

El capitalismo al final del milenio

Introducción

UN BUEN punto de partida para hacer una reseña del capitalismo latinoamericano es el libro de Harry Magdoff, *Age of Imperialism*. Las últimas dos décadas han atestiguado un periodo sin precedentes en la prosperidad de los bancos y corporaciones multinacionales de Estados Unidos, al igual que un poder político global, ejercido desde Washington, casi indisputado. Aparte del consenso intelectual que se ha formado en torno al concepto “globalización”, la dinámica de este desarrollo en América Latina puede entenderse mejor como efecto del imperialismo euroamericano. Aunque tiene largas y profundas raíces en la región, no es sino hasta los ochenta y los noventa cuando el imperialismo, supuestamente la etapa superior; y última, del capitalismo, efectivamente alcanzó su madurez en América Latina, creando las condiciones para su consolidación.

Varios asuntos son centrales para nuestra discusión sobre la configuración actual del poder capitalista en América Latina, a principios del siglo XXI. Primero, hay una evidencia palpable de la hegemonía de Estados Unidos sobre el proceso global de acumulación de capital. A lo largo de los noventa, el capital estadounidense y su Estado imperial han fortalecido su posición y peso en la economía global, involucrándose en un verdadero frenesí de fusiones y adquisiciones de las principales corporaciones en sectores estratégicos: 244 de las 500 empresas más grandes son ahora estadounidenses (después de haber sido 222, apenas un año antes) y 61 de las 100 más importantes. En América Latina, 10 de las principales 20 corporaciones son propiedad estadounidense. Esta hegemonía emergente y este creciente poder económico, junto con la correspondiente caída en la posición de los capitales europeos y, marcadamente, japoneses, se vinculan con una serie de movimientos estratégicos para establecer el control sobre las palancas e instituciones de las finanzas, el “gobierno” global y el poder militar.

En segundo lugar, la riqueza y poder sin paralelo de Wall Street y Washington en América Latina son un fenómeno relativamente reciente, resultado de varias décadas de políticas nacionalistas y populistas que limitaron la profundidad y el alcance del imperialismo estadounidense y minaron su hegemonía.

En tercer lugar, a pesar de varios esfuerzos por reactivar las economías nacionales en la región, éstas han sido detenidas por una propensión a caer en crisis cada vez más profundas. Las condiciones de estas crisis incluyen el saqueo de recursos, en proporciones sorprendentes, y rescates, incluso mayores, de inversionistas estadounidenses organizados por el Estado imperial de Estados Unidos y sus agentes institucionales de la “comunidad financiera internacional”.

En cuarto lugar, mientras que las condiciones de pobreza y desigualdad en la distribución de los recursos productivos y el ingreso están incorporadas en estructuras económicas y sociales profundamente enraizadas, el ascenso actual del imperialismo estadounidense en la región ha conducido a un retroceso en la de por sí limitada remuneración de las clases trabajadora y media, al igual que la regresión en los niveles de vida de toda la población.

En quinto lugar, la transición capitalista de una economía agrícola y rural a una economía industrial y urbana ha conducido a una nueva y fundamental división social en la sociedad latinoamericana. De un lado, en esta línea divisoria, está la burguesía representada por un puñado de multimillonarios vinculados con los circuitos del capital global y un pequeño núcleo de corporaciones multinacionales orientadas a la exportación. Del otro lado, está una creciente masa de trabajadores empobrecidos, superexplotados y marginados que se ubican en el desbordante sector informal de las economías urbanas de la región, desposeídos de derechos sociales y de legislación laboral protectora.

En sexto lugar, se ha construido un nuevo lenguaje político y un nuevo discurso teórico para ocultar el funcionamiento del imperialismo estadounidense en la región, y en otros lugares. Los bancos y corporaciones multinacionales ya no son analizados en sus operaciones (apoderarse de empresas productivas, apropiarse de las inversiones y bienes, dominar los mercados y extraer ganancias sobre la base de la mano de obra barata) como unidades y agentes del sistema imperialista; ahora son considerados como facilitadores de la globalización, y por tanto de la creciente integración e interdependencia de la economía mundial. La transferencia de ingresos del trabajo al capital y su reconcentración se considera como mecanismo de ajuste interno para los requerimientos de la economía global. La compra y apropiación de los

activos públicos y estatales son bautizadas como “privatización”. La remoción de los obstáculos a la inversión extranjera, la liberalización de los mercados y la desregulación de la empresa privada –políticas diseñadas para incrementar la tasa de ganancia del capital invertido– son vistos como formas de “ajuste estructural”. La receta imperial de políticas macroeconómicas es descrita como “estabilización”. La imposición de políticas económicas diseñadas para atraer al capital extranjero, el rescate de las inversiones privadas; el control férreo sobre el ejército y la policía so pretexto de las campañas antidrogas, son denominadas políticas de “libre mercado” o “ajustadas al mercado”. La adecuación del “tercer sector”, o de las organizaciones populares, a los intereses y políticas del Estado imperial se describe como “buen gobierno” o “fortalecimiento de la sociedad civil”, considerándola como un aspecto crucial del “proceso de desarrollo económico”. Y las acciones adoptadas por la clase dominante que buscan ampliar las ganancias son interpretadas como de orientación social, y como subjetivamente significativas a los nuevos agentes económicos; o, en términos “posmodernos”, como las acciones de individuos diversos y particulares en busca de su identidad social. Con la disolución, en perspectiva de las estructuras operativas y de las condiciones materiales del sistema capitalista, también las clases “desaparecen”. Incluso la clase capitalista, económica y políticamente dominante y base social del sistema imperialista, es reemplazada por una multiplicidad de actores sociales e individuos, luchando cada uno por definirse y situarse en el contexto social del nuevo orden económico mundial en la heterogeneidad de sus condiciones que son vistas y tratadas, éstas últimas, como subjetivas en lugar de objetivas.

Para entrar en una discusión sobre el capitalismo y el imperialismo en América Latina, el primer paso es descartar el lenguaje eufemístico, impreciso y velado, el discurso que se ha puesto de moda, y regresar a las categorías más precisas y rigurosas del análisis marxista.

Orígenes históricos de la hegemonía imperial en América Latina

Desde los treinta hasta mediados de los setenta, el imperialismo estadounidense en América Latina fue desafiado constantemente por regímenes y movimientos nacionalistas, populistas y socialdemócratas. Estos desafíos por lo general eran reformistas en vez de revolucionarios, en el sentido de que ponían en cuestión elementos del proyecto imperialista pero no al sistema en su conjunto.

En los treinta y los cuarenta, el presidente mexicano Lázaro Cárdenas nacionalizó las empresas petroleras estadounidenses, mientras que Vargas en Brasil, Perón en Argentina y el Frente Popular en Chile promovían la industria nacional mediante barreras de protección al comercio, con ello se inicia en la región un amplio movimiento hacia la nacionalización de industrias estratégicas. En los cincuenta, el presidente guatemalteco Jacobo Arbenz expropió las tierras de United Fruit y las redistribuyó entre los campesinos, lo cual provocó un golpe de Estado, encabezado por la CIA, en contra de su administración. Una revolución radical nacionalista tuvo lugar en Bolivia, en 1952, seguida por una revolución social en Cuba que desafió la hegemonía imperial en la región. Durante los años sesenta y principios de los setenta, emergieron regímenes y movimientos populistas, nacionalistas y democráticos a lo largo del continente. Este “largo medio siglo” de avance social y político condujo a progresos en materia de normatividad social y económica que legalizaba los sindicatos, proporcionaba beneficios sociales básicos, extendía la educación pública y la atención a la salud de amplios sectores de la clase trabajadora industrial, los empleados públicos y, en unos cuantos casos (Chile 1970-1973), al campesinado.

Este periodo no fue una “edad de oro” del desarrollo o un paraíso para los trabajadores, seguían siendo explotados; los campesinos eran excluidos de la legislación social, y las economías dependían todavía de las exportaciones de bienes primarios a los países industrialmente avanzados. No obstante, los controles puestos al capital estaban aún vigentes, y bajo varios regímenes populistas la distribución del ingreso entre el capital y el trabajo mejoró significativamente. En el caso de Chile, bajo el régimen socialista de Allende, el trabajo recibió cerca del 60 por ciento del ingreso derivado de la producción social, un avance que pronto fue revertido por el posterior régimen de Pinochet, al crear, tras 17 años de políticas neoliberales, condiciones para que dicha proporción se redujera, en 1989, a 19 por ciento, una de las más bajas en el mundo.

El sistema de dos clases (campesinos y terratenientes) que había prevalecido en el periodo previo a la depresión, fue reemplazado por una estructura más compleja que incluía a los trabajadores, la pequeña burguesía y la burguesía industrial. Una ola de nacionalización, en los sesenta y principios de los setenta, condujo al control estatal sobre los sectores estratégicos de la economía. En algunos casos, las firmas imperiales fueron compensadas generosamente mientras muchas encontraron lucrativos espacios para nuevas inversiones. Las barreras arancelarias protegieron la industrialización nacional, pero no

evitaron que las corporaciones multinacionales (TNC) establecieran plantas filiales. Sin embargo, generalmente tenían que cumplir con una legislación relacionada con requerimientos de contenido nacional, el empleo de la población nacional y el intercambio con el extranjero. No obstante, a las TNC se les restringió en cuanto a sus inversiones directas y la repatriación de ganancias, lo que las orilló a recurrir a subterfugios como la transferencia de precios de modo que sus ganancias se incrementaran en las economías más liberales y menos restrictivas.

Los regímenes nacional-populistas de América Latina permitieron la inversión extranjera y que las TNC obtuvieran cuantiosas ganancias. Sin embargo, tras el triunfo de la Revolución cubana, nuevas medidas, más radicales, aparecieron en la agenda de muchos gobiernos, creando condiciones para la reacción política. Una nueva clase de ricos operadores de negocios y banqueros comenzaron a exasperarse por la legislación laboral y los controles impuestos sobre su capital, y por las medidas diseñadas para redistribuir los recursos productivos, como la tierra. Esta clase recurrió a las fuerzas armadas y a las TNC en busca de apoyo para romper la alianza populista y asegurar mayores porciones del mercado en el extranjero, el financiamiento de sus empresas y el acceso a nueva tecnología. Se formó así la base social para las políticas de contrarreforma y el ascenso del imperialismo estadounidense que caracterizaron al capitalismo latinoamericano de las siguientes 2 décadas.

La base política e ideológica del ascenso imperial

Según los ideólogos del neoliberalismo, el “libre mercado” se ha convertido en el modelo dominante en virtud de las fallas del “estatismo”. Pero los registros históricos sugieren otra cosa. El “libre mercado” emergió en América Latina, precisamente como reacción en contra del éxito de la reforma social y se impuso sobre la base de una violenta coerción política.

Washington, en acciones concertadas con los militares latinoamericanos, derrocó a los gobiernos democráticamente electos de Chile, Argentina, Brasil y Uruguay. Los dictadores recién instalados, apoyados por las instituciones financieras internacionales, procedieron a dismantelar las barreras sociales y proteccionistas, desnacionalizar los sectores industriales y bancarios y a privatizar las inversiones públicas. Las políticas de libre mercado fueron establecidas por regímenes draconianos que mataron a miles, encarcelaron y tortura-

ron a decenas de miles y obligaron a millones a exiliarse. Los vínculos políticos entre las TNC, los capitalistas transnacionales latinoamericanos y el Estado se reforzaron al tiempo que las aspiraciones hegemónicas de Estados Unidos se hicieron realidad.

El papel central de la violencia de Estado y de la intervención de los estados imperiales en la construcción de la nueva configuración neoliberal desmiente a aquellos que afirman que la institución del “nuevo modelo económico” se debió a la mayor eficiencia y racionalidad del mercado. La expansión del imperialismo estadounidense no fue resultado de fuerzas globales personales, inevitables y amorfas; mucho menos fue un “imperativo inevitable de la globalización” o del “sistema capitalista mundial”. En cambio, la nueva configuración del poder es el resultado de una guerra de clase conducida en los ámbitos nacional, regional e internacional.

La agenda detrás de esta guerra no consiste sólo en generar un ciclo renovado de acumulación capitalista, sino en el proceso de crear condiciones que permitan a las fuerzas del imperialismo estadounidense avanzar y expandirse hacia otras partes del mundo. En efecto, se ha preparado a América Latina no sólo para ser objeto de saqueo de sus recursos, sino también como un escenario para la batalla futura por el mercado mundial entre los principales centros del poder capitalista y las aspiraciones y pretensiones hegemónicas del capital de Estados Unidos.

El Nuevo Orden Imperial en América Latina

Existe abundante evidencia de que los miembros de la elite de la clase capitalista transnacional que se encuentran en América Latina, al igual que el “empeño” imperialistas, se han beneficiado enormemente de la hegemonía imperial de Estados Unidos en el último cuarto del siglo xx. La naturaleza de este Nuevo Orden Imperial en América Latina puede aprehenderse en términos del alcance y profundidad de los vínculos estructurales que han servido como medio de extracción de plusvalía y a través de un examen de la relación clase-Estado en que se soportan.

El Nuevo Orden Imperial está basado en cinco pilares: los pagos de interés de la deuda externa a gran escala y a largo plazo; las transferencias masivas de ganancias derivadas de las inversiones directas y de cartera; compras y apropiaciones de empresas públicas lucrativas y de empresas nacionales con problemas financieros, al igual que de inversiones directas en talleres maqui-ladores, recursos energéticos e industrias manufactureras y de servicios con

bajos salarios; el cobro de rentas por pagos de regalías en un amplio rango de productos, patentes y bienes; saldos favorables en la balanza de cuenta corriente de la región basados en el dominio de las corporaciones y bancos estadounidenses a través de la “familiaridad” con el mercado tradicional y sus vínculos históricos con la economía local.

Pago de intereses sobre la deuda

En cuanto a los pagos de interés sobre las deudas externas, las estadísticas son sorprendentes. La mayor parte del capital original (en la forma de préstamos bancarios interdependientes) se concedió en los años setenta, cuando los bancos comerciales estadounidenses expandieron rápidamente sus operaciones internacionales de modo que pudieran colocar sus excedentes y obtener a cambio, y de manera anticipada, elevadas tasas de retorno. Para 1982, se concedieron préstamos por 257,000 millones de dólares a los gobiernos y al sector privado de América Latina, en particular a México, Brasil y Argentina, préstamos que daban cuenta de más del 50 por ciento de la deuda acumulada del Tercer Mundo. Con la aparición de la “crisis de la deuda”, en 1982, los préstamos bancarios en la región fueron reducidos drásticamente; aunque a lo largo de la década la deuda externa acumulada creció de 257,000 millones de dólares a 452,000 millones, y esto a pesar de un pago total de intereses de 170,000 millones, lo que resultó en una sangría de recursos tan grande que el entonces presidente del Banco Mundial se vio obligado a decir que “una transferencia de recursos de esas proporciones es... prematura” (*Financial Times*, 27 de enero de 1986)

Para la década de los noventa, cuando el flujo de capital hacia la región había cambiado significativamente su composición (fondos de inversión bursátil en vez de deuda), las IFI anunciaron triunfalmente el fin de la crisis de la deuda, sin importar el hecho de que la mayoría de los países tenían que pagar, por el servicio de la deuda externa, a un nivel que el Banco Mundial definió como “crítico” (50 por ciento de los ingresos de exportación). Sin embargo, el cuadro 3 sugiere que el problema de la deuda externa, aunque visto ahora como “manejable”, de ninguna manera se había terminado. Para 1998, la deuda externa total de América Latina ascendió a 698,000 millones de dólares, un incremento del 64 por ciento en la deuda vigente en 1987, el año máximo de la crisis de la deuda. Empero, lo significativo de esta deuda no es tanto su tamaño (cerca del 45 por ciento del PIB regional), sino el volumen de los pagos de interés realizados a los bancos estadounidenses y la gran sangría de capital potencial. En tan sólo un año (1995), los bancos recibieron 67.5 mil millones de dólares provenientes de esta fuente y, a lo largo de la década, so-

brepasaron los 600,000 millones de dólares, una cantidad equivalente al 30 por ciento de los ingresos totales por exportación generados en el mismo periodo, a un costo económico y social enormes.

CUADRO 3

AMÉRICA LATINA: MONTO Y PAGO DE LA DEUDA, 1982-1998
(Miles de millones de dólares, promedios anuales y precios corrientes)

	1980	1987	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Monto de deuda	257	474	476	491	450	526	547	607	627	650	698
% del PIB	36	66	45	45	42	37	35	30	35	33	36
Pagos de deuda	30	47	41	39	37	38	35	36	35	33	35
% de las exportaciones	36	37	32	26	26	28	29	29	-	-	-

Fuente: Banco Mundial, *World Debt Tables 1994/1995*, 1994; *World Development Report*, varios años; CEPAL, 1998b, p. 25.

Inversiones de cartera

A partir de 1991, atraído por un programa de reformas neoliberales, el capital privado ha fluído a América Latina a una tasa acelerada (véase cuadro 4). Las inversiones de cartera, en acciones y bonos, han formado una parte importante de este flujo de capital, dando cuenta de la tajada del león del total de los flujos de capital a lo largo de la década, y al igual que la inversión extranjera directa (IED), están altamente concentradas en los países más industrializados de la región: Brasil y México. En los años previos a la crisis de la deuda de los ochenta hubo una salida neta de inversión de cartera que reflejó no sólo la volatilidad de esta forma de capital, sino que puso de relieve que se trata de un síntoma de la fuga de capital, al igual que mostró las condiciones que habían conducido a un aumento persistente en los déficit de cuenta corriente en la región y a la apropiación de las reservas de monedas duras por parte de los bancos centrales. A principios de los noventa se observó una bonanza en las inversiones de cartera, atraídas por las altas tasas de interés y por las oportunidades que ofrecían los mercados emergentes; pero en años subsecuentes se han notado altibajos considerables y movimientos de entrada y salida en el flujo de la inversión de cartera a medida que los inversionistas responden a los ajustes y manipulaciones gubernamentales de las tasas de cambio e interés y a las condiciones cambiantes de la región. En general, parece que los países de América Latina han

tendido a confiar más en la inversión extranjera de cartera que en la inversión extranjera directa (IED). Desde 1992, los flujos internos de inversión de cartera (bonos y certificados expedidos por los gobiernos de la región) han excedido con mucho los flujos internos de IED.

CUADRO 4
FLUJOS DE CAPITAL BURSÁTIL HACIA AMÉRICA LATINA
(Acumulado en miles de millones de dólares)

	1981-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Inversión extranjera directa (IED)	83.0	8.7	11.6	17.6	17.2	28.7	31.9	43.8	56.1
Cartera		-0.9	16.6	28.1	74.4	63.1	5.4	50.9	32.5

Fuente: Para el rubro "cartera", FMI, *International Financial Statistics*, varios años; para la IED 1990-1997: UNCTAD (1998, pp. 256, 362) basada en datos proporcionados por CEPAL, Unidad de Inversión y Estrategias Corporativas, de acuerdo con datos de certificados (*Excelsior*, 16 de enero de 1999). En 1998, 54.4 mil millones de IED fueron utilizados para la compra de infraestructuras corporativas existentes en 1998.

Inversión extranjera directa

A lo largo de los ochenta, el capital global, en su forma bursátil, estuvo dirigido hacia otros países desarrollados, mientras que los préstamos bancarios estuvieron dirigidos principalmente hacia los países subdesarrollados. Pero, en los noventa, la dirección y la composición de los flujos de capital cambiaron de manera significativa. El principal cambio: un desplazamiento relativo hacia las inversiones bursátiles tanto en cartera como directa. De 1978 a 1981, los créditos bancarios constituían la mayor parte de los flujos de capital hacia América Latina (82 por ciento). De 1990 a 1993, estos créditos sólo constituían el 32 por ciento; pero para finales del milenio, unos 6 años más tarde, la inversión bursátil constituye más de tres quintas partes de tales flujos, un tercio de ésta como cartera y cerca del 45 por ciento como IED. Otra característica de este flujo de capital es su preferencia creciente por los "mercados emergentes" y los activos de América Latina, debido a las condiciones altamente favorables que presenta la región debido al extensivo programa de privatización, una mayor liberalización y estabilidad macroeconómica, y, en general, las políticas gubernamentales y las reservas regionales de recursos naturales, los mercados, la fuerza de trabajo y los "activos creados". A lo largo de la década de los noventa, el flujo de inversión directa creció un 223 por ciento en el mundo, mientras que en América Latina la tasa de crecimiento fue cercana a 600 por ciento, incremento cuya mayor proporción (62 por ciento) se debe a Brasil,

México y Argentina, mientras Chile, Colombia, Perú y Venezuela constituyen el 26 por ciento. El flujo de la IED a la región (véase cuadro 4) se refleja en el rápido crecimiento de los acervos acumulados de IED y en un incremento de la participación de la IED en la formación bruta de capital fijo –de un promedio anual de 4.2 por ciento, en los años 1984 a 1989; 6.5 por ciento, de 1990 a 1993; 8.6 por ciento, en 1993, y hasta 11 por ciento en años subsecuentes–, un nivel que refleja el peso desproporcionado de las TNC en la economía de la región.

La mayor parte de esta IED ha sido utilizada para comprar activos de empresas públicas y empresas “privadas” con problemas financieros, en ambos casos con poca formación de capital. En conjunto, tales adquisiciones dan cuenta del 68 al 75 por ciento de toda la IED en la región. La naturaleza improductiva de esta IED se refleja en las estadísticas sobre el auge de fusiones y adquisiciones transfronterizas, lo cual ha conducido a que sectores industriales clave e importantes corporaciones caigan en manos de *holdings* estadounidenses, las principales agentes del imperialismo estadounidense. Para 1999, más de 33 de las 100 principales corporaciones latinoamericanas habían caído en manos de los inversionistas extranjeros, sobre todo estadounidenses. Y el poder económico y el control efectivo ejercido por estas corporaciones sobre la economía latinoamericana es mucho mayor que el tamaño de sus acciones (aproximadamente del 3.5 al 5 por ciento del PIB regional). Esto obedece a que los activos reales que se encuentran en manos y bajo el control de filiales de firmas imperiales son cerca de 3.5 veces más grandes que los flujos de IED orientados a la región. Además, el control corporativo se ejerce y se encuentra estratégicamente concentrado.

El flujo de la IED a la región ha reavivado la preocupación acerca del impacto negativo de este tipo de inversión en la balanza de pagos. En Brasil, por ejemplo, el déficit de cuenta corriente se incrementó de 1.2 mil millones de dólares, en 1994, a 33,000 millones, en 1997; paralelamente con los flujos de IED que aumentaron de 3,000 a 17,000 millones de dólares. Un estudio realizado por Varman-Schneider (1991) sugiere que este problema es pandémico en la región y está conectado con el tema de la fuga de capitales, que aparece como un monto residual en los datos de la balanza de pagos. De hecho, Varman-Schneider muestra que los grandes flujos de deuda y de capital bursátil, al igual que el creciente déficit en la cuenta corriente y el agotamiento de las reservas de divisas, están conectados con el fenómeno de fuga de capitales que en muchos casos alcanza e incluso excede los montos de la deuda externa. Y estos problemas también están conectados con la toma de ganancias realizada por los administradores del dinero de Wall Street y los bancos a través de sus inversiones especulativas de corto plazo. En relación con esto,

un informe reciente sobre la crisis financiera en Brasil señala las enormes ganancias obtenidas por algunas corredurías y bancos como Chase Manhattan, mismo que en el contexto de la crisis brasileña dobló e incluso cuadruplicó su tasa de ganancia “normal” (Chossudovsky, 1999).

El ingreso generado por los flujos de IED es considerable; constituye una fuente primordial de ganancias, de las que más del 50 por ciento es regularmente reinvertido (de modo que al calcular el grueso del flujo verdadero de IED, el flujo real de capital sea de sólo el 6 por ciento del total registrado). El cuadro 5 muestra diferentes formas de este ingreso y la tasa de ganancia de la IED de Estados Unidos. El ingreso registrado representa, en promedio anual, una tasa de ganancia de la IED, según calcula el Departamento de Comercio estadounidense; pero se encuentra en un rango del 22 al 34 por ciento de la IED, según lo calcula la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 1998c). Por supuesto que la tasa real de ganancia es mucho más alta, tanto porque una buena parte de ella no se reporta o se disfraza a través del mecanismo de transferencia de precios, como porque ésta no incluye las ganancias reinvertidas, y es calculada después de que se han hecho las deducciones de los impuestos, derechos de las compañías matrices, cuotas de seguros, licencias y pagos de regalías a las mismas y una serie de “ajustes” relacionados con las variaciones en el tipo de cambio. No obstante, aun cuando oficialmente se reporta una tasa y magnitud de ganancia repatriada significativa, según cálculos de la CEPAL, en los pasados 3 años ésta alcanzó 157,000 millones de dólares. Esta ganancia proporciona una fuente crucial para alimentar el proceso de acumulación global y la expansión del imperialismo estadounidense.

CUADRO 5
PAGOS E INGRESOS POR INVERSIÓN
Y TASAS DE GANANCIA, 1993-1997
(Miles de millones de dólares, promedios anuales)

	1993	1994	1995	1996	1997
Ingresos por inversión	27.5	34.0	41.6	40.0	59.0
IED	14.3	16.6	16.7	17.8	19.9
Otros	12.6	18.1	25.7	22.2	20.1
Tasa de ganancia sobre IED					
1.		14.2	12.3	12.1	11.6
2.				27.2	34.2

Fuentes: FMI, diversos años; UNCTAD, 1998, pp. 267-268; E.U., Departamento de Comercio-Oficina de Análisis Económico, 4 de marzo de 1999.

Pago de regalías y licencias

La batalla estadounidense para incluir cláusulas de “propiedad intelectual” en la Ronda de Uruguay del GATT se refleja en el hecho de que los pagos por regalías y licencias se han hecho más importantes para la balanza de pagos de Estados Unidos (véase cuadro 6). Entre 1982 y 1992, estos pagos llegaron a más de 1.3 mil millones; pero durante los noventa han excedido 1,000 millones de dólares por año, lo que representa un cobro creciente hecho año con año por las empresas matrices estadounidenses a las operaciones de sus filiales de América Latina. Estos pagos no sólo constituyen una forma de renta, que puede cobrarse sin añadir valor a la producción, sino que permiten a las compañías matrices disminuir la tasa de ganancia declarada en su propio país. En años recientes, los pagos de regalías y licencias también se han incrementado: 14 por ciento en 1996 y 20 por ciento en 1997.

CUADRO 6
PAGOS POR REGALÍAS Y LICENCIAS A ESTADOS UNIDOS
POR PARTE DE AMÉRICA LATINA
(Miles de millones de dólares, pago promedio por año)

	1985-1990	1991-1993	1994-1995	1996	1997
Pago promedio	0.9	1.1	1.6	1.4	1.7

Fuente: UNCTAD, 1998, p. 268; E.U., Departamento de Comercio-Oficina de Asuntos Económicos, “US Direct Investment Abroad. Capital Flows” (1994; 1999).

Comercio de mercancías

Los rendimientos acumulados por la inversión directa de Estados Unidos en una amplia gama de sectores económicos y los grandes márgenes de ganancia son de vital importancia para la economía estadounidense. Pero de igual importancia es el papel del comercio entre Estados Unidos y América Latina. Cerca de una cuarta parte de las exportaciones e importaciones estadounidenses están relacionadas con América Latina. En este sentido, América Latina es la única región en el mundo que proporciona a Estados Unidos un significativo superávit de cuenta corriente. Sin este superávit, el déficit de las cuentas externas de Estados Unidos sería significativamente mayor, el dólar sería más débil y el papel de Estados Unidos como el principal banquero del mundo se tornaría mucho más problemático. Perder su papel como banquero mundial devas-

taría la capacidad de Estados Unidos para financiar su enorme déficit. Desde esta perspectiva, América Latina representa una reserva estratégica: compensa las debilidades del comercio estadounidense en otras partes y proporciona un importante flujo de ganancias para sostener la expansión imperial.

La especialización de las economías latinoamericanas, impuesta por la “comunidad financiera internacional”, ha propiciado grandes ganancias para Estados Unidos y otras potencias imperiales. La doctrina de las “ventajas comparativas”, por la cual países latinoamericanos son empujados a especializarse en ciertas líneas de producción, dado que disponen de una adecuada dotación de recursos, ha limitado el proceso de diversificación económica iniciado en la fase de la industrialización nacional. El resultado ha sido una sobredependencia de una línea limitada de productos de exportación –preponderantemente materias primas– que a lo largo de los años ha experimentado una aguda caída en sus precios y un deterioro relativo en los términos de intercambio, que se estima ha costado a la región más del 25 por ciento de sus ingresos potenciales por exportación. En marzo de 1999, un colapso en el precio mundial del cobre, el petróleo y el café hizo naufragar a la región, lo cual derivó, de manera anticipada, en una tasa de crecimiento negativa para el último año del milenio y un ajuste hacia la baja del reiterado pronóstico de crecimiento sostenido.

En este contexto, las economías de México y Venezuela también han incrementado su dependencia de las exportaciones petroleras a Estados Unidos, con una caída desastrosa en los ingresos, lo que a su vez ha conducido a salvajes recortes en los programas sociales y en la inversión pública, y, por tanto, a una caída sustancial en los niveles de vida al igual que a un incremento masivo en la pobreza y el desempleo. Por un lado, la caída en los ingresos condujo a la venta de lucrativos activos públicos para poder enfrentar pagos de la deuda extranjera. Por el otro, la economía estadounidense se ha beneficiado enormemente de las fuentes baratas de energía para alimentar su propio crecimiento y maximizar las ganancias para las corporaciones.

La estructura del comercio entre Estados Unidos y América Latina no sólo ha aportado a Estados Unidos un superávit considerable en su balanza comercial, sino que ha facilitado la transferencia oculta de montos significativos de plusvalor y ganancias extraordinarias. Por un lado, las filiales de las corporaciones estadounidenses dominan este comercio; se estima que un 58 por ciento de este mismo comercio adopta la forma de transferencias intrafirma, y por tanto no está sujeto a las “fuerzas del mercado”. Hay evidencia, además, de un considerable subregistro o falsificación de documentos de transacciones

comerciales, como medio de obtener ganancias por el tipo de cambio fuera del control o de la regulación de los bancos centrales de la región. Cuando esto se añade a la pérdida de ingreso a través del deterioro de los términos de intercambio y del ingreso generado por las importaciones y exportaciones, del enorme flujo de ingresos que ha salido en forma de renta, de pagos de interés y ganancias por inversiones a corto y largo plazos, el resultado es una sangría de recursos de la región, enriqueciendo a los capitalistas locales y extranjeros, pero atrofiando la economía de América Latina y empobreciendo a su pueblo.

Estancamiento, regresión y el nuevo dualismo en América Latina

El otro lado de la prosperidad corporativa del imperio estadounidense es el creciente estancamiento y las crisis sistémicas de América Latina. Como convincentemente afirman Magdoff y Sweezy, el capitalismo en su fase monopolística tiene una tendencia inherente al estancamiento y la crisis. Actualmente, en ninguna parte es esto más evidente que en América Latina (véase cuadro 7). A pesar de los anuncios periódicos del Banco Mundial y del FMI acerca de que la región se ha recuperado y está en el camino del crecimiento dinámico, tales proyecciones optimistas tienden a disiparse cuando surgen nuevas y más serias crisis.

Entre 1980 y 1999, América Latina ha experimentado estancamiento acentuado por las crisis sistémicas y los costosos rescates subsecuentes que debilitan las estructuras económicas básicas de la economía. Los años ochenta fueron bautizados como “la década perdida” cuando los bancos internacionales drenaron la economía regional a través de transferencias masivas de pagos de deuda y de la primera ola de apropiaciones y privatizaciones. La renegociación de la deuda y los nuevos préstamos se condicionaron a la aplicación de políticas económicas que debilitaron el sistema productivo y limitaron el empleo y la inversión pública en infraestructura, que podría haber prevenido la recurrencia de la crisis. Los “condicionamientos” impuestos por las IFI abrieron aún más las economías de la región a una invasión de importaciones baratas y redujeron los controles sobre los flujos de capital. El resultado ha sido una bonanza, a corto plazo, en las inversiones especulativas de cartera, un debilitamiento del poder del Estado sobre los sectores estratégicos de la economía y una mayor dependencia y vulnerabilidad con respecto a los centros imperiales del capital extranjero.

CUADRO 7
INDICADORES MACROECONÓMICOS
DEL DESARROLLO LATINOAMERICANO
(Miles de millones de dólares)

	1981-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
PNB per cápita	-0.9	-2.2	2.0	1.3	2.3	3.8	-1.2	1.8	3.6	0.7
Cuenta corriente		-5	-22	-38	-41	-46	-52	-37	-64	-84

Fuente: CEPAL, 1998a, p. 1; 1998b, p. 26.

Las inyecciones ocasionales de capital a corto plazo dan la impresión de una “recuperación” y el arribo a la “tierra prometida” promovida por los ideólogos neoliberales. Sin embargo, poco después de anunciada la “recuperación”, un evento desencadenador conducirá a un asalto a la moneda nacional y a las reservas de divisas del banco central, a la fuga de capitales que se calcula alcanza magnitudes muy superiores a los nuevos flujos de capital a la región y el inicio de la crisis, un mayor estancamiento y creciente desempleo y subempleo que exponen la fragilidad del sistema financiero y productivo y la notable dependencia de la región respecto a las agencias e instituciones imperialistas. Cada “solución” ofrecida profundiza la penetración imperialista, incrementa las oportunidades de ganancia y debilita los “fundamentos” de la economía.

Para atraer capital nuevo a la economía en deterioro, los regímenes neoliberales en el poder ofrecen a los especuladores tasas de interés más altas, lo que conduce a una oleada de inversión de cartera, la venta de empresas lucrativas y una puerta abierta a mayores flujos de importación, lo que profundiza así el estancamiento a medida que las empresas locales caen en la bancarrota. En relación con esto, se estima que 38,000 empresas medianas, en Argentina, operadas por la pequeña burguesía durante la década pasada, se han declarado en bancarrota o están limitadas por una pesada deuda. En México, este desarrollo ha derivado en la formación de una organización de productores endeudados con los bancos (El Barzón), que ha acumulado una membresía de más de 750,000 personas.

En el mismo contexto, los industriales locales buscan mantener sus ganancias reduciendo todavía más los salarios o trasladarse a actividades especulativas o ilícitas (narcotráfico, contrabando y corrupción). Las acciones tomadas para asegurar la “estabilidad macroeconómica” (para atraer la inversión de cartera) provocan una moneda sobrevaluada que conduce a la caída de las

exportaciones y a mayores déficit comerciales; ello deriva en especulaciones y devaluaciones de la moneda, que requieren de nuevos rescates. Esto resulta en un círculo vicioso (estancamiento-crisis-rescate-estancamiento) que beneficia al sistema imperial como un todo al igual que a sus agentes corporativos y financieros clave; pero somete a los políticos de la región a problemas considerables de conducción económica y gobernabilidad.

Del estancamiento a la crisis de clase

Para sostener las ganancias bajo condiciones de estancamiento crónico, la clase capitalista latinoamericana se ha comprometido periódicamente a un asalto directo en contra de la clase trabajadora –atacando sus capacidades organizacional y de negociación– y a un asalto indirecto, a través del Estado, en contra de los beneficios sociales otorgados por el Estado –revirtiendo la legislación social del periodo previo para minar aún más la capacidad de los trabajadores para participar en cualesquiera ganancias por productividad. En este sentido, muy poco del capital atraído a la región ha sido, o es, invertido productivamente. Durante los ochenta y noventa, la tasa de participación del capital en los incrementos de productividad ha sido negativa o marginal. El trabajo, por otro lado, ha participado sustancialmente en el crecimiento de la productividad, pero lo ha hecho sin un incremento correspondiente en su nivel de remuneración. De hecho, la porción correspondiente al trabajo en el valor agregado a la producción y al ingreso nacional (véase cuadro 8) se ha reducido drásticamente en un proceso de reestructuración laboral. Así, la clase trabajadora sin duda ha cargado sobre sus espaldas el mayor peso del “ajuste” generado por los esfuerzos de insertar a la economía latinoamericana en el proceso de “globalización”.

La base de este “ajuste” es la reestructuración del trabajo, en su forma de empleo (precariedad), en sus condiciones de trabajo (irregularidad e informalidad) y en su relación con el capital. El proceso puede ser seguido en dos niveles. Estructuralmente, se refleja en primer lugar, en condiciones que han conducido a una reducción significativa en la participación del trabajo en el ingreso nacional (y en el valor agregado). Por ejemplo, bajo el régimen de Allende, el trabajo en Chile recibió poco más del 50 por ciento del ingreso nacional. Para 1980, sin embargo, después de 5 años de crisis y draconianas medidas contra los trabajadores, esta participación se redujo al 43 por ciento, y para 1989, tras 17 años de dictadura militar y de reformas de libre mercado, a 19 por ciento. En otros países pueden encontrarse variaciones sobre el mismo tema. En promedio, la participación del trabajo (salarios) en el ingreso

nacional se ha reducido, de alrededor del 40 por ciento, al principio del proceso de ajuste, a menos del 20 por ciento. Y este desarrollo ha encontrado un paralelo en la reducción aún más grande en la participación del trabajo en el valor agregado al producto social. Otros cambios estructurales pueden rastreadarse en la reducción de puestos en el sector formal de la producción y en la caída y desaparición concomitantes del proletariado industrial.

CUADRO 8
SALARIOS COMO PARTICIPACIÓN PORCENTUAL
EN EL INGRESO NACIONAL EN ALGUNOS PAÍSES
DE AMÉRICA LATINA, 1970-1992

	1970	1980	1985	1989	1992
Argentina	40.9	31.5	31.9	24.9	...
Chile	47.7	43.4	37.8	19.0	...
Ecuador	34.4	34.8	23.6	16.0	15.8
México	37.5	39.0	31.6	28.4	27.3
Perú	40.0	32.8	30.5	25.5	16.8

Fuente: CEPAL, varios años.

El cambio estructural, frente a la clase trabajadora, también es evidente en la caída del valor de la fuerza de trabajo y el empeoramiento y ampliación de las profundas disparidades en la distribución de los ingresos de los hogares. En muchos casos, los niveles de los salarios, a principios de los noventa, estaban todavía por debajo de los niveles alcanzados en 1980 y, en los casos de Argentina y Venezuela, en 1970. El Banco de México estima que al final de 1994, esto es, antes de la crisis más reciente, los salarios habían mantenido apenas el 40 por ciento de su valor de 1980. En Venezuela y Argentina los trabajadores no han recuperado los niveles salariales logrados en 1970.

En cuanto al patrón de distribución del ingreso y la compresión de los salarios, Argentina proporciona un caso ejemplar. En 1975, la razón del ingreso recibido por los quintiles superior e inferior de los asalariados era de ocho a uno; pero para 1991, esta diferencia en el ingreso se había doblado, y para 1997 era de un escandaloso 25 a uno. En el caso extremo, pero no atípico, está Brasil: el 10 por ciento de quienes tenían ingresos mayores recibían 44 veces más que el decil inferior. En otros países sucede lo mismo: desigualdades sociales crecientes en la distribución de la riqueza y el ingreso. De manera que, en un extremo, se aprecia el florecimiento de unas cuantas grandes fortunas vinculadas al proceso de acumulación de capital; mientras que en el otro, la difusión, pro-

fundización y extensión de la pobreza avasalladora. La CEPAL estima que durante la aplicación de las reformas estructurales, puestas en práctica en los ochenta, la tasa de pobreza de la región se incrementó de 35 a 41 por ciento de la población, pero que en la primera mitad de los noventa la incidencia y la tasa de pobreza se redujo en 8 de los 12 países examinados. Sin embargo, una observación más profunda de las estadísticas sugiere un golpe de mano o abierta ocultación y mentiras: la pobreza se reduce si se redefine la línea de pobreza ajustándola al parámetro del Banco Mundial de un dólar al día. Con otros indicadores más razonables, relacionados con la capacidad de la población para cubrir sus necesidades básicas, se advierte como la tasa de pobreza ha continuado subiendo, en algunos casos hasta un 60 por ciento de los hogares. En cualquier caso, el progreso mínimo, identificado en la primera mitad de los noventa, desapareció para la segunda mitad de la década.

En el ámbito político, el “ajuste” de los trabajadores a las demandas del imperialismo se refleja en la destrucción de sus organizaciones de clase y en el debilitamiento generalizado de su capacidad de negociar acuerdos colectivos con el capital. Estos hechos, al igual que el notable fracaso o incapacidad de la clase trabajadora para resistir la imposición en todas partes del Nuevo Modelo Económico (NME) o de las PAE, reflejan una nueva correlación de fuerzas de clase en la región. En los setenta, los trabajadores confrontaban una concentración de fuerzas armadas y la represión, al igual que un asalto directo, por el capital, a su capacidad de organización y a las condiciones de su existencia social. En los ochenta, el principal mecanismo de ajuste fue la reestructuración de la relación capital-trabajo basada en la liberalización de fuerzas por el proceso de cambio en la política económica. En los noventa, dentro del mismo marco político e institucional, la clase trabajadora continuó confrontando una importante campaña de parte de organizaciones como el Banco Mundial, en favor de la reforma del mercado de trabajo.

El propósito de esta campaña era crear las condiciones políticas para un nuevo y más flexible régimen de acumulación de capital y un modo de regulación del trabajo: dar al capital, en su función administrativa, más libertad para contratar, despedir y utilizar el trabajo según su albedrío, con la finalidad de hacerlo más flexible, esto es, dispuesto a aceptar los salarios ofrecidos bajo condiciones de libre mercado y a someterse al nuevo modelo de administración de su relación con el capital y la organización de la producción. Como lo concibe el Banco Mundial, la interferencia generalizada del gobierno en el mercado de trabajo y en el centro laboral (legislación del salario mínimo), al igual que un poder excesivo (monopólico) de los sindicatos, han distorsionado el funcionamiento del mercado, haciendo que el capital se retire de los pro-

cesos de producción, generando con ello los problemas de desempleo, pobreza e informalidad que plagan la región.

Para resolver estos “problemas” las legislaciones laborales que protegen el empleo son reemplazadas por leyes que aumentan el poder arbitrario de los patrones para despedir a los obreros, contratar trabajo temporal y casual, y reducir la compensación por despidos. Tal desregulación del trabajo, y otros mercados, ha conducido a nuevas reglas que facilitan nuevas inversiones y la transferencia de ganancias, pero provocan también una reducción masiva de los puestos estables para los trabajadores, creciente marginalidad en comunidades y polarización de economías nacionales.

Las disparidades en la distribución del ingreso y en el acceso a los recursos productivos se reflejan, en un extremo de esta distribución, en la concentración del ingreso por la clase capitalista y en la incubación de grandes fortunas: los megamillonarios de *Fortune*. Todavía peor, gran parte del ingreso disponible para esta clase no es declarado. Por ejemplo, en México, los ingresos de los capitalistas producto del narcotráfico, cuyas ganancias son distribuidas entre los cómplices –políticos, banqueros y otros– y que exceden los ingresos del principal producto de exportación de México –el petróleo– pasan en buena parte subregistrados.

Por otro lado, los hogares más pobres disponen de una porción reducida del ingreso, mismo que, en todo caso, crece muy poco –o nada– en términos reales. Un resultado de esto es la generación de nuevas formas y condiciones de pobreza, que incluso ha llegado hasta las clases medias. En este sentido, una característica notable de la desigualdad inducida por el imperio es el crecimiento de los pobres urbanos y la cambiante composición de clase de los pobres: la nueva pobreza es urbana, más que rural, y se extiende mucho más allá de las clases trabajadoras y productoras hacia la que alguna vez fue la orgullosa clase media, hoy diezmada. Mientras que la pobreza rural continúa siendo la regla, un número cada vez mayor de pobres se encuentra en las ciudades, pero los nuevos pobres urbanos no son simplemente “migrantes rurales” sino trabajadores de movilidad descendente y clase media baja que ha sido despedida de sus trabajos y ha encontrado empleo en el floreciente sector informal. El creciente ejército de pobres urbanos en América Latina constituye ahora una segunda y tercera generación de trabajadores que viven cada vez más en ciudades perdidas, incapaces de seguir la escalera ocupacional de las generaciones previas hacia un mejoramiento progresivo. Una consecuencia de este proceso ha sido el explosivo crecimiento del crimen ligado directamente con la desintegración familiar, y concentrado en jóvenes que antes habrían canalizado sus descontentos a través de los sindicatos u organizaciones fabriles.

El nuevo dualismo: Primer Mundo-Cuarto Mundo

Durante sus gestiones, los presidentes Carlos Menem, Fernando Cardoso, Ernesto Zedillo y Eduardo Frei anunciaron, en un momento u otro, la entrada de sus respectivos países (Argentina, Brasil, México y Chile, respectivamente) al Primer Mundo. Para corroborarlo, muestran modernos centros comerciales, la bonanza de la telefonía celular, los supermercados cargados con alimentos importados, calles repletas de automóviles y mercados bursátiles que atraen a grandes especuladores extranjeros.

En la actualidad, del 15 al 20 por ciento de los latinoamericanos comparte un estilo de vida del “Primer Mundo”: envían a sus hijos a escuelas privadas; pertenecen a un club campestre privado donde nadan, juegan tenis y hacen ejercicios aeróbicos; se hacen cirugías faciales en clínicas privadas; viajan en carros de lujo en carreteras privadas de peaje, y se comunican a través de computadoras, faxes y servicios privados de mensajería. Viven en comunidades cercadas, protegidas por guardias privados. Con frecuencia tienen vacaciones y hacen sus compras en Nueva York, Miami, Londres o París. Sus hijos asisten a universidades en el extranjero. Gozan de fácil acceso a despachos políticos influyentes, potentados de los medios, celebridades y asesores empresariales. Es frecuente que hablen inglés fluidamente y que tengan la mayor parte de sus ahorros en cuentas en el extranjero o en dólares dentro del país. Forman parte del circuito internacional del nuevo sistema imperial. Son la audiencia a la que los presidentes dirigen su grandilocuente discurso de Primer Mundo sobre una nueva ola de prosperidad global basada en el ajuste a los requerimientos del nuevo orden económico mundial. Y a pesar de los altibajos de la economía, se benefician del sistema imperial.

El resto de la población vive en un mundo totalmente diferente. Los recortes en el gasto social y la eliminación de los subsidios a los alimentos básicos han llevado a los campesinos a la desnutrición y el hambre. La redundancia, a gran escala, de trabajadores industriales y su entrada en el “sector informal” significa el regreso a la economía de subsistencia y a la dependencia de la “familia extensa”, y a la caridad comunitaria de cocinas populares. La disminución en los presupuestos de salud pública y educación tienen como consecuencia el incremento en los pagos por servicios cada vez más deteriorados. Los recortes en la inversión para el mantenimiento del agua potable, drenaje y otros servicios públicos han conducido a un resurgimiento de las enfermedades infecciosas. El deterioro de los niveles de vida –así sean medidos en términos de ingreso monetario o como condiciones de vida– es una realidad para dos terceras partes, o más, de la población. Se trata de una caída del asistencialismo del Tercer Mundo a la miserabilización del Cuarto Mundo.

En la medida que se profundiza la crisis de todo el sistema, las clases de la elite intensifican la explotación del trabajo asalariado. En la medida que se incrementan los costos de aliarse con los poderes del Primer Mundo, la elite desvía una cantidad cada vez mayor de ingresos públicos para subsidiar su asociación a costa de los programas sociales para las familias trabajadoras.

A medida que se acumulan los pagos de la deuda, el interés, las regalías y las ganancias se orientan hacia el exterior; la disminución en los ingresos empuja el mercado interno. Las bancarrotas se multiplican y la competencia por los deteriorados mercados externos se intensifica, las crisis se vuelven sistémicas y las economías vacilan al borde del colapso. El estancamiento se convierte en depresión y quiebras, en tanto se fusionan o son comprados los principales bancos e instituciones financieras por grupos financieros del extranjero. Los especuladores extranjeros amenazan con una rápida salida. Los rescates internacionales, diseñados para evitar el inminente colapso, se hacen más frecuentes y más grandes.

Respuestas a la crisis: ¿reforma o revolución?

Desde hace varios años, algunas voces del consenso imperialista han comenzado a cuestionar el funcionamiento del “nuevo modelo económico”, basado en las operaciones de “libre mercado”. Los funcionarios internacionales, los intelectuales, los políticos y los líderes empresariales han hablado de la necesidad de “traer otra vez al Estado”. Mientras que aceptan las premisas básicas del libre mercado, han convocado a una intervención estatal limitada para suavizar los golpes del mercado a través del financiamiento, la capacitación para el trabajo, el “combate” a la pobreza y los programas de autoayuda. Algunos incluso han defendido los controles al capital para estimular las inversiones productivas de capital en vez de la “inversión especulativa”. Mientras que apoyan la privatización, cuestionan la “transparencia” de los acuerdos –la venta de activos a precios no competitivos a los potentados. Critican el alto desempleo pero evitan abordar las causas estructurales y prefieren convocar a una mayor “flexibilidad” y capacitación laborales. En efecto, promueven el modelo de libre comercio pero defienden, entre otros, un banco agrario que financie a los productores medianos y pequeños que se encuentran al borde de la bancarota, merced al flujo de importaciones baratas y defienden la necesidad de expandir la base social de producción. Algunas de estas propuestas se han puesto en práctica pero no han logrado reducir las crisis que se profundizan; otras han sido archivadas una vez que los propios críticos entran al gobierno.

Por otro lado, crece una oposición extraparlamentaria más consecuente que cuestiona la “globalifilia” de las clases dominantes. Nuevos movimientos sociopolíticos como el EZLN en México; el MST, en Brasil; las FARC, en Colombia; los movimientos indígenas y campesinos en Ecuador, Bolivia y Paraguay, desafían abiertamente a los regímenes neoliberales y a sus simpatizantes imperialistas. Aunque las tácticas varían, desde las ocupaciones de tierras a gran escala hasta los ejércitos guerrilleros, pasando por una amplia gama de otras acciones masivas, estos movimientos han convocado a la socialización de los sectores estratégicos de la economía, la redistribución de la tierra y la reducción de la deuda externa, y otras transferencias de recursos.

El tamaño y el alcance de la lucha extraparlamentaria son significativos. El MST ha organizado cientos de ocupaciones que cubren 24 estados y han establecido 500,000 familias. Organizado como un movimiento político nacional, el MST ha unificado exitosamente a los trabajadores urbanos y rurales en una lucha común en contra del neoliberalismo. En Colombia, las FARC controlan la mitad o a todos los municipios rurales con un ejército de 15,000 militantes y cuentan con el apoyo de cerca de un millón de personas. En Argentina, Brasil y México los trabajadores industriales de base están organizando sindicatos con fundamentos de clase para competir con los sindicatos oficiales controlados por el Estado. Mientras que se siguen elaborando programas alternativos, estos movimientos luchan por formar regímenes antiimperialistas que pueden comenzar la reconstrucción del mercado interno, recuperar el control de las palancas esenciales de la economía, redistribuir la riqueza y crear formas participativas de democracia para reemplazar a los sistemas electorales conducidos por las elites –basados en el extranjero– que se dicen a sí mismos democráticos.

Conclusión

La parábola neoliberal ha recorrido su trayectoria. En los setenta, cuando el neoliberalismo salió a escena bajo las armas de los militares y la tutela de la CIA y el Pentágono, se inauguró una nueva trayectoria que golpeó severamente a la clase trabajadora y al campesinado, demolió el Estado de bienestar y allanó el camino para la expansión capitalista sin frenos. Alimentado por préstamos masivos de las IFI, el influjo del capital corporativo multinacional y el préstamo privado a gran escala y a largo plazo, los regímenes consolidaron su dominio. Aseguraron el apoyo de sectores de la pequeña burguesía y de los trabajadores mejor pagados con fácil acceso al crédito y a las importaciones baratas. La bonanza, sin embargo, terminó pronto con las crisis de

“estancamiento” (estancamiento e inflación) mundial de principios de los ochenta, lo que condujo a un colapso virtual de la economía y a casi una década de regresión. El descontento popular, la incomodidad de las elites y la intervención de Washington llevaron a transiciones políticas de lo militar a la política electoral, en gran parte dentro de la “concha” de las economías neoliberales y las instituciones estatales autoritarias. La elite electoral profundizó y extendió las políticas e instituciones de libre mercado iniciadas por los regímenes previos. Amplios sectores de la economía se privatizaron por decreto del Ejecutivo, los pagos de la deuda se cubrieron a costa de los programas sociales y se impusieron programas de austeridad sobre los sectores populares. Las campañas electorales no tenían similitud alguna con las políticas de gobierno: las promesas de reforma social fueron precedentes de drásticas reducciones en el gasto social; las promesas de pleno empleo estuvieron acompañadas de una secuela de despidos masivos; la retórica que defendía el patrimonio nacional fue seguida por la privatización de empresas estratégicas y rentables.

El capital regresó a la región en el periodo 1990-1993, la mayor parte en la forma de inversiones especulativas de cartera o simplemente como compra de empresas. Pero el estancamiento de fondo de las fuerzas productivas todavía es la realidad vigente, como lo es la propensión hacia la crisis. La caída de la economía mexicana de 1994-1995 señaló la caída del neoliberalismo, precipitando la eliminación masiva del empleo productivo y el colapso del sistema financiero. El “paquete de rescate” de 20,000 millones de dólares salvó a los especuladores estadounidenses, pero sujetó a México a un abierto control colonial, en tanto que hipotecó, al Departamento del Tesoro de Estados Unidos, sus futuros ingresos petroleros.

Con el final del milenio, las condiciones del estancamiento a largo plazo y las crisis se hacen más visibles. Las reservas de divisas se agotan, los rescates se multiplican mientras las monedas amenazan con el colapso, las tasas negativas de crecimiento y el desempleo de dos dígitos (Brasil: 18 por ciento, Argentina: 14 por ciento) se emparejan con un ejército permanente de reserva de subempleados (el sector informal) que alcanza 50, 60 y 70 por ciento de la población. Los ingresos por exportación se derrumban, las importaciones se reducen, mientras que las deudas interna y externa reducen los recursos estatales que podrían utilizarse para estimular la economía. El ciclo neoliberal se está derrumbando, incluso mientras los regímenes continúan con la aplicación de fórmulas vacuas para enriquecer un círculo cada vez más estrecho de cómplices de clase: el decil superior de la población.

La vieja izquierda de los setenta y ochenta, desgastada en las competencias electorales y en los arreglos sociales liberales con el *statu quo*, muestra poca

imaginación y menos audacia para organizar una ruptura radical con el sistema. Las figuras militares populistas, como Hugo Chávez, emergen como “radicales externos” que pronto entran en acuerdos con los bancos e inversionistas, mientras las expresiones retóricas frustran las expectativas de las masas. A medida que la crisis se hace más sistemática, se amplía la distancia existente entre las condiciones objetivas de la crisis y la respuesta subjetiva revolucionaria. Las ONG se hunden en este contexto, en los intersticios del sistema, cuando sus proyectos locales y sus microempresas de autoayuda ofrecen un apoyo poco efectivo frente a los niveles de vida que se deterioran. Pero los nuevos movimientos sociopolíticos radicales, en sus contextos rurales, tienen profundas raíces “fuera” del sistema. Están comprometidos en la construcción de una nueva subjetividad revolucionaria.

El problema fundamental es convertir a los movimientos sectoriales en formaciones políticas nacionales capaces de hacer que las luchas regionales se tornen en revoluciones sociales. El final del milenio trae consigo intensas dificultades, un aumento en las polaridades sociales y nuevas formas de represión del Estado. El nuevo milenio puede ser el preludio para el renacimiento del socialismo, pero el camino parece largo y tortuoso.