, al menos para nosotros, es que los grupos de la burguesía y de la pequeña burguesía que la revolución lleva al poder no son capaces, ni antes ni después de la Constitución de 17, de adoptar posiciones antiimperialistas consecuentes y firmes. Especialmente en la etapa posterior a la lucha armada, mientras el entendimiento entre esas fuerzas y el imperialismo tiende incluso a ser mayor, las relaciones entre el pueblo y los gobiernos “revolucionarios” se hacen más difíciles y tensas. Su hostilidad hacia las demandas populares se afirma y el descontento de las masas, sobre todo a partir de 29, obtiene en respuesta migajas sin importancia y una política cada vez más represiva y reaccionaria.

No podría, en esta exposición, ocuparme de las formas que asume el desarrollo económico nacional y de los cambios que sufre la estructura económica a partir de los años 30. Caer en la tentación de hacerlo en unas cuantas palabras llevaría solamente a simplificaciones que el lector sería el primero —y con razón— en rechazar. Me limitaré a recordar —y aun es posible que ni esto logre— algunos de los grandes lineamientos del proceso en las últimas décadas.

La depresión económica mundial iniciada después de 1929 afectó severamente a nuestro país. Durante tres o cuatro años disminuyeron drásticamente el nivel de actividad, la ocupación y los salarios reales; se extendió el desempleo y el malestar del pueblo empezó a aflorar en todas partes. Las primeras medidas encaminadas a suavizar los efectos de la depresión fueron de carácter financiero y resultaron ineficaces porque el mal tenía raíces mucho más profundas. En 1931 se abandonó el patrón oro y después de 32 la situación registró cierto alivio, gracias a haberse adoptado otras medidas destinadas a estimular la actividad económica.

IX. Las últimas décadas

Desde la campaña presidencial del general Cárdenas se advirtieron cambios significativos: un lenguaje más abierto y democrático, interés por las demandas del pueblo y nuevos planteamientos de algunos viejos problemas económicos. La aprobación del primer Plan Sexenal fue importante e inesperada, y aunque de inmediato sólo fue un evento en torno al cual se tomaban posiciones verbales y empeñaban promesas en el papel, los sectores populares pronto

simpatizaron con la candidatura y poco después con el gobierno cardenista, mientras los viejos políticos callistas y los principales sectores de la burguesía nacional y extranjera no ocultaban su inquietud y su creciente hostilidad.

El Plan Sexenal señaló que “el progreso económico del país, la afirmación y coordinación de su economía, no serán el fruto de un nacionalismo meramente sentimental, sino consecuencia de las transformaciones operadas en la estructura económica y en las relaciones mercantiles de todos los países”; anunció que “ante la actitud adoptada por otras naciones, y sin perjuicio de alentar la cooperación internacional, México mantendría una política de nacionalismo económico”; postuló la efectiva nacionalización del subsuelo y la conservación y reivindicación de recursos naturales básicos; ofreció impulsar la industria, especialmente mexicana, llevar adelante la reforma agraria y “combatir los sistemas parasitarios de intermediación comercial”.

La adopción de tal política era lógica. Los viejos mecanismos reguladores y la ortodoxia económica anterior a 29 estaban muertos, o por lo menos mortalmente heridos, y dejar la recuperación y el impulso de un desarrollo ahora más impostergable que nunca a las fuerzas espontáneas del mercado habría sido punto menos que suicida. Como en otros países, aun antes de que la terapéutica keynesiana se pusiera de moda, el gobierno tuvo que actuar con celeridad. Y aunque todos parecían convenir en la necesidad de una política que deliberadamente librara a la economía nacional de la postración, no todos aceptaban los caminos escogidos por la administración cardenista. Los grandes capitalistas y aun muchos empresarios medianos e inclusive pequeños, los “revolucionarios” con “suerte”, que ya habían comenzado a enriquecerse, los líderes obreros corrompidos y entregados al laborismo callista, los profesionistas e intelectuales más conservadores, no pocos caciques e incluso ciertos sectores juveniles dominados por el clero, rechazaban cualquier cambio de carácter progresista que afectara los intereses creados.

Entre 1935 y 1938, con todo, muchas cosas cambiaron en México. En ese corto lapso los campesinos recibieron más tierra que en los veinte años previos, y a diferencia de lo hecho en otras ocasiones la política agraria cardenista destruyó numerosos latifundios en las principales zonas agrícolas —Mexicali, el Yaqui y Mayo, la Laguna, El Fuerte, Culiacán, Matamoros, Lombardía y Nueva Italia, etcétera— alteró el régimen de propiedad de la tierra, trasladó buena parte de la riqueza territorial de una pequeña oligarquía

nacional y extranjera a un gran número de ejidatarios y genuinos pequeños propietarios y alentó la modernización de la agricultura y el desarrollo del mercado de trabajo, lo que hizo posible aumentar rápidamente la oferta de mano de obra, comercializar en mayor escala la fuerza de trabajo, diversificar la ocupación y elevar el nivel general de productividad.

Las reformas sociales cardenistas, en otras palabras, lejos de traer consigo una desorganización institucional que paralizara o afectara gravemente el proceso económico, en muchos aspectos impulsaron de inmediato el desarrollo nacional y crearon algunas de las condiciones que harían posible la expansión económica de los años cuarenta. Se carece de cifras que permitan dar cuenta con suficiente precisión, de los factores que más contribuyeron bajo el sexenio 1934-40 a impulsar el crecimiento económico. La revisión de los datos disponibles, sin embargo, permite afianzar que si bien la tasa de inversión hacia fines del periodo seguía siendo indudablemente baja, es razonable pensar que estuvieran en acción, como los factores más dinámicos, los siguientes:

- 1) El nivel de utilización de la capacidad productiva, que en el momento en que la depresión fue más severa declinó sensiblemente, se elevó en casi toda la economía sin necesidad de grandes inversiones nuevas;
- 2) El volumen de ocupación se incrementó con rapidez, como resultado de la acción combinada de dos hechos: el aumento de la población y la disminución del desempleo, que aunque no comparable al sufrido por las grandes potencias no dejó de ser considerable;
- 3) El desplazamiento del excedente de mano de obra rural hacia las ciudades se intensificó;
- 4) La tasa de acumulación de capital, aunque a lo largo de los años treinta fue baja, seguramente debe haber crecido en forma apreciable entre 1932-33 y 1940;
- 5) Las mejores formas de organización de la producción (especialmente en el campo) los nuevos mecanismos institucionales introducidos en diversas esferas de actividad, deben haber significado también, junto a los modestos avances técnicos de esa etapa, otro factor de importancia considerable.

Casi no hubo un sector de la vida nacional en que no se atacaran al menos ciertos problemas. En materia laboral se respetó como nunca antes el ejercicio del derecho de huelga; en materia educativa se multiplicaron los esfuerzos para hacer llegar la enseñanza a las masas, en parte con base en los avances logrados poco antes bajo la

gestión ejemplar de Narciso Bassols. En materia financiera, acaso lo más importante fue la reforma monetaria de abril de 1935 —que ante el alza de la plata decretó su desmonetización, incorporó el metal blanco a la reserva en poder del banco central y dio al billete un poder liberatorio ilimitado, logrando así dotar al sistema monetario de la elasticidad de que hasta entonces había carecido y abriendo una nueva perspectiva a la utilización del dinero con fines de desarrollo—; la nacionalización del sistema de seguros; la creación y la reorganización de varios nuevos bancos y el impulso a las instituciones de crédito controladas por el Estado; la reforma a la Ley del Banco de México para convertirlo en un verdadero banco central, y la mayor atención a los gastos productivos y de interés social en los presupuestos del Estado.

Convencido el gobierno de la necesidad de acelerar el desarrollo industrial y de que una industria sólida requeriría entre otras cosas de seguridad en los abastecimientos, adoptó diversas medidas nacionalizadoras destinadas a ampliar el radio de acción del Estado, como la creación de la Comisión de Fomento Minero y el apoyo a los productores mexicanos, el establecimiento de la Comisión Federal de Electricidad, la promoción de una empresa carbonífera semioficial y, sobre todo, la expropiación y nacionalización del petróleo en 1938-39, que no sólo respondieron a una política económica nacionalista sino al desacato y la contumaz rebeldía de unos cuantos consorcios extranjeros acostumbrados a violar las leyes mexicanas y hacer prevalecer sus intereses.

Fue tan diferente la proyección de la política económica del sexenio cardenista a la que hasta entonces se había seguido y a la que a partir de los años cuarenta volvería a adoptarse, que uno podría preguntar qué fue lo que la hizo posible, qué determinó ese viraje inesperado y qué quedó como saldo principal de tal esfuerzo. Para entender mejor el origen y evaluar objetivamente el alcance de lo que entonces ocurrió en México es preciso considerar que la revolución empeñó, desde antes de su triunfo, las más variadas y atrayentes promesas al pueblo; pero los años pasaron y pocas se cumplieron. Mientras la situación fue más o menos tolerable, como en los años veinte, las cosas no llegaron a ser extremadamente graves y cuando el descontento explotó en manifestaciones aisladas, se echó mano de medios represivos que momentáneamente restablecieron la “normalidad”. La depresión iniciada en 1930 volvió difícil, si no imposible, que la vieja política operara con eficacia. La debilidad del sector privado y su evidente incapacidad para tomar la iniciativa en una situación verdaderamente crítica, deter-

minaron que el gobierno, en una variante progresista del capitalismo de estado, asumiera responsabilidades incluso en campos que tradicionalmente habían sido propios y aun exclusivos de la empresa privada. Y como no encontró eco ni simpatía en los sectores que detentaban la riqueza y hasta ese momento incluso el poder político, como era todo el grupo callista y aun algunos políticos vinculados al obregonismo, al carrancismo y a otras corrientes en el fondo igualmente conservadoras, el gobierno tuvo necesidad de buscar apoyo en otras fuerzas, sobre todo de aquellos que estaban de acuerdo en que las cosas cambiaran.

En la perspectiva internacional, contribuyeron a que la nueva política se afirmara, hechos como la presencia del presidente Roosevelt en Estados Unidos y el carácter de su política de "buena vecindad", que aun no siendo estrictamente amistosa hacia México y América Latina, fue sin duda preferible a la de la "dinastía republicana" formada por Harding, Coolidge y Hoover; ayudaron también el afianzamiento del socialismo en la Unión Soviética y el que éste fuese el único país que escapara a los efectos devastadores de la crisis; el que se fortaleciera entonces la lucha contra el fascismo en muchos países y, hacia fines del régimen, el que la tensión internacional y la inminencia de la Segunda Guerra Mundial obligaron al imperialismo a centrar su atención en otras cuestiones.

La presencia de ciertos factores favorables a la transformación que se produce en México en la segunda mitad de los años treinta no significó que las reformas se realizaran sin tropiezos, fallas y errores que comprometieran su desarrollo y condicionaran sus resultados. Aun en los aspectos en que la política económica pudiera parecer más consecuente y radical, exhibió contradicciones que con frecuencia acabaron por ser las determinantes del curso del proceso. En casi todos sus aspectos fundamentales la nueva política agudizó por una parte la lucha de clases interna, y por la otra la rivalidad entre los sectores nacionalistas más conscientes y el imperialismo. Y si bien a la corta y en planos muy concretos en ambos frentes se obtuvieron triunfos que sería erróneo menospreciar, como los quebrantos de las fuerzas conservadoras fueron transitorios y su poder derivaba en última instancia de una estructura socioeconómica que no sólo no llegó a ser destruida sino que paradójicamente resultó fortalecida por los cambios y los nuevos horizontes abiertos por la política del cardenismo, a la postre volvieron a imponerse los intereses de la burguesía nacional y extranjera.

¿Pero, es que no surge del propio cardenismo una nueva clase

dominante y vigorosa, una burguesía nacional —valga la expresión— genuinamente nacionalista, que comprenda la necesidad de romper la dependencia económica del exterior, como condición *sine qua non* de un desarrollo que responda a los intereses de la nación? De momento, a virtud probablemente del vigor de los cambios de la etapa cardenista y de la relativa libertad, o por lo menos del debilitamiento de la presión exterior que impone la guerra, parece que el país podrá aspirar a un desarrollo industrial mejor estructurado y menos dependiente, en que el Estado y los capitalistas mexicanos combinen sus esfuerzos en una nueva fórmula política y se enfrenten con cierta decisión al imperialismo. Mas la realidad pronto se encarga de desvanecer ilusiones, y aun deja sin bases a quienes hacen descansar su optimismo en exámenes parciales y poco objetivos.

Desde 1940 y sobre todo a partir de 1941, la guerra provoca o por lo menos agrava múltiples desequilibrios que enfrentan al país a un dilema inescapable: o se descarga el peso de la inflación, de la escasez y de los sacrificios que inevitablemente impone el conflicto, sobre los grupos que más tienen, o se deja caer sobre los hombros de los campesinos y los trabajadores y empleados urbanos. La decisión no sólo tiene implicaciones económicas sino fundamentalmente políticas y sociales, como lo demuestra precisamente lo que acontece a partir de entonces. La política de unidad nacional que se postula en los círculos oficiales y que ciertos sectores de la izquierda apoyan en actitud oportunista, es engañosa y falaz, pues al propio tiempo que contribuye a enriquecer escandalosamente a una pequeña minoría, debilita a los trabajadores y los mantiene en condiciones casi siempre deplorables y sometidos a los intereses de la clase dominante, la que a su vez va quedando más y más subordinada a un imperialismo cuyas formas de penetración son cambiantes y cuyo grado de control de la riqueza nacional es creciente.

Lo más característico de esta última etapa no es, como algunos suelen sugerirlo, que el país se estanque. Aunque el desperdicio del potencial productivo es enorme —como lo acreditan las elegantes zonas residenciales de los ricos, el constante drenaje y la fuga de dinero al exterior, la hipertrofia de una pesada y en gran medida parasitaria red comercial, las numerosas obras públicas improductivas o no indispensables y tantos otros hechos no menos elocuentes— la economía nacional crece. Para comprobarlo no es necesario revisar prolijas series estadísticas: basta recorrer el país y sobre todo su capital y otras ciudades importantes. Tenemos un producto nacional mayor y el aporte de cada una de las ramas económicas

principales va en aumento. La economía mexicana no es hoy, desde luego, la de hace treinta o cuarenta años.

Entre aquellos de sus rasgos que más cambian en ese lapso, a título meramente enunciativo podrían mencionarse los siguientes:

- 1) Persiste un rápido crecimiento demográfico y un aumento ininterrumpido de la fuerza de trabajo y en particular de la población asalariada; la población urbana llega incluso a superar ligeramente a la rural, y el comercio y los servicios urbanos se vuelven el mayor centro de atracción de la oferta de trabajo;
- 2) Se elevan la tasa de crecimiento del producto nacional y el nivel de ingreso por habitante;
- 3) Aumenta apreciablemente la inversión, sobre todo en el sector privado, principalmente a consecuencia del crecimiento de las ciudades, el auge de la construcción y edificación y la expansión de algunas industrias y un número aún mayor de actividades comerciales;
- 4) La inversión pública adquiere cada vez más un carácter complementario de la privada y tiende fundamentalmente a crear "economías externas", a través de una infraestructura de instalaciones y servicios que el capital privado no puede o no quiere atender;
- 5) Se modifica sensiblemente la orientación de la inversión extranjera, la que se desplaza claramente de las actividades primarias hacia la industria, el comercio y otros servicios, y llega a adquirir una fuerza incontrastable en no pocos sectores estratégicos de la economía nacional;
- 6) Se avanza en el aprovechamiento de los recursos naturales de mayor valor productivo, tales como el agua, las tierras susceptibles de una adecuada explotación agrícola, ciertos recursos pesqueros y algunos minerales;
- 7) Se operan cambios en el nivel técnico de múltiples actividades, lográndose importantes avances en la genética agrícola, en el tratamiento de los suelos, en los sistemas de siembra, cultivo, recolección y conservación de los productos del campo; en los sistemas de cría y engorda de ganado, en la avicultura y la pesca, y modernizándose numerosos procesos, desde la industria petrolera y petroquímica hasta la textil y múltiples industrias mecánicas;
- 8) Se altera la estructura del comercio exterior y la balanza de pagos: se diversifica la exportación de alimentos y materias primas, se acentúa la importación de bienes de producción;

aumentan las compras de contrabando de artículos de consumo, se mantiene la dependencia respecto a Estados Unidos y dos o tres países más, y crece grandemente el turismo extranjero, hasta llegar a superar a las más importantes exportaciones de mercancías y convertirse en la principal fuente de divisas, mientras que a un ritmo también rápido aumentan las deudas con el exterior.

El crecimiento económico no es fruto de la contribución de los capitalistas, que tanto gustan alardear de sus inversiones, ni de la acción del Estado, que casi siempre queda a la zaga de los empresarios particulares. La clave de la expansión de los últimos años radica por una parte en el constante aumento de la población económicamente activa y, aún en mayor medida, en el aumento de la productividad del trabajo principalmente de los obreros en las ciudades y en el campo. El crecimiento de las fuerzas productivas, sin embargo, es insuficiente e inestable, su orientación no es la mejor sino la que más conviene a una minoría privilegiada, y la rápida expansión en ciertas áreas, más que exhibir un sano desarrollo del cuerpo productivo de la nación, lo que descubre es un crecimiento anormal, una deformación orgánica comparable a la que es característica de los procesos de diseminación del cáncer.

Abundan los signos que denuncian tal situación: vastas y bien surtidas zonas comerciales sobre todo en la ciudad de México, mientras numerosas actividades productivas languidecen por falta de recursos; proliferación de establecimientos que expenden artículos superfluos y de lujo, a cuyas puertas es común advertir la presencia de mendigos profesionales, madres desamparadas y niños desnutridos y miserables; cadenas de hoteles y restaurantes prohibitivos, a los que sólo tiene acceso una minoría insignificante de turistas extranjeros y capitalistas nacionales, y enormes distritos urbanos y suburbanos dotados de hermosos jardines, anchas y bien iluminadas avenidas, centros de diversión y facilidades de transporte, en los que unos cuantos millares de familias dilapidan buena parte del potencial de inversión procedente del trabajo del pueblo, y compiten en mediocridad, extravagancia y mal gusto con los ricos de otros países pobres.

Como aconteció especialmente bajo el porfirismo, la estrategia del desarrollo económico depende cada vez en mayor medida de los intereses extranjeros. Aun reconociendo que ciertas acciones oficiales son importantes y que ejercen, desde luego, influencia sobre el curso y el ritmo del proceso de desarrollo, el sector público sólo absorbe una pequeña proporción del ingreso nacional y su

participación en la formación de capital es incluso decreciente y relativamente secundaria, sobre todo porque las inversiones estatales se hacen en su mayor parte fuera de las actividades propiamente productivas y no con el propósito de desplazar o sustituir, sino de complementar y estimular a la inversión privada.

A ello obedece que el factor que más pesa en las decisiones de inversión y en el trazo real de la política económica sea la llamada "iniciativa privada", sobre todo en la industria y el comercio; pero también en la agricultura, la pesca y la minería. Y lo que es más grave, ni siquiera son los empresarios mexicanos los que, movidos por su afán de lucro, constituyen el motor del vehículo. En la producción y el comercio del algodón, en el aprovechamiento de nuestros principales productos mineros y en los procesos de fabricación más importantes en la industria manufacturera, son los grandes consorcios extranjeros los que más influyen en las decisiones económicas fundamentales. ¿Quién podría sostener que, digamos en la industria automovilística, la pauta del desarrollo es dada por la DINA (empresa mexicana) y no por la Ford, la General Motors y las demás grandes empresas extranjeras que operan en el país? ¿Y qué decir de la influencia que ejercen Anderson Clayton and Co. y otros intermediarios extranjeros en el comercio del algodón, Du Pont y Monsanto Chemical en la industria química o la United Fruit Company, Heinz, Nestlé y otras en la industria empaquetadora? Especialmente en la industria manufacturera y en buena parte del sector comercial y de servicios, el capital extranjero es la fuerza a cuyos intereses responde primordialmente la estrategia del desarrollo económico de México. En parte ello se explica por las crecientes inversiones directas sobre todo en esas áreas, pero sin que pueda establecerse una relación directa entre el monto de tales inversiones y la medida en que el capital del exterior influye en nuestra economía.

La inversión directa tiene indiscutiblemente importancia, y en ocasiones es la causa y el módulo principal de la dependencia. Pero hay muchos otros canales que a menudo no son siquiera advertidos por quienes actúan en respuesta a la presión extranjera. A guisa de ilustración podríamos recordar los créditos internacionales a corto plazo de bancos privados e instituciones gubernamentales, la influencia del Fondo Monetario y del BIRF, el uso creciente del dólar como moneda de reserva, el comercio exterior, el control de la tecnología avanzada, el turismo, la política de muchas empresas de adiestrar cuadros jóvenes que piensan y actúan conforme a los patrones mentales y las escalas de valores de los empresarios ex-

tranjeros, los programas de becas, el martilleo constante a través de la prensa, radio y televisión de *slogans* en favor de lo que los propios monopolios han dado cínicamente en llamar la “libre empresa” y, desde luego, la creciente influencia política que, a través y al margen de los mecanismos del sistema interamericano, ejercen los intereses extranjeros sobre la burguesía mexicana fuera y dentro del gobierno.

El imperialismo no es un nuevo fenómeno histórico. Es una fase del desarrollo capitalista que, como hemos visto, surge y se desenvuelve en los últimos cien años; pero las formas que tal fenómeno asume son cambiantes y a menudo complejas y difíciles de comprender. La vieja idea de que en países como los nuestros el imperialismo impediría todo desarrollo industrial, acaso fue válida en la época en que al capital extranjero sólo interesaba el control directo de ciertas actividades primarias y de algunos servicios. Esa etapa está liquidada y superada por las nuevas formas de integración monopolista, conforme a las cuales los países atrasados ya no son tan sólo zonas dependientes sino partes integrantes de un sistema económico mundial cuya estrategia, formulada desde luego por las grandes potencias, responde a sus graves contradicciones y problemas internos y a la decisión de impedir por todos los medios, incluida naturalmente la violencia, que esos problemas se resuelvan a través de un proceso de transformación estructural que desenlace en una nueva organización socioeconómica.

Los monopolios aceptan hoy que México, Brasil, Argentina y otros países latinoamericanos se industrialicen. ¿Pero en qué consiste tal industrialización? ¿Acaso están de acuerdo en que el Estado o siquiera los empresarios privados nacionales tomen las riendas del proceso industrializador, ocupen el sitio que hasta ahora ha correspondido a los extranjeros y sean el factor que defina la estrategia a seguir? De ninguna manera. La peculiar, precaria y riesgosa “industrialización” que la metrópoli permite tiene otro alcance; consiste en que en vez de seguirnos obligando a importar manufacturas “made in USA” se acepta que esas mismas manufacturas, producidas ya no en Chicago, Detroit, Pittsburgh o Nueva York, sino en sus plantas latinoamericanas, se adquieran directamente en la ciudad de México, Sao Paulo, Buenos Aires o Bogotá. O sea que en vez de importar automóviles Ford de Detroit, podemos comprar un Ford en México, “hecho por mexicanos” y aun tener que agradecerlo a tan generosos vendedores. Y como las filiales que en cada uno de nuestros países establecen los grandes monopolios no cuentan con suficiente demanda de sus productos,

y menos aún simpatizan con la idea de tomar medidas internas progresistas que estimulen esa demanda, entusiastamente apoyan la integración regional y aun la presentan como el único posible camino del desarrollo latinoamericano, olvidando que los desequilibrios entre la oferta y la demanda son estructurales, y que en buena medida es el propio imperialismo el que los agudiza al inhibir la inversión y la capacidad de consumo de las grandes masas en los países subdesarrollados.

La etapa de la integración a nivel del subcontinente o incluso del continente, como lo postulan los defensores de un mercado común americano, es a nuestro juicio la última subfase del largo proceso que hemos tratado de examinar. En ella están presentes nuevos hechos y ciertos cambios en las relaciones con el imperialismo, el que dialécticamente y, cada vez en mayor medida, se vuelve el principal factor del atraso de los países pobres y a la vez la antesala de su liberación y del socialismo. ¿Podrán la política de integración regional y las reformas superficiales y palaciegas inspiradas en la "Alianza para el Progreso", corregir los más graves desequilibrios y librar a nuestros países del subdesarrollo? ¿Podrá el capitalismo mexicano y latinoamericano renovarse, adquirir el vigor que hasta ahora le ha faltado e imponerse la tarea de formular una estrategia económica genuinamente nacional? ¿Podrán nuestros capitalistas, tan timoratos y acostumbrados a servir a otros intereses, romper el patrón de la dependencia y hacer de la integración regional un arma eficaz de lucha contra el imperialismo y quienes desgarran la economía de nuestros pueblos, precisamente a nombre de la "integración"? Definitivamente, no lo creemos. El no tener fe en la burguesía nacional no significa que seamos pesimistas respecto a la perspectiva de un desarrollo futuro. Antes al contrario, tal convicción es necesaria para comprender que, a diferencia de lo que ocurrió hace doscientos o trescientos años en otros países, en nuestros días es el pueblo a quien toca la responsabilidad de llevar adelante y dirigir el proceso social, de llevarlo adelante no ya a un nuevo estadio capitalista sino hacia el socialismo, hacia una nueva formación socioeconómica que, en una o dos generaciones, liquide la herencia de la explotación y el subdesarrollo.

Para alcanzar tal objetivo será indispensable librar con éxito una lucha revolucionaria, una lucha en la que seguramente podrá aprenderse de las experiencias, los tropiezos y los éxitos de otros, pero en la que lo decisivo será el esfuerzo creador, el espíritu de sacrificio, la organización y la capacidad del pueblo mexicano para obtener la victoria a que tiene derecho.

*El presente estudio se elaboró entre septiembre y noviembre de 1952, como primer capítulo de una investigación más amplia sobre "El mercado de capitales en México entre 1900 y 1950." Hasta hace unos años pensé en la posibilidad de continuarlo conforme al plan original y en que algún día pudiera revisarlo cuidadosamente y enriquecerlo con la lectura de los materiales aparecidos después de 1952. Al proyectarse el presente volumen, sin embargo, me pareció que si bien las páginas que siguen cubren un periodo breve, tienen quizás un alcance demasiado parcial y adolecen de múltiples lagunas y fallas, era preferible dejarlas como estaban y recogerlas como expresión de un ya viejo interés por los problemas del desarrollo económico de nuestro país. Así procedí finalmente, y aunque tengo conciencia de que volver sobre el tema y trabajar sobre varios nuevos estudios en torno a la economía del porfiriato habría sido seguramente provechoso, por limitaciones de tiempo y por estar investigando en otros campos, me he limitado a releer el original y hacer algunas pequeñas enmiendas de forma.

¹ *Historia económica y social de México*, México, 1938, p. 169.

² *El movimiento obrero en México*, México, 1952, p. 133.

³ *Colección de documentos para la historia económica de México*, vol. V. Citada por Luis Chávez Orozco, *op. cit.*, p. 158.

⁴ *Sociología de la Reforma*, México, 1948, p. 215.

⁵ "... la acumulación de capital y la creación de un mercado de trabajo ... son sólo un mismo proceso visto desde dos ángulos diferentes". John Strachey, *The Coming Struggle for Power*, New York, 1935, p. 60. "La acumulación del capital supone, por tanto, el aumento del proletariado." C. Marx, *El capital*, Fondo de Cultura Económica, t. I, vol. II, p. 693, México, 1946.

⁶ Entre 1900 y 1910, la población de México se elevó de 13 607 272 habitantes a 15 160 369. Creció por tanto, poco más de 11% durante la década. *Anuario Estadístico de México*, 1938. DAPP, México, 1939, p. 33. Aunque se carece de datos sobre el crecimiento de la población asalariada, hay diversos hechos que permiten suponer que el proletariado debe haber crecido mucho más de prisa que la población en su conjunto. Entre tales hechos podrían mencionarse los siguientes: 1. En los primeros años del siglo aumentó más la población urbana que la rural, 2. Se intensificaron los conflictos obrero patronales y los trabajadores empezaron a hacer uso de la huelga como arma de lucha, 3. Se dictaron varias leyes obreras y comenzó a organizarse el movimiento sindical, 4. Se incorporaron millares de mujeres y niños a la fuerza de trabajo, y 5. Se extendió la mendicidad en las ciudades.

⁷ Refiriéndose a las precarias condiciones de los campesinos, don Andrés Molina Enríquez decía: "Natural es, pues, que la población trabajadora de los campos haya huido de ellos con rumbo a los establecimientos industriales; pero como a virtud de ese movimiento, el número de los obreros ha aumentado considerablemente. . . , la oferta de brazos ha venido excediendo progresivamente a la demanda de los industriales, y éstos han podido ir haciendo un rebajamiento correlativo de los salarios." *Los grandes problemas nacionales*, México, 1909, p. 237.

J. Rivero y Quijano, por su parte, expresaba unos años más tarde: "La situación caótica en el régimen de salarios, a medida que las vías de comunicación ponían en contacto a todos los mercados del país, fue arrojando la competencia sobre los hombros de los obreros." *La industria textil del algodón y el maquinismo*, citado por M. de la Cueva, *Derecho mexicano del trabajo*, México, 1949, t. segundo, p. 265.

⁸ Ricardo Torres Gaytán, *Política monetaria mexicana*, México, 1944, nota p. 60.

⁹ Abundan los datos que dan cuenta de este hecho. Podrían por ejemplo recordarse las desiguales y violentas guerras contra los yaquis en Sonora y las tribus mayas de Yucatán, los mil abusos contra los campesinos en las haciendas, y tantos otros hechos semejantes; pero nos parece que basta transcribir las dos opiniones que siguen: el profesor Rafael Ramos Pedrueza, al ocuparse de los despojos llevados a cabo por las compañías deslindadoras, indica que "72.000,000 de hectáreas fueron arrebatadas así a peque-

ños agricultores." *La lucha de clases a través de la historia de México*, México, 1936, p. 236.

Sobre la condición de los obreros, Mario de la Cueva, escribe: "En el año de 1905 debe haber sido muy dura la condición de los obreros de la industria textil de Puebla: jornada de quince horas, empleo de niños de seis años, salario fijado libremente por el empresario, poderes omnímodos de los capataces. . ." *Op. cit.*, pp. 265-66. Y naturalmente, estas condiciones no eran privativas ni de los trabajadores de la industria textil, ni del Estado de Puebla, ni de 1905.

¹⁰ *Studies in the Development of Capitalism*, Londres, 1947, p. 274.

¹¹ Según datos recopilados por el profesor Chávez Orozco, entre 1901-02, y 1908, el número de obreros en la industria textil disminuyó considerablemente a causa del proceso de modernización; no obstante, la producción aumentó en ese periodo más de un 60%, *op. cit.*, p. 160. En otras actividades, tales como la minería, extracción de petróleo, industria cervecera, de jabón, papel, cigarros y otras, la producción también creció mucho más rápidamente que el número de trabajadores.

¹² Emilio Rabasa, por ejemplo, atribuye la transformación material de México en la época a que nos referimos, a dos elementos fundamentales: "La paz mantenida por la honrada y firme dictadura del General Díaz, origen de la confianza pública, y el crédito levantado y sostenido por la honradez y la habilidad del Ministro de Hacienda, base de la prosperidad económica, de la confianza en el exterior y del bienestar del pueblo." *La evolución histórica de México*, Ediciones Fuente Cultural, México, p. 151.

¹³ *México's Capacity to Pay*, Washington, 1929, pp. 19-23.

¹⁴ Según Cleona Lewis, las inversiones norteamericanas en la minería de México ascendían a 234 millones de dólares en 1908. *America's Stake in International Investment*, Washington, 1938, pp. 583-84. De allí que no sea desproporcionado suponerles 500 millones de pesos en 1910.

¹⁵ *Noticia del movimiento de sociedades mineras y mercantiles inscritas en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio*, México, 1911, pp. 292-93.

¹⁶ *Op. cit.*, p. 24.

¹⁷ Véase Robert W. Dunn, *American Foreign Investments*, New York, 1926, p. 90; Cleona Lewis, *op. cit.*, pp. 203; 608 y 613; y S. Nearing y J. Freeman, *Dollar Diplomacy*, New York, 1925.

¹⁸ Véase Jaime Gurza, *La política ferrocarrilera del gobierno*, México, 1911, pp. 73 y ss. y 137.

¹⁹ *Comunismo y capitalismo*, México, 1941, p. 194.

²⁰ *Op. cit.*, pp. 195-96.

²¹ " . . . merced a los extranjeros y a los *criollos nuevos*, el monopolio es entre nosotros una de las formas principales de creación de industrias. Es inútil decir, que la consolidación de nuestras raquíticas industrias en *trusts* monopolizadores, elevando artificialmente los precios, empeorará considerablemente las condiciones de nuestras clases bajas, si es que éstas pueden ser peores de lo que ya son". Andrés Molina Enríquez, *op. cit.*, p. 236.

²² Las inversiones extranjeras en la minería llegaron a cobrar tal impulso, que hay quienes suponen que en 1909-10 absorbían el 97% de una inversión total de 343.6 millones de dólares. Según esta estimación las inversiones norteamericanas ascendían a 249 millones de dólares. *Mexican Year Book*, Los Angeles, 1922, p. 274.

²³ Una interesante y veraz información sobre las condiciones en que se otorgaron las concesiones a las compañías petroleras, y sobre los abusos e irregularidades de éstas, se encuentra en Jesús Silva Herzog, *El petróleo mexicano*, México, 1941, pp. 61 y ss.

²⁴ *Op. cit.*, p. 606.

²⁵ El economista Jorge Espinosa de los Reyes expresa al respecto: "La estabilidad política que prevaleció durante la administración porfirista y el ingreso de capital del exterior fueron los factores que contribuyeron en mayor medida al progreso económico que registró el país en las postrimerías del siglo XIX y en los albores del actual."

Relaciones económicas entre México y Estados Unidos, 1870-1910, México, 1951, p. 181.

²⁶Respecto a esa supeditación pocas cosas son tan significativas como esta opinión de Limantour: "Sin los capitales extranjeros nunca saldremos de nuestra vida inerte y raquítica. Ofrecerles debemos el vastísimo campo que presentan nuestras inexploradas riquezas, y quiera Dios que no tarde mucho el día en que se lo disputen los capitales del exterior." Jesús Silva Herzog, *El pensamiento económico de México*, México, 1947, p. 109.

²⁷*El verdadero Díaz y la revolución*, México, 1920, p. 230.

²⁸El crecimiento de las inversiones británicas en el exterior fue particularmente rápido a partir de 1893. Las inversiones francesas se aceleraron notablemente después de 1902, mismo año en que empezó a cobrar portancia la exportación de capitales de Alemania.

²⁹"La posibilidad de la exportación de capital está determinada por el hecho de que una serie de países atrasados se han incorporado a la circulación del capitalismo mundial, de que se han construido las principales líneas ferroviarias o han empezado su construcción, que cuentan con las condiciones elementales de desarrollo de la industria, etc. La necesidad de la exportación de capital se halla determinada por el hecho de que el capitalismo ha 'madurado' excesivamente y (en las condiciones creadas por el desarrollo insuficiente de la agricultura y la miseria de las masas) no dispone de un terreno apropiado suficientemente vasto para 'colocar' el capital." V. I. Lenin, *El imperialismo, etapa superior del capitalismo*, México, 1936, p. 97.

³⁰Véase: Jorge Espinosa de los Reyes, *Relaciones económicas entre México y Estados Unidos, 1870-1910*, México, 1951, p. 54.

³¹*Die Bank*, 1913, pp. 1024-1025, citado por Lenin, *op. cit.*, p. 100.

³²*Memoria de Hacienda, 1903-04*, México, 1909, pp. 611 y 612.

³³*The Banking System of Mexico*, National Monetary Commission, Washington, 1910, p. 100.

³⁴*La hacienda pública de México a través de los informes presidenciales*, México, 1951, p. 294.

³⁵*Ibid.*, p. 306.

³⁶*Memoria de Hacienda, 1907-08*, México, 1909, p. 454.

³⁷*Present and Past Banking in Mexico*, New York, 1920, p. 159.

³⁸*La cuestión monetaria en México*, México, 1914, pp. 5-6.

³⁹*Memoria de Hacienda, 1903-04*, México, 1909, p. 718. En relación con este cálculo, R. Torres Gaytán hace notar que aun considerando un rendimiento medio de 5%, los capitales extranjeros en 1902 debieron haber redituado \$67 933 224.40; pero como tal rendimiento sería todavía muy inferior al obtenido en la práctica, estimando una rentabilidad de 10% tanto para las inversiones directas como para las indirectas, se obtendría la suma de \$133 526 644.88, *op. cit.*, p. 58.

⁴⁰*Op. cit.*, pp. 18-25. Sherwell asignaba rendimientos variables a las distintas actividades en que había inversiones extranjeras: ferrocarriles, 4.5%; bancos, 10%; industria textil, 8%; fábricas de cerveza, 20%; servicios públicos, 3.5%, etcétera, etcétera. Debe señalarse, sin embargo, que el autor a que nos referimos no incluía en su estimación las salidas de divisas a través del envío de utilidades obtenidas en la minería y en el sistema de seguros, las que según el mismo ascendieron en 1910 a 31 millones y 4.4 millones de pesos, respectivamente. Dadas éstas y otras omisiones, y el hecho, además, de que las inversiones extranjeras llegaron en 1910 a un nivel mucho más alto que el correspondiente a los primeros años del siglo, aun el cálculo hecho por el licenciado Torres Gaytán, para 1903, siendo a nuestro juicio el más apegado a la realidad, resultaría muy conservador para estimar la pérdida de divisas derivada del envío de utilidades y del pago de intereses en 1910. En efecto, si se toman como base las cifras consignadas en el cuadro 3 del presente estudio y se supone, como lo hizo Torres Gaytán para el año de 1903, un

rendimiento anual de 10 % a las inversiones privadas extranjeras, y de 5 % a los títulos de la deuda exterior en circulación, se obtendría una suma de 216 millones de pesos, cantidad a la que probablemente se aproximaba el volumen de divisas que en 1910 dejaron el país, por las remesas de dividendos e intereses al extranjero.

⁴¹En 1902 y 1903, por ejemplo, los saldos favorables de la balanza comercial fueron muy pequeños: de 20.5 y 16 millones de pesos, respectivamente; las inversiones del exterior, por su parte, declinaron bruscamente, todo lo cual tenía que manifestarse en un desequilibrio de la balanza de pagos y por tanto en una considerable reducción de las reservas de oro y plata. *Memoria de Hacienda, 1902-03*, México, 1907, p. 83.

⁴²“Feudalismo y capitalismo en México de 1856 a 1910”, *La Pensée*, París, julio-agosto de 1952.

⁴³Rafael García, *El presente y el porvenir económico de la República*, México, 1901, p. 52.

⁴⁴*El petróleo de Veracruz*, Petróleos Mexicanos, México, mayo de 1951, p. 13.

⁴⁵*Petróleo mexicano*, México, 1941, p. 89.

⁴⁶Samuel Lurie, por ejemplo, considera que las fuentes principales de financiamiento son los ahorros individuales, los ahorros institucionales (reservas de las compañías de seguros y de organismos descentralizados del tipo del seguro social); el crédito a plazos medio y largo de los bancos comerciales y los ahorros de empresas, considerando como tales la reinversión o el autofinanciamiento. *Private Investment in a Controlled Economy*, New York, 1947, p. 74. Badger y Guthman, por su parte, incluyen entre las principales fuentes de capital a los ahorros individuales, los ahorros de las empresas y la contribución del sistema bancario, de las compañías de seguros y en general de las instituciones financieras que constituyen el mecanismo de intermediación en un mercado de capitales. *Investment, Principles and Practices*, New York, 1942, p. 24. Una clasificación semejante se encuentra en el estudio de The Brookings Institution titulado *Capital Expansion, Employment and Economic Stability*, Washington, 1940, p. 18, así como en A.T.K. Grant, *A Study of the Capital Market in Post War Britain*, Londres, 1937, p. 156; para no mencionar otros estudios.

⁴⁷“Hasta J. B. Say dice: ‘Los ahorros de los ricos se amasan a costa de los pobres’.” C. Marx, *op. cit.*, t. I, vol. II, p. 672, nota.

⁴⁸*Op. cit.*, p. 179.

⁴⁹*Ibid.*, p. 185. “Para que algunos posean grandes riquezas, tienen que verse muchos otros desposeídos totalmente hasta de lo más necesario.” G. Ortes, *Della Economía Nazionale*, libri sei 1777. C. Marx, *op. cit.*, p. 729.

⁵⁰*Op. cit.*, pp. 165-168. Entre las personas que más se enriquecieron figuraban los generales Manuel González, Carlos Pacheco, Luis Torres, Mucio Martínez, Francisco Cantón; ingeniero Gabriel Mancera, licenciados Rafael Dondé, Pablo Martínez del Río, Luis Méndez y Ramón Guzmán, Ignacio de la Torre y Mier, Iñigo Noriega, Avelino Montes y Tomás Braniff.

⁵¹Tales como Henri Tron, Hugo Sherer, F. Pimentel y Fagoaga, Ernesto Pugibet, Porfirio Díaz Jr., Adolfo Prieto, Joaquín Casasús, Pablo Macedo, José y León Signoret, J. B. Ebrard, F. Rincón Gallardo, Enrique C. Creel, J. B. Body, Guillermo Landa y Escandón, Richard Honey y muchos otros que formaban parte de los consejos de administración de las principales empresas. Véase: *The Mexican Year Book, 1909-10*, Londres, pp. 420 y ss.

⁵²*Op. cit.*, p. 236. En igual sentido véase: Fernando González Roa, *El aspecto agrario de la revolución*, México, 1919.

⁵³W. L. Orozco, *Legislación y jurisprudencia sobre terrenos baldíos*. Citado por A. M. E., *op. cit.*, p. 85. “. . . la expropiación de la población campesina sólo crea directamente grandes terratenientes”. C. Marx, *op. cit.*, p. 832.

⁵⁴*Anuario Estadístico de la República Mexicana. 1907*, México, 1912, pp. 301, 305, 311, 314 y 315.

⁵⁵*Op. cit.*, p. 124.

⁵⁶*Obras políticas*, México, 1921, pp. 6 y 27.

⁵⁷Percy F. Martin, *Mexico of the XXth Century*, Londres, 1907, pp. 161 y 164.

⁵⁸Charles A. Stephan, *Le Mexique Economique*, París, 1903, p. 105.

⁵⁹*Memoria de Hacienda*, 1903-04, México, 1909, p. 635.

⁶⁰Charles A. Stephan, *op. cit.*, p. 236.

⁶¹*Anuario Estadístico de la República Mexicana*, 1900, México, 1901, p. 300.

⁶²*The Mexican Year Book, 1909-10*, p. 107.

⁶³“La depreciación tenida por el peso en relación con el dólar, de mediados del siglo XIX a los años inmediatos posteriores a la reforma de 1905. . . fue de 53 %.” Raúl Ortiz Mena, *La moneda mexicana*, México, 1942, p. 50.

⁶⁴*La patria*, noviembre 1º de 1902. Ricardo Torres Gaytán señala al respecto: “. . . esta situación desesperante de los trabajadores se vio agudizada por la baja de la plata, la cual envileció los salarios de los mismos individual y conjuntamente”. *Op. cit.*, p. 61.

⁶⁵*La patria*, noviembre 28 de 1902.

⁶⁶*Boston Herald*, febrero 7 de 1902.

⁶⁷*Memoria de Hacienda*, 1903-04, México, 1909, p. 638.

⁶⁸“La Introducción del patrón de oro beneficiará a las clases trabajadoras, porque el poder adquisitivo de su jornal no seguirá disminuyendo como ahora, con la depreciación de la plata.” R. García Granados, *Datos para el estudio de la cuestión monetaria en México*, México, 1903, p. 30.

⁶⁹Como con posterioridad a la reforma subieron los precios, R. Torres Gaytán señala que “La consecuencia, según se desprende, fue la disminución del nivel de vida de la clase trabajadora, ya que no hay noticias de que se hayan elevado los salarios en forma general.” *Op. cit.*, p. 86.

⁷⁰*La semana mercantil*, octubre 20 de 1902.

⁷¹*Op. cit.*, p. 147.

⁷²*Op. cit.*, p. 63.

⁷³*Report of the Commission on International Exchange*, Washington, 1903, p. 141.

⁷⁴*Op. cit.*, p. 147.

⁷⁵En el discurso que pronunció en el acto inaugural de los trabajos de la Comisión Monetaria, Limantour señalaba que “. . . si bien el bajo precio de la plata lastimaba a determinados intereses, en cambio servía para otros de poderoso estímulo. . .”. *Memoria de Hacienda*, 1903-04, México, 1909, p. 507.

⁷⁶Rafael García, *op. cit.*, p. 65.

⁷⁷En el fondo, Molina Enríquez tenía razón al señalar contradicciones fundamentales en el proceso de formación del mercado, y al imputar a dichas contradicciones la gestación de una crisis. Pero sus escritos revelan que el énfasis que ponía en la reducción de la capacidad de consumo, no le permitía apreciar la verdadera naturaleza del proceso de acumulación, proceso en el que no sólo aumenta el volumen de la inversión, sino que se opera una transferencia y una concentración del capital, que tiene como contrapartida una creciente explotación de amplias capas del pueblo. De él podría decirse algo semejante a lo que Marx decía de Mandeville: “hombre honrado y de inteligencia clara (lo), que no llega a comprender es que el mecanismo del proceso de acumulación, al aumentar el capital, aumenta también la masa de . . . obreros asalariados. . .” C. Marx, *op. cit.*, p. 694. Y por otro lado, Molina Enríquez no advertía que “La expropiación y el deshaucio de una parte de la población rural, no sólo deja a los obreros sus medios de vida y sus materiales de trabajo disponibles para que el capital industrial los utilice, sino que además crea el mercado interior.” C. Marx, *op. cit.*, p. 837.

⁷⁸*Op. cit.*, p. 235.

⁷⁹Los bancos de ahorro empezaron a establecerse en Europa desde fines del siglo

XVIII, alcanzando un gran desarrollo en Alemania, Inglaterra, Francia, Austria y Dinamarca, y más tarde en Estados Unidos.

⁸⁰*México y los capitales extranjeros*, México, 1918, p. 210.

⁸¹*Op. cit.*, p. 147.

⁸²*Comunismo y capitalismo*, p. 253.

⁸³En 1898 tan sólo en la ciudad de México, había 65 casas de empeño. *Anuario Estadístico de la República Mexicana*, 1898, p. 81.

*El lector advertirá que, al lado del incremento de la deuda pública, se incluye un renglón sobre inversiones norteamericanas en valores de renta fija. Esto implica cierta duplicación, cuya magnitud no es fácil precisar. Pero como no se consignan las inversiones británicas, francesas y otras extranjeras en valores privados de renta fija, el excedente que pudiera resultar del hecho antes señalado se contrarresta en cierto modo al haber omitido las inversiones europeas en bonos y obligaciones de empresas privadas.

⁸⁴“Aunque los capitales ingleses y norteamericanos comienzan a afluir al país, la insuficiencia de capitales es aún manifiesta.” Charles H. Stephan, *op. cit.*, p. 236.

⁸⁵El economista norteamericano F. McCaleb hace notar, sobre estas cuestiones, lo que sigue: “Limantour, a pesar de sus conocimientos de los problemas bancarios de su país, no parece haberse dado cuenta cabalmente de la débil posición de los bancos hipotecarios. La legislación más favorable posible no podía haber logrado un gran desarrollo de estos bancos . . . porque su éxito dependía de un público inversionista, y ese público inversionista no existía en México.” *Op. cit.*, p. 173. Pablo Macedo, por su parte, expresa algo semejante: “Los bancos hipotecarios no han merecido hasta ahora en México el mismo favor que los de emisión, pues el capital nacional se ha mostrado esquivo para dedicarse a este género de empresas, por más que las operaciones hipotecarias sean muy conocidas y practicadas por nuestros capitalistas particulares.” “La evolución mercantil”, *Tres monografías*, México, 1905, p. 163.

⁸⁶*Memoria de Hacienda, 1907-08*, México, 1909, pp. 181-82.

⁸⁷*Exposición de motivos de la ley bancaria de 1897*.

⁸⁸*Les Banques au Mexique*, Connant, *op. cit.*, p. 50.

⁸⁹Juan Torres Vivanco, *El desenvolvimiento del crédito rural en México*, México, 1937, p. 22.

⁹⁰*Op. cit.*, p. 193.

⁹¹McCaleb, *op. cit.*, p. 182.

⁹²Véase: Francisco Bulnes, *op. cit.*, pp. 122-23 y Luis Cabrera, *op. cit.*, p. 129.

⁹³McCaleb, *op. cit.*, pp. 169-70.

⁹⁴Connant, *op. cit.*, p. 87.

⁹⁵“El estado de los bancos . . . antes de la caída del general Díaz, estaba muy lejos de responder a las exigencias y seguridades del crédito, que se había acaparado en unas cuantas manos, con menoscabo de los derechos públicos y con detrimento de las seguridades de solvencia indispensable. . .” Antonio Manero, *El Banco de México*, New York, 1926, p. 88.

⁹⁶*Memoria de Hacienda, 1905-06*, México, 1909, p. 201.

⁹⁷Por ejemplo, entre los accionistas del Mexican Bank of Commerce and Industry, establecido en 1906, figuraban el Deutsche Bank of Belgium, la casa Speyer & Co. de New York y el Banco Nacional de México. Percy F. Martin, *op. cit.*, p. 167.

⁹⁸De esta suma correspondieron \$ 1 507 547.63 a The Mutual Life Insurance Co. y más de \$688 000.00 a otras dos compañías. *Anuario Estadístico de la República Mexicana, 1900*, México, 1901, p. 74.

⁹⁹Ch. Stephan, *op. cit.*, p. 74.

¹⁰⁰*Compilación de leyes sobre seguros y fianzas*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1947, p. 14.

¹⁰¹*Ibid.*, p. 8.

¹⁰² *Compilación de leyes sobre seguros y fianzas*, pp. 13 y 17.

¹⁰³ Entre ellas podrían mencionarse las siguientes: "Albingia", Central Insurance Co. Ltd., General Accident Fire & Life Assn. Co., British Dominion Marine Assn. Co., Lloyd Aleman, The Guardian Assurance Co. Ltd., Alliance Assurance Corp. Ltd., The Scottish Union National Insurance, Co., y The British Crown Assurance, Corp. Ltd.

¹⁰⁴ G. B. Sherwell, *op. cit.*, p. 24.

¹⁰⁵ Véase "La banca y el mercado de valores en México", estudio del autor publicado en *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, S. A., México, 1948-49.

¹⁰⁶ *Op. cit.*, p. 83.

¹⁰⁷ *Op. cit.*, p. 83.

¹⁰⁸ *Op. cit.*, p. 191.

¹⁰⁹ Aun en estudios tan apoloéticos como el *México - Su evolución social*, se halla el reconocimiento del atraso de la agricultura. En la monografía titulada *La evolución agrícola*, de G. Raygosa, al hacerse referencia a la agricultura, se dice: "... su adelanto no acusa la relativa proporción en rapidez e intensidad, ni tampoco es uniforme, regular y continuado... por lo cual aparece, y lo está en realidad, retardada lamentablemente...". *Op. cit.*, México, 1901, p. 36.

¹¹⁰ Los bonos hipotecarios nunca llegaron a ser un instrumento financiero de primer orden. Respecto a su mercado, decía Macedo, "... ni es suficientemente amplio, ni se interesa por adquirir títulos que ganan un interés inferior a las utilidades que puede obtener el capital en otros muchos ramos de negocios". *Op. cit.*, p. 167.

¹¹¹ "En esta capital -escribe Molina Enríquez-, aunque no se tenga fortuna propia, es relativamente fácil encontrar crédito suficiente para comprar un terreno en alguna de las hermosas colonias que se forman en todas partes y para edificar en él un palacio..." *Op. cit.*, p. 142.

¹¹² *Op. cit.*, p. 120.

¹¹³ F. Bulnes, *op. cit.*, p. 230.

¹¹⁴ Ricardo y Jesús Flores Magón, *Batalla a la dictadura*, México, 1948, p. 144.

¹¹⁵ Según A. Barocio, entre 1900 y 1910 los gastos públicos en obras portuarias ascendieron a 76 millones de pesos, 42 de los cuales se destinaron a Salina Cruz y 22 a Puerto México. *México y la cultura. Bases materiales del progreso de México*, México, 1946, p. 964.

¹¹⁶ Ello se aprecia fácilmente examinando exposiciones como ésta, de Pablo Macedo: "Hase construido una penitenciaria... se han ampliado y mejorado notablemente la calzada de la Reforma y nuestro histórico parque de Chapultepec... Están en vía de ejecución una gran casa de Correos, un hospicio de pobres, un hospital general, un palacio para el Poder Legislativo y un gran teatro..." Y concluía: "... se han efectuado algunos millones para la construcción de escuelas primarias y se estudian cuidadosamente proyectos para aumentar la dotación de aguas potables..." *Op. cit.*, pp. 327-28.

NOTAS AL CAPITULO 10

¹ Véase: Ernesto Gámez, *El Valle de El Fuerte*, México, 1955. (Después se dio la concesión de las aguas del río a Charles Conant, fundador de la Sonora Sinaloa Irrigation Co.)

² Véase: Eduardo Huarte, *Eclipse total de la Constitución para la tribu yaqui*, México, 1957.

³ Problemas del uso y tenencia de la tierra en el Valle del Yaqui, Sonora, 1953.

⁴ *ABC*, 7 de julio de 1957, declaraciones del ingeniero Mario Domínguez Carpio.

⁵ *Diario del Yaqui*, octubre 3 y octubre 28 de 1957. Cd. Obregón, Sonora.

⁶ *El Imparcial*, junio 15 de 1957.

⁷ *Diario de Culiacán*, septiembre 4 de 1957.

⁸ *El Imparcial*, noviembre 14 de 1957.

⁹ *Diario del Yaqui*, noviembre 14 de 1957.

NOTAS AL CAPITULO 11

*El presente texto procede, esencialmente, de una intervención del autor en el Seminario sobre periodización en la historia de México, realizado en el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, en marzo de 1968.

¹ Arnold Toynbee, *The Economy of the Western Hemisphere*, Oxford University Press, 1962, p. 41.

² W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press, 1960, p. 150.

³ J. K. Boeke, *Economics and Economic Policy of Dual Society*, Nueva York, 1953.

⁴ Gerald M. Meier, *Leading Issues in Developing Economics*, Nueva York, 1964, p. 54.

⁵ Hans W. Singer, *International Development: Growth and Change*, Nueva York, 1964, p. 162.

⁶ *Ibid.*, p. 163.

⁷ A diferencia de las explicaciones más generalizadas en los centros académicos de los grandes países de occidente, en las que predomina un tipo de análisis que se desenvuelve en el marco de ciertos planteamientos neoclásicos o, cuando más, de nuevas variantes institucionalistas, desde hace diez o quince años ha venido gestándose en Latinoamérica una corriente de pensamiento que intenta reivindicar las viejas y mejores tradiciones objetivistas en el estudio del proceso socioeconómico y que empieza, concretamente, a reapreciar el curso del desarrollo histórico de nuestros países y su ubicación dentro del fenómeno capitalista. La contribución de estas nuevas líneas de pensamiento, que cobran impulso en los círculos intelectuales de la izquierda, ha sido ya significativa para la formulación de una teoría del subdesarrollo, y seguramente lo será aún más en los próximos años.

⁸ Carlos Marx, *El capital*, v. I, p. 391, citado por C. Lange en *Political Economy*, Londres, 1963, p. 19.

⁹ "En tiempos del descubrimiento de América, la península ibérica protegía el desarrollo de prósperas ciudades en que la riqueza y el comercio se expandían vigorosamente." Eric Wolf, *Sons of the Shaking Earth*, The University of Chicago Press, 1959, p. 157.

¹⁰ *Ibid.*, p. 161.

¹¹ "... a los ojos del colonizador —escribe Wolf— no fue su origen medieval lo que volvió atractiva la institución; fue más bien el hecho de que hizo posible organizar una fuerza de trabajo capitalista sobre la que él solo ejercería un dominio irrestricto". Eric Wolf, *op. cit.*, p. 189.

"La necesidad de organizar la producción —señala otro autor— planteó principalmente el problema de la disponibilidad de mano de obra. En los distintos imperios coloniales la cuestión fue resuelta de distinta manera conforme a las situaciones de hecho existentes. El imperio español era el que contaba con más abundancia de fuerza de trabajo indígena aprovechable y su movilización hacia la producción fue el principal objeto de la política colonial y de los colonizadores." Aldo Ferrer, *La economía argentina*, México, 1963, p. 26. Sobre el papel y significado de la encomienda en la Nueva España hay ya un buen número de interesantes ensayos, de autores como Zavala, Miranda, Gibson, Borah, Wolf, McBride y otros.

¹² Véase: F. Chevalier, "La formación de los grandes latifundios en México", en *Problemas Agrícolas e Industriales de México*, enero-marzo de 1956, p. 145.

¹³“La propiedad feudal, todavía dominante en la Europa del siglo XV —dice por ejemplo Pierre Chaunu— fue implantada en las Indias; inmensos dominios se constituyeron en favor de los conquistadores y sus compañeros. . .” “El régimen de la gran propiedad raíz, específico de la América Latina colonial, se instauró tanto más fácilmente cuanto que nunca chocó con una clase campesina que pudiera resistirlo. . .” *Historia de América Latina*, Buenos Aires, 1964, p. 47.

Chaunu, como otros autores, parece relacionar estrechamente la encomienda con la hacienda, y atribuir a ambas un carácter feudal. Hay múltiples datos, sin embargo, que muestran que el latifundio fue una nueva y, a pesar de todas sus fallas, mejor manera de organizar la explotación de los recursos productivos y en particular del trabajo. Algunos investigadores, además, ven en el latifundio mexicano de la etapa que estudiamos una forma de retracción económica y de defensa frente a la depresión, pues no ofreciendo el mercado exterior mayores posibilidades de expansión, el sistema trata de sostenerse en sus propias fuerzas y crea un mecanismo cuyos caracteres principales exhiben el incipiente desarrollo económico y la estrechez y fragmentación del mercado interno.

¹⁴Caio Prado Junior, *Historia económica de Brasil*, Buenos Aires, 1960, pp. 24 y 25.

¹⁵*Ibid.*, p. 35.

¹⁶*Ibid.*, p. 49.

¹⁷Aldo Ferrer, *op. cit.*, pp. 61 y 63.

¹⁸Ramiro Guerra, *Azúcar y población en las Antillas*, La Habana, 1961, p. 25. “La historia económica de las Antillas requiere una rectificación completa en este punto. No es el clima antillano precisamente el que expulsa a los blancos, sino la empresa capitalista azucarera, que en busca de pingües rendimientos. . . aniquila la pequeña propiedad,

¹⁹“La pequeña producción mercantil. . . tuvo mucho más importancia en Cuba durante el periodo analizado (hasta fines del siglo XVIII) que lo que generalmente se estima. . . A través del siglo XVII y XVIII se había ido produciendo un fenómeno de concentración de riquezas en pocas manos.” Oscar Pino Santos, *Historia de Cuba*, La Habana, 1964, p. 80.

suprime el cultivador independiente y convierte a jóvenes. . . comunidades con vida propia en talleres donde se trabaja a bajo precio en beneficio exclusivo de distantes metrópolis. . .” *Ibid.*, p. 27.

²⁰“ . . . en el siglo XVII —escribe Chevalier— los dueños de las haciendas carecían de mano de obra. . .” Para obtenerla “. . . los grandes hacendados echaron mano de todos los recursos, legales e ilegales. . .” Y “. . . la mejor manera de conseguir trabajadores ‘libres’ era quitarles sus campos a las comunidades”. F. Chevalier, *op. cit.*, pp. 176 y 216.

²¹Ver al respecto, del autor de este artículo, el libro *Dialéctica de la economía mexicana* (especialmente los capítulos 2 al 6), inspirado en buena parte en la presente exposición y publicado por la Editorial Nuestro Tiempo, de México, en diciembre de 1968.

²²Las críticas del conde de Revillagigedo, y años después del obispo Abad y Queipo al sistema de tenencia de la tierra y en particular a la extrema concentración de ésta en la Nueva España, son muy reveladoras de los perjuicios y de los problemas derivados de esa situación desde fines del XVIII.

²³Véase, por ejemplo, José María Luis Mora, *México y sus revoluciones*, t. III, pp. 15, 36 y 44.

²⁴Con frecuencia se cree que la iglesia llegó a ser entonces el sector dominante de una aristocracia terrateniente antes de tipo feudal, cuya fuerza social y política era manifiesta. Especialmente, se tiende a atribuirle una influencia decisiva en los gobiernos de la época. Frente a tal versión hay testimonios tan autorizados como el de Mariano Otero, quien no sólo niega que la iglesia fuese realmente una aristocracia territorial comparable a la que siglos antes se conoció en Europa, sino que sostiene que “. . . el poder que gozaba en razón de su propiedad raíz. . . se limitaba a la influencia que siempre dan las rentas. . .”, y que en la etapa comprendida entre 1823 y 1829, el clero no sólo no pudo dominar la administración sino que. . . estuvo reducido a defenderse con las súplicas y los

ruegos a las autoridades civiles; y fueron necesarios los desórdenes de 1829 y 1833 para que viniera a dominar en calidad de aliado que estaba a merced de sus compañeros en el poder". *Ensayo sobre el verdadero estado de la cuestión social y política que se agita en la República Mexicana*, México, 1964, pp. 52, 53 y 69.

²⁵Citado por Alonso Aguilar M, *Dialéctica de la economía mexicana*, p. 188.

²⁶Algo semejante podría decirse del expansionismo norteamericano que tiene lugar principalmente desde los años treinta, en que se realiza la anexión de Texas, hasta después de la guerra civil, cuando Estados Unidos es ya territorialmente una gran potencia. En todo momento, son el capitalismo en expansión y los intereses de las clases dominantes lo que está en juego, y aun cuando esos intereses sean los de la burguesía terrateniente y esclavista del sur, es la dinámica del proceso capitalista, todavía en su fase competitiva, lo que desata injustas guerras, altera viejas fronteras nacionales, ahonda las rivalidades entre países, transforma la estructura productiva y amplía grandemente el mercado mundial.

²⁷En un importante documento oficial publicado en 1904, se decía: "Nada reviste para México una importancia mayor, que la inversión de capitales extranjeros. . . No hay sacrificio, por grande que se le suponga, que la nación no deba llevar a cabo para no interrumpir la corriente de capitales que en estos últimos años ha venido a fecundar nuestro suelo. . ." *Memoria de Hacienda*, 1903-04, México, 1909, p. 611.

²⁸E. C. Kirkland, *Historia económica de los Estados Unidos*, México, 1941, p. 703.

INDICE

Prólogo	7.
-------------------	----

PRIMERA PARTE

PROBLEMAS DEL SUBDESARROLLO LATINOAMERICANO

1. El marco histórico del desarrollo	13
2. Acumulación de capital y subdesarrollo	21
3. América Latina y la Alianza para el Progreso: I. Tendencias de la economía latinoamericana; II. Origen y objetivos de la Alianza; III. La alianza en la práctica: organización y medios de acción; IV. Las realizaciones de la alianza; V. El verdadero significado y las perspectivas de la alianza; VI. Hacia soluciones realistas	28
4. ¿Sobrepoblación o subdesarrollo? : I. La llamada “explosión demográfica”; II. Crecimiento demográfico y subdesarrollo; III. Sobrepoblación relativa y acumulación de capital; IV. Las soluciones demográficas; V. La clave: planificar el desarrollo	57
5. Algunos problemas teóricos y prácticos del subdesarrollo: I. Los signos del subdesarrollo siguen presentes en América Latina; II. Requisitos esenciales de una teoría del desarrollo; III. El nivel del ingreso y los caracteres de la acumulación de capital; IV. Los factores condicionantes de la inversión: 1) ingreso, ahorro y consumo; 2) la	

composición de la inversión y el mercado interno; 3) la dependencia; 4) recapitulación; V. Estrategia del desarrollo: 1) los mecanismos convencionales; 2) ¿crecimiento equilibrado o desequilibrado? ; 3) el avance tecnológico y la acumulación de capital; 4) las metas y los obstáculos del desarrollo; 5) los requisitos de una nueva política de inversión	73
6. Marxismo y subdesarrollo: I. ¿Marxismo anacrónico o capitalismo idílico? ; II. Críticas al “determinismo económico” de Marx; III. Importancia del marxismo para los países subdesarrollados	122
7. Condiciones políticas del desarrollo	136
8. Diez años después: racionamiento y crecimiento acelerado	142
Notas a la primera parte	154

SEGUNDA PARTE

PROBLEMAS DEL SUBDESARROLLO
ECONOMICO EN MEXICO

9. Una etapa crítica: el mercado de capitales en México (1900-1910): I. Generalidades; II. La estructura económica y el mercado de capitales; III. La oferta de capital: 1) inversiones y empréstitos extranjeros; 2) inversiones y empréstitos norteamericanos; 3) factores determinantes de las inversiones extranjeras; 4) efectos de las inversiones extranjeras; 5) fuentes internas de acumulación y financiamiento; 6) las grandes fortunas y el empobrecimiento popular; 7) el ahorro y las inversiones domésticas; 8) el financiamiento a través del crédito; 9) resumen; IV. El mecanismo de Intermediación: 1) los bancos y el mercado de capitales; 2) los bancos sin concesión; 3) sistema de seguros; 4) el mercado de valores; V. La demanda de capital: 1) la actividad privada; 2) la demanda de capital por parte del Estado	167
10. Un grave problema socioeconómico: la concentración de la tierra en el noroeste: I. Antecedentes; II. La revolución y la reforma cardenista; III. Los últimos veinte años; IV. Estado actual de la tenencia de la tierra en los distritos de riego del noroeste; V. Tendencias recientes de concentración de la tierra; VI. Causas y consecuencias de la concentración	226

11. Cambios estructurales, etapas históricas y desarrollo económico en México: I. Algunas cuestiones metodológicas; II. Etapas del desarrollo económico en México; III. Bases y desarrollo inicial de una economía mercantil colonial; IV. Apogeo y decadencia de la economía colonial; V. La Reforma; VI. La era del imperialismo; VII. La Revolución Mexicana; VIII. Reorganización institucional; IX. Las últimas décadas	269
Notas a la segunda parte	315

Siendo
Director General de Publicaciones
Jorge Gurría Lacroix
se terminó la impresión de
Problemas estructurales del subdesarrollo
el día 7 de enero de 1971
La tipografía se hizo con
BA 11:12, 9:10 y 8:9 en la
MT72 Composer
Se tiraron 3 000 ejemplares

AGUILAR
MONTEVERDE



PROBLEMAS
ESTRUCTURALES
DEL
SUBDESARROLLO

BIBLIOTECA "MTR. JESUS SILVA HERZOG"

HC125/A37



4874



ej.3