
A PROPÓSITO DE LA OBRA PÓSTUMA DE HOMERO CUEVAS: “EL PODER Y EL MERCADO EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL”

*Luis Armando Blanco**

La obra póstuma del profesor Homero Cuevas es una profunda reflexión teórica e histórica sobre dos temas de economía internacional ignorados por la ortodoxia actual: el intercambio desigual y el imperialismo. Es una obra cuya riqueza está en los detalles que revela, desde los economistas clásicos hasta hoy. En ese largo viaje, Cuevas hace una exposición robusta del contexto histórico de la economía y de la política internacional, y critica las teorías que examina. Este artículo sintetiza las ideas básicas de un libro provocador sobre la relación entre el poder y el mercado, que cuestiona lo que creíamos saber sobre el pasado y deja grandes inquietudes sobre el futuro. Además, presenta algunas reflexiones sobre la importancia de estos temas, que no se deberían omitir en la enseñanza de la economía.

EL INTERCAMBIO DESIGUAL

LOS CLÁSICOS DE LA ECONOMÍA POLÍTICA Y EL COLONIALISMO

Cuevas comienza con Adam Smith, quien detectó cuatro tipos de monopolio colonial: el holandés, que concentra el monopolio en una sola compañía, la de las Indias Orientales; el español o portugués, abierto a muchas compañías, pero limitado a un solo puerto, Cádiz o Lisboa; el británico o francés, abierto a muchas compañías y puertos; y el que en términos generales denomina libre comercio (Cuevas,

* Doctor en Ciencias Sociales del Colegio de México, profesor de la Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Colombia [lblancoc@msn.com]. Fecha de recepción: 7 de abril de 2015, fecha de modificación: 14 de abril de 2015, fecha de aceptación: 29 de abril de 2015. Sugerencia de citación: Blanco, L. A. “A propósito de la obra póstuma de Homero Cuevas: ‘El poder y el mercado en la economía internacional’”, *Revista de Economía Institucional* 17, 32, 2015, pp. 385-402.

2014, 15). Smith argumentó que cuanto más distante de la plena competencia fuese el modelo colonial peor sería el resultado social, aun en los países colonialistas. Señaló que España y Portugal eran países industriales antes de tener colonias, y que los daños infligidos por la dominación colonial fueron un “impacto monopolístico sobre los precios en la metrópoli y el aumento de la tasa normal de beneficio doméstico, cuyo indicador, en el sistema de Smith, es la tasa de interés”, que afectaron el desarrollo económico (pp. 18 y 19).

Con base en la experiencia de Norteamérica, Smith propuso dos razones para abandonar las políticas colonialistas: 1) que la administración colonial solo le producía pérdidas a Gran Bretaña y 2) que el monopolio del comercio deprimía la industria de todos los países. No obstante, dice Cuevas, “ninguna de estas dos tesis sobreviviría después de la independencia de Estados Unidos, lo cual coincidiría con la publicación de *La riqueza de las naciones*” (p. 21).

David Ricardo partió de una idea diferente: nada garantiza el beneficio general como la distribución más productiva del capital; es decir, como la libertad universal del comercio. Supuso que la ley del valor que regula el valor relativo de las mercancías en un país no se aplica a las mercancías intercambiadas en el comercio internacional, pero al introducir los procesos monetarios dedujo un “intercambio desigual en trabajo”, por las devaluaciones o revaluaciones de la tasa de cambio (p. 27). Con base en esa idea, las revaluaciones y devaluaciones –por ajustes monetarios de la balanza de pagos– implicaban un intercambio desigual de trabajo, es decir, un país deficitario entregaba una mayor cantidad de trabajo. En síntesis:

La especialización internacional queda determinada por las ventajas absolutas de precios; y estas son codeterminadas, a su vez, por los ajustes monetarios en la balanza de pagos; los cuales involucran no solo a la balanza comercial, como argumentó Ricardo, sino también a las cuentas de inversión directa, inversión en cartera, intereses y dividendos (p. 30).

De la monumental obra de James Mill, Cuevas destaca que las implicaciones del dominio imperialista, conforme al modelo de la India, serían estratégicas al menos en tres dimensiones:

Primera: la difusión nacional de esa “masa de riqueza” y de las expectativas conexas en las potencias con probabilidad de controlar la cuarta parte de la población mundial; segunda: sus impactos sobre su sistema político interno estimulando “una confederación tácita entre fuerzas previamente enfrentadas y un debilitamiento de los controles públicos sobre las decisiones del poder ejecutivo” y, tercera: la creciente importancia de dicha riqueza en los cargos y privilegios del poder internacional (p. 54).

Aunque Mill fue tajante sobre la operación comercial y señaló que toda ganancia derivada del monopolio se perdía por la dilación, la

negligencia y el derroche de su administración, aceptó que el monopolio comercial podía beneficiar al país colonialista, coincidiendo con Ricardo contra Smith. No obstante, Cuevas recuerda que en 1825, en su artículo sobre las colonias para la *Enciclopedia Británica*, Mill reafirmó y elevó a tesis general su posición contra la dominación internacional “como un beneficio para la minoría gobernante a expensas de la mayoría en las metrópolis porque: a) una situación de guerra sirve como pretexto para disminuir los controles democráticos sobre los gobernantes; b) mediante tal combinación, estos se lucran en honores, poder, gasto, masa de cargos e influencias; c) los costos corren a cargo de las mayorías” (p. 76).

De Friedrich List destaca su fórmula general: “libre cambio cuando un país es atrasado, proteccionismo industrial cuando es avanzado, sin tener la supremacía, libre cambio cuando alcanza la supremacía para prevenir su embotamiento y para debilitar a sus competidores” (p. 80). A pesar de su optimismo sobre la tecnología, List consideró injustificada la protección de la actividad agropecuaria, pues sus ventajas eran determinaciones de la naturaleza, y las industriales eran un producto social y político de países con cierto nivel de desarrollo. A este respecto, Cuevas anota: “sin explicación alguna List omitió el reconocimiento al control estratégico sobre los alimentos como instrumento de guerra y de influencia geopolítica” (p. 80).

En contraste con los manuales de microeconomía, en la obra de List las economías de escalas y las externalidades son el caso normal: “los negocios manufacturados pueden ser conducidos en una escala mucho mayor y consecuentemente más rentable con menores costos y menores precios” (p. 86). En el caso de las externalidades Cuevas destaca los impulsos recíprocos entre los sectores potencialmente más dinámicos y el resto de la economía nacional, los efectos de la aglomeración, la organización y la coordinación nacionales sobre la distribución de las oportunidades, los recursos y la riqueza global.

Según Cuevas, List fue uno de los primeros teóricos de la economía mixta y neoinstitucionalista, pues en su obra sobresalen las instituciones informales –como las costumbres y la responsabilidad personal– y los derechos como determinantes del progreso y, antes que Keynes, dijo que sin instituciones representativas adecuadas los individuos “fracasan” sin importar cuán industriosos, austeros, ingeniosos e inteligentes sean: “para el éxito económico, algún sistema de representatividad política [...] sería el complemento de las libertades y del mercado” (p. 88).

EL MERCADO GLOBAL EN MARX Y LA PERSPECTIVA INTERNACIONAL DE J. S. MILL

En el capítulo “El mercado global en la dialéctica de Karl Marx” señala, para comenzar, que en su obra magna James Mill no consideró el impacto de la revolución industrial, y que Marx tomó su relevo y analizó el colonialismo desde la perspectiva del “paradigma indio”. El cuadro básico que analizó Marx se sintetiza en tres aspectos: 1) los objetivos industriales fueron prioritarios en Inglaterra a partir de 1813; 2) la unidad política en India, impuesta “por la espada británica, se verá fortalecida y perpetuada por el telégrafo eléctrico, la prensa libre y los ferrocarriles”, y 3) con un sistema judicial deplorable y sin inversión pública, India se encontraba en una situación financiera precaria permanente y arruinada por las diligencias fiscales de la Compañía (pp. 96-97).

Cuevas comenta: “el escaso énfasis de Marx en la perspectiva de una ‘lucha de naciones’ en vez de una ‘lucha de clases’ parece reflejarse en el debate contra los argumentos de Brighth sobre la regresividad tributaria del imperio británico dada la pobreza india” (p. 98). En el caso de China, Marx atribuyó los decepcionantes resultados de la apertura por la fuerza a su estructura económica atrasada y juzgó inevitable la ruina y disolución de su industria ancestral, como ocurrió en India; como lo expresó en la famosa frase “los bajos precios de las mercancías constituyen la artillería pesada que derrumba todas las murallas de China” (p. 103).

Otro aspecto clave que destaca del análisis de Marx del mercado global es el impacto sobre la tasa de ganancia. En un primer modelo, con comercio internacional y producción especializada, la imperfecta movilidad del capital hace que la transferencia de valor entre capitalistas de diferentes países funcione como plusvalía globalizada, lo cual es consistente con la consigna: “Proletarios de todos los países, uníos” (p. 109). En el segundo modelo, con tasas de ganancia idénticas a nivel internacional y plusvalías distintas, los proletarios de unos países se benefician a expensas de los obreros de otros. En opinión de Cuevas, el modelo de Emmanuel siguió esta opción un siglo después, con implicaciones políticas radicalmente distintas; aunque advirtió que puede haber intercambio desigual con tasas de ganancias iguales o distintas en ambos países, como muestra en el apéndice.

En sus *Principios de Política Económica*, J. S. Mill expuso tres tesis significativas e influyentes:

Primera: “Lo que determina el intercambio internacional no es una diferencia en el costo absoluto de producción sino una diferencia en el costo comparati-

vo". Segunda: "La ley de los valores internacionales y, por lo tanto, la división de las ventajas del comercio entre las naciones se revelan idénticas bajo un sistema monetario o bajo un sistema de trueque". Y tercera: "Un país que hace pagos regulares a países extranjeros, aparte de perder lo pagado, pierde también algo más, debido a los términos de intercambio menos ventajosos sobre sus productos" (pp. 114-116).

En contraste con Smith, para quien el "comercio, que debería ser un lazo de unión y amistad entre las naciones [...] se ha convertido en fuente más fecunda de discordia y animosidad", J. S. Mill dijo con optimismo que "el comercio internacional está haciendo obsoleta la guerra", a pesar de los cataclismos mundiales que estaban por llegar. Y, además, "que una mayor apertura comercial nunca perjudicaría a los exportadores de un país pues, si sus ventas cayeran, podrían reasignar sin pérdidas todo su capital a la producción doméstica" (p. 117). Cuevas crítica esas tesis y plantea que las ventajas comparativas determinan el intercambio internacional solo en un modelo simple de dos países y dos mercancías, donde los empresarios en vez de buscar el lucro privado maximizan la riqueza colectiva. Con base en esa idea cuestiona la proposición de que los valores de cambio internacionales se sitúan entre las proporciones de unos costos domésticos iniciales y constantes de los países comerciantes. Al respecto dice:

Ricardo y Mill partieron de dos errores fundamentales al menos: la identificación de los precios domésticos con las cantidades de trabajo involucradas en la producción, y el tratamiento de los precios de producción como si permaneciesen inmodificables ante los ajustes de la balanza de pagos (p. 115).

Para esas complicaciones de los términos de intercambio se puede formular un remedio peor que la enfermedad, "añadiendo el supuesto de inexistencia de 'bienes intermedios', como acostumbra los modelos neoclásicos de equilibrio general aplicados al comercio internacional" (p. 117).

Al parecer, dice Cuevas, el pensamiento de los economistas de la época fue influido por la estructura teórica de la dominación internacional. La civilización y el progreso eran fines supremos y deseables en sí mismos; lo que hacía necesario que pueblos "superiores" sometieran a los atrasados. Dice entonces: "como James Mill y Karl Marx, John Stuart Mill sustituyó el bienestar de personas de carne y hueso, así como de sus sociedades concretas, por el bienestar abstracto de una sociedad abstracta en un futuro abstracto, axiomatizado de manera ventajosa para los europeos", y recuerda la provocativa observación de A. Smith:

Por contraste, en las sociedades bárbaras [...] cada individuo es en alguna medida un hombre de Estado [...] Su creatividad se mantiene viva y su mente

no ha caído en esa letárgica estupidez que en una sociedad civilizada parece nublar la inteligencia de casi todas las personas de las clases inferiores (p. 129).

CUEVAS Y EL INTERCAMBIO DESIGUAL

En esos años se estaba esbozando una de las características actuales del comercio internacional, el deterioro sistemático de las relaciones de intercambio en favor de los países industrializados. El concepto de “intercambio desigual” puede asociarse a la idea de que la evolución de los términos de intercambio refleja ante todo la disparidad de los ingresos del trabajo entre países desarrollados y en desarrollo.

Emmanuel extendió el análisis de los precios de producción a la determinación de los precios internacionales cuando el capital es móvil y el trabajo no. Su análisis gira en torno a un patrón de especialización internacional “predeterminado”. En su formulación inicial, Emmanuel (1972) asoció el concepto de intercambio a la diferencia entre precios y valores de producción de la teoría marxista. La tendencia a la igualación de las tasas de ganancia en medio de grandes disparidades de salarios implica el intercambio, a un mismo precio, de mayores valores de trabajo de los países en desarrollo por valores menores de los países desarrollados. Así se transfiere valor de la periferia al centro. La principal debilidad de este argumento es que no explica por qué todo el capital no fluye a países de bajos salarios; según Emmanuel sucede lo contrario debido a los métodos de producción mecanizados de los países industrializados, lo cual se podría justificar con supuestos especiales.

A diferencia de Emmanuel, que usa el esquema de precios de Marx, Brawn propone una relación de intercambio desigual basada en el modelo de formación de precios de Sraffa. Brawn parte de la obra de Emmanuel pero modifica la relación de causalidad de las variables: de salarios a precios en Emmanuel y de precios a salarios en Brawn, quien en síntesis sostiene que “el imperialismo contemporáneo se explica por el intercambio desigual, es decir, por la ventaja que a los países imperialistas les representa comprar barato y vender caro”. Los bajos precios de exportación de los países dependientes obedecen al bajo nivel relativo de salario real. El imperialismo frena el desarrollo de las fuerzas productivas en los países dependientes, en contra de lo que esperaba Lenin: un rápido desarrollo del capitalismo en los países dependientes, condición esencial de la inminente revolución mundial.

Según Cuevas el defecto del modelo de Emmanuel, y también en el de Brawn, es que no considera las tasas de cambio, el capital humano y la heterogeneidad de salarios dentro de cada país: “las ventajas internacionales no se determinan, entonces, en función de

las mercancías como tales, sino en función de los procesos, aunque en algunos casos particulares y extremos estos dos criterios puedan coincidir” (p. 255).

Como hemos esbozado, el análisis marxista y el de Emmanuel dependen de la exportación de capital como factor crítico del imperialismo moderno. Pero ambos se basan en la ventaja comparativa, una ley que según Cuevas es limitada pues el libre comercio asegura que el país en desarrollado esté en déficit y crónicamente endeudado. Para Cuevas, la ventaja absoluta y no la comparativa es la que predomina en el comercio.

En un esfuerzo por integrar la tradición marxista y neomarxista y los aportes del pensamiento económico latinoamericano, Cuevas expone su tesis sobre el intercambio desigual: un aumento de la tasa real de remuneración del trabajo en un país, *ceteris paribus*, implica una menor tasa real de interés, una reducción del precio real de los productos intensivos en capital y un aumento del precio real de los productos intensivos en trabajo. En consecuencia:

los países más avanzados, con mayor remuneración al trabajo y menores tasas de interés desarrollan ventajas en los productos más intensivos en capital humano mientras los más atrasados [...] son relegados a la especialización en actividades intensivas en el trabajo más bruto [...] con una espiral viciosa para la concentración creciente del empleo mundial del trabajo más calificado en los países avanzados y del menos calificado en los países atrasados, generando o reforzando un patrón particular de desigualdad de oportunidades a nivel internacional (p. 209).

Las ventajas de los productos intensivos en capital humano se podrían mitigar con la devaluación, que altera los precios de los productos y el ingreso nacional, y afecta los salarios y beneficios. Con base en los efectos de la devaluación de la tasa de cambio, Cuevas advierte:

Si esta disminución del ingreso del país atrasado ocurre a expensas de bajar aún más su remuneración al trabajo, mientras los sube todavía más en el país adelantado; como subrayan los planteamientos más reconocidos, entonces aparte del empeoramiento de la distribución internacional del ingreso, puede dinamizarse la espiral viciosa de la especialización [...] En síntesis, mediante los tipos de cambio reales y tales correcciones se hace visible un “intercambio desigual entre las naciones”, sin necesidad de recurrir a los insostenibles supuestos, simplificación y restricción de los modelos pioneros (p. 215).

Al indicar que desde la época colonial el intercambio entre países desarrollados y países pobres ha seguido una lógica distinta de la del modelo simple de ventajas comparativas, con resultados distintos de los del Teorema Stolper-Samuelson, revela la dinámica de la relación entre mercado y poder en la economía internacional.

Los aportes más recientes están asociados al modelo dinámico de interacción entre países desarrollados y en desarrollo. Los modelos

Norte-Sur tienden a corroborar la intuición de Prebisch y de Cuevas de que los países desarrollados captan los aumentos de productividad, mediante mayores ingresos reales de sus trabajadores; en cambio, los países en desarrollo son obligados a transferir la creación de valor mediante el deterioro de los términos de intercambio.

En su crítica al Teorema Stolper-Samuelson, que nunca fue aceptado por Heckscher, Cuevas señala que para que los precios relativos de los factores se igualen se necesita igualar la inversión en capital por trabajador y eliminar las potenciales desigualdades en el avance tecnológico (p. 210). Carece de sentido que las firmas transnacionales movilizen el capital hacia los países donde el trabajo es más barato, pues en ellos existen distintas clases de trabajo con remuneraciones diferentes. Una empresa transnacional que busque maximizar sus beneficios procurará movilizar “el capital de los sitios con menor tasas de interés a los sitios donde la mezcla de trabajos exigidos por su tecnología tenga los menores precios” (p. 212). Además, cuanto mayor es el periodo de espera entre el empleo de trabajo calificado y el producto final, menor es la competitividad de los países con menor remuneración al trabajo y mayores las tasas de interés, que son rasgos característicos de los países en desarrollo.

La vulnerabilidad a choques externos, a través de los términos de intercambio, es importante en el análisis del comercio exterior de la región, y los choques financieros han sido un protagonista central en las últimas décadas. La vulnerabilidad es resultado de la endogeneidad de los mercados financieros globales y de las asimetrías de los flujos entre países. Cuevas destaca que durante la acelerada globalización de finales del siglo XX, América Latina y otras regiones experimentaron un proceso similar de endeudamiento externo exagerado, crisis financiera y ajustes macroeconómicos “para garantizar los condicionamientos de la inversión extranjera bajo lineamientos del ‘Consenso de Washington’” (p. 22).

Para concluir este tema cabe añadir un aspecto que James Tobin planteó en 1978 y apuntó al problema central: “El debate sobre el régimen cambiario elude y oculta el problema de base que es la excesiva movilidad del capital financiero privado”. Las crisis financieras recientes que golpearon a los países expuestos a la merced de los mercados internacionales de capital confirman esta preocupación. Tobin señaló que la movilidad del capital financiero tenía consecuencias internas graves y dolorosas, y que la economía mundial podía ir en dos direcciones: adoptar una moneda mundial o un federalismo global, que consideraba políticamente imposibles. Y la otra, según su conocida

frase: “echar un poco de arena a las ruedas de nuestros excesivamente eficientes mercados de divisas” (1978).

EL IMPERIALISMO

EL IMPERIALISMO EN HOBSON

Hobson definió el “imperialismo moderno” como “el esfuerzo más o menos consciente y organizado de una nación para expandir sus fronteras políticas y anexarse países donde sus ciudadanos han adquirido fuertes intereses industriales”, y lo opuso, inspirado en Smith, a la colonización “genuina”.

El ‘nuevo imperialismo’ [...] caracterizado por los monopolios, las sociedades anónimas, el predominio financiero y la exportación de capitales habría reemplazado, en los términos de Hobson, al ‘viejo imperialismo’ de la libre competencia, la revolución industrial y la exportación de mercancías (p. 143).

Según Cuevas, Hobson no consideró que los superávits de balanza comercial son un medio de inversión externa. Por tanto, una era de exportación de mercancías puede ser a la vez una era de exportación de capitales. Por ignorar este hecho, muchos economistas no analizan los cambios inducidos en la economía internacional por los avances del comercio intraindustrial y la exportación de servicios. En 1889 Hobson publicó un libro sobre el subconsumo como causa de la oferta “excedentaria” de bienes y capitales y de las recesiones en las potencias industriales. En forma general, concluyó que “más ahorro del exactamente necesario para proveer la cantidad requerida de capital va contra los intereses de la sociedad” (p. 144). Esa tesis anticipó la *Teoría General* de Keynes y atisbó el fondo del problema:

Después de alcanzado el pleno empleo [...] la tasa de beneficio se desploma si excede la tasa de crecimiento de la población [...] es decir, si el crecimiento de la demanda excede al de la oferta en el mercado laboral. Como Keynes mostraría formalmente, una depresión subsiguiente de la inversión deseada, de la producción y de los ingresos es el mecanismo espontáneo que elimina dicho exceso de acumulación o de ahorro (p. 145).

La opción, preservando la economía de mercado y sin considerar la inmigración, sería entonces la depresión o el aumento del consumo interno, el cual implicaba una redistribución del ingreso o la exportación neta de capitales. Hobson, como luego Keynes, se inclinó por la segunda, pero subrayó que el interés de los propietarios del capital se inclinaba por la exportación de capitales (p. 145). Lamentablemente, el planteamiento de Hobson sobre el “sub consumo” abrió campo a la interpretación de que el producto interno británico era su única o más importante fuente de inversión externa, sin considerar los ren-

dimientos de la explotación colonial que cambiaron notablemente el mercado laboral:

Precisamente entre 1850 y 1900, sus salarios reales casi se duplicaron, sus jornadas laborales disminuyeron, sus condiciones de trabajo mejoraron y, en general, las transferencias de excedentes acumulables de capital hacia los asalariados eran tan notables que empezó a hacer carrera el concepto de aristocracia obrera (p. 148).

Hobson renovó una tesis de James Mill: “El nuevo imperialismo ha sido un mal negocio para la nación, pero un gran negocio para ciertas clases”. Además, presintió las consecuencias catastróficas de la competencia entre imperialismos y señaló que en esas condiciones el imperialismo se convertía en agente de la guerra y en “enemigo permanente de la paz, y, por último, renovó la tesis de List sobre el error de creer que un federalismo global así como su paz concomitante podrían lograrse suprimiendo las nacionalidades débiles bajo el orden de una política imperialista” (p. 151).

EVOLUCIÓN DE LA TEORÍA SOBRE EL IMPERIALISMO

Para autores como John Strachey, en su mayoría pertenecientes a corrientes marxistas reformistas, el imperialismo caracteriza a una política “particular” de las grandes potencias entre finales del siglo XIX y la Segunda Guerra Mundial. Para otros, como Rosa Luxemburgo, vinculados a sectores más radicales, el imperialismo es un fenómeno “general” de todo sistema capitalista desarrollado. Y para los seguidores de Hilferding, primero, y de Lenin, después, es un fenómeno necesario, fatal e inevitable una vez se alcanza la etapa monopolista.

En 1910 apareció *El capital financiero* de Hilferding, “la obra que esperábamos desde hace tiempo”, como dijo Otto Bauer. Hilferding radicalizó la tesis de Hobson en varios aspectos: 1) el único determinante económico del imperialismo moderno era el capital financiero; 2) la expansión imperialista no solo era impulsada por los excedentes de capital sino por el desarrollo de los instrumentos financieros y la enorme expansión del crédito; 3) el nuevo proteccionismo ampliaba los instrumentos para facilitar los subsidios a las exportaciones y la cartelización (p. 157).

Cuevas dice que si alguna vez se vio al libre cambio no solo como la mejor política sino como el inicio de una era de paz, ese ideal se abandonó con la hegemonía del capital financiero y la concentración de las decisiones productivas en un conjunto de carteles dominados por una “oligarquía”, que en vez de generar orden económico internacional producen mayor anarquía en el mercado (p. 160):

a pesar de las advertencias de Engels a Marx y a Kautsky sobre el “provecho” sacado por el proletariado de la principal potencia imperialista [...] el último capítulo de *El capital financiero* parece una simple declaración de lealtad al primitivo discurso socialista, basado en la solidaridad obrera internacional [...] entre las consecuencias aparecía la posibilidad de colaboración del proletariado, en vez de un inexorable antagonismo con el capital en los países más avanzados (p. 162).

Rosa Luxemburgo también radicalizó la tesis de Hobson y argumentó que la acumulación era imposible en un medio totalmente capitalista; lo que exigía destruir la economía precapitalista. Así, el imperialismo sería la última etapa del capitalismo y la prueba de la inevitabilidad del socialismo. Una característica de la producción capitalista es su tendencia a la expansión. La “teoría del imperialismo” analiza esa tendencia y estudia la influencia de los países avanzados en el desarrollo de los países atrasados. Cuevas señala que para Rosa Luxemburgo era necesario que el sistema capitalista integrara nuevas áreas para aumentar la demanda de bienes de producción. Su pregunta básica era si una economía capitalista cerrada podía expandirse indefinidamente usando sus propios recursos. De ser así, la eliminación del imperialismo no llevaría a la desaparición del capitalismo. Lenin y sus seguidores dieron una respuesta negativa y fundieron la revolución socialista y la liberación nacional.

La obra de Luxemburgo generó gran controversia teórica y política. Paul Sweezy criticó este “teorema de la imposibilidad” y recordó la irónica frase de Bujarin: “si se excluye la reproducción ampliada al comienzo de una demostración es fácil hacerla desaparecer al final”. Tugan Baranowsky afirmó: “En general cuando la producción social está repartida proporcionalmente, ninguna reducción del consumo y de la demanda de objetos de consumo puede provocar en el mercado un exceso de oferta sobre la demanda” (p. 163). En todo caso: “la obra de Luxemburgo avanzó el análisis sobre [...] los modelos dualistas de crecimiento, con un sector ‘tradicional’ [...] tanto en los países ‘satélites’ [...] como en las metrópolis” y el interés de las metrópolis “para promover el endeudamiento externo de los satélites en convivencia con altos dignatarios locales, cuando la demanda es insuficiente en las metrópolis (p. 164).

A diferencia de Luxemburgo, Joan Robinson sostiene que el aumento del salario real que los obreros logran en los países centrales provee el estímulo a la inversión de la que el capitalismo carece. El aumento del salario real en este siglo ha permitido que el capitalismo supere el escollo que Rosa Luxemburgo señaló. Por su parte, “Kalecky y Keynes mostrarían que en economías desarrolladas bajo condicio-

nes de recesión, el gasto alternativo en escuelas, hospitales, diques, parques y autopistas, sobre todo mediante déficits fiscales, impactaría la demanda efectiva de manera semejante” (p. 167).

En su “opúsculo”, como él mismo lo calificó, Lenin solo pretendía dar una visión de conjunto de la economía capitalista mundial en sus relaciones internacionales a comienzos del siglo XX, en vísperas de la Primera Guerra Mundial y llamar la atención sobre las guerras imperialistas, inevitables en el capitalismo monopolista moderno. Y planteó:

‘un puñado de países avanzados [...] con menos de una décima parte de los habitantes del globo [...] excepcionalmente ricos y poderosos saquean al resto del mundo [...] y lo mantienen bajo una ‘estrangulación financiera’, tales ganancias ‘permiten subordinar a los líderes y a la capa más alta de la aristocracia obrera’ [...] que ‘inevitablemente [...] toman el lado de la burguesía’ (p. 173).

Para Lenin, la Revolución de Octubre confirmó que “el imperialismo es la antesala del socialismo a nivel mundial”. Cuevas dice irónicamente que el tiempo fue, “como siempre en las predicciones económicas y sociales, aun cuando son correctas, el principal problema [...] Transcurrirían tres cuartos de siglo antes de la autodisolución de la Unión Soviética” (p. 174).

Entre los elementos que desestabilizaron el equilibrio prebélico, Keynes

destacó el rápido incremento de la población, con un encarecimiento mundial de los alimentos y una reversión de los términos de intercambio con perjuicio de la potencias europeas, el cuestionamiento por parte de la opinión pública del progreso basado en una desigualdad y la transformación de Alemania en la vasta y compleja maquinaria de primera potencia industrial en Europa continental (p. 167).

El auge económico de posguerra colapsó con la Gran Depresión de 1929, cuando la tasa de desempleo pasó del 3,2% al 25% en 1933 en Estados Unidos, y a niveles mayores en Alemania. En ese contexto, Keynes propuso una teoría para explicar la crisis, y una política macroeconómica para superar la depresión preservando la paz, la eficiencia y la libertad. Cuevas recuerda que Joan Robinson expresó su frustración cuando dijo: “antes de que Keynes terminara de explicar por qué ocurre el desempleo, Hitler ya había descubierto cómo curarlo” (p. 168). Después de la Segunda Guerra Mundial ocurrió una serie de eventos como la enorme ampliación del área ocupada por países socialistas, la concentración de la riqueza en Estados Unidos, la sublevación de los países dependientes y el flujo de capital americano para la recuperación de Europa Occidental y Japón. En síntesis, se modificaron todos los “rasgos leninistas”.

EL PARADIGMA DEL NEOCOLONIALISMO Y LA FASE CORPORATIVA

En la descripción de Marshall, las grandes corporaciones, con su palanca financiera, sus economías de escala, su poder de mercado y su burocracia profesional, desplazaron a los empresarios tradicionales. Resaltó la simbiosis entre los conglomerados y sus gobiernos nacionales para adelantar negocios internacionales y sentenció: “La influencia de los negocios tiende a corromper la política; y la influencia de la política tiende a corromper los negocios” (p. 169).

Bastaba examinar la situación norteamericana de la segunda pos-guerra para imaginar que las viejas potencias desprovistas de su colonialismo también podrían, mediante la modernización pertinente, mantener su nivel de vida y prosperar; y esa es la tesis central del libro de Strachey. Pero las líneas políticas distan de ser rectas, y en 1950 se denunció al imperialismo soviético que buscaba forzar los términos de intercambio en su favor, de ser necesario con la ocupación militar. Cuevas cita una observación de Strachey:

La tremenda subestimación del nacionalismo es, sin duda, el más grande error de Marx en el campo de la política. Hoy [...] tanto los obreros como los campesinos distan de no tener patria, nada tienen hasta que poseen una patria (p. 181).

A partir de las tesis de Hobson y Keynes, Strachey concluyó que la redistribución del ingreso en los países avanzados mitigaría sus impulsos imperialistas reduciendo los excedentes de capital exportables. No obstante, la universalización del sufragio y el traspaso de las decisiones empresariales a la burocracia corporativa llevarían a una especie de dominación indirecta muy lejana de convertirse en “paz”, y se inauguraría “un periodo de intensas tormentas y convulsiones” (p. 181). Cuevas argumenta que la segunda posguerra pareció confirmar el temor de Hobson sobre una confederación de potencias imperialistas, y la profecía del “ultra imperialismo” de Kautsky. Se desvanecieron las ilusiones de la solidaridad internacional de clases, pues a través del Estado benefactor las masas populares, y no solo la “aristocracia obrera”, se lucrarían de la subordinación de los países más débiles (p. 188).

Para Baran y Sweezy, la supremacía del “capital financiero” fue relegada, pues dada la autofinanciación de las grandes empresas “resulta imposible no considerar hoy en día a los industriales o a los banqueros constituidos por los grandes accionistas y los burócratas de las corporaciones” (p. 189). El divorcio entre propiedad y control resultante implica, casi por necesidad, una nueva forma de organización de la sociedad, un “sistema corporativo”, dada la mayor

complejidad de los objetivos. La maximización de las ganancias fue replanteada en la teoría de Simon sobre “racionalidad limitada”. Para Simon, la complejidad organizacional ayudaría a enfrentar los límites de la racionalidad; y para Baran y Sweezy, los fines de la burocracia: aumentar su poder e importancia (pp. 191, 192).

Según Baran, Sweezy y Magdoff, el desarrollo “monopolista” provocó un aumento endógeno de la tasa media de ganancia, contrario a la teoría de Smith, Ricardo y Marx; agravó el exceso de ahorro y la tendencia al “estancamiento crónico”. Cuevas cuestiona esta interpretación de la tasa de ganancia porque la mayor rentabilidad de los oligopolios es compensada por una rentabilidad menor en el resto de la economía, y porque la inversión por trabajador tiende a aumentar con el desarrollo de las grandes empresas. Aun con precios reales y un tasa de ganancia decrecientes en el largo plazo, el exceso de ahorro tiende a persistir en el capitalismo corporativo si, después de alcanzar el pleno empleo, la tasa de ganancia supera a la tasa de crecimiento de la población (p. 197).

Comentando los remedios al exceso de capitales, Baran y Sweezy consideraron que la política keynesiana era limitada por la “resistencia de la oligarquía a una mayor expansión del gasto” y que la exportación de capitales agravaba el exceso de ahorro en vez de aliviarlo. No obstante, los datos de inversión extranjera mostraban que la inversión extranjera entre países avanzados era mucho mayor que la dirigida a países atrasados. En el campo político, la “oligarquía” estaba dividida entre partidarios y opositores al gasto público, como aún muestra la controversia entre demócratas y republicanos en Estados Unidos, y entre la socialdemocracia y la derecha en Europa. Además, gran parte de ese gasto se destinó a la investigación militar que aumentó la ventaja tecnológica de las empresas norteamericanas.

Hoy, la proporción de los activos físicos en el valor de las firmas se ha derrumbado en todos los sectores. Entre el 40% y, en algunos casos, el 90% del valor de mercado de una compañía procede de sus “intangibles”, que incluyen patentes, propiedad intelectual, calidad de los productos, gestión y administración empresarial. Cabe añadir que, desde finales de 2001, los fondos de pensiones son los principales accionistas de las corporaciones y, según algunas estimaciones, el capital humano, por la inversión en calificación laboral, sobrepasa al capital “empresarial” (p. 147). Además, los países de “mediano desarrollo” entraron en una nueva etapa de inserción en el sistema global, como indica el hecho de que de las 500 corporaciones más grandes,

20 tenían sede en China , 12 en Corea del Sur, 6 en India, 5 en Rusia, 5 en México y 4 en Brasil (p. 155).

La dispersión del poder económico en el ámbito internacional es cada vez mayor, las compañías multinacionales han dejado de ser las protagonistas del proceso económico; en años recientes la inversión extranjera proviene cada vez más de las economías emergentes. En la lista de las empresas más importantes aparecen con mayor frecuencia nombres y marcas de China, India, Corea del Sur, Brasil y México.

Cuevas no deja de mencionar a Nkrumah, líder de la liberación y luego presidente de Ghana, para quien la “dura realidad” del neocolonialismo consiste en sus detalles, y que destacó las “conexiones” de la estructura de poder que hacen posible “que el control neocolonialista sea ejercido por un consorcio de intereses financieros a los que no se puede identificar con algún Estado en particular. Ese conjunto de conexiones conforma una estructura de poder oligárquico donde “los nombres pueden cambiar” pero las posiciones permanecen, a lo que Nkrumah llamó “gobierno invisible” (pp. 182, 184).

LAS IDEOLOGÍAS DEL NUEVO ORDEN MUNDIAL

La tesis central de la teoría de la estabilidad hegemónica de Charles Kindleberger (1973) es que una potencia dominante con el interés y la capacidad para garantizar el orden mundial es el mejor antídoto contra el caos internacional. Según William Wollforth (1999), Estados Unidos fue el primer Estado de la historia contemporánea que logró una potencia abrumadora en todos los ámbitos del poder. Lo interesante es que a los factores económicos, políticos y militares se sumaron nuevos ingredientes, que Joseph Nye llama “poder blando”, como el atractivo de su cultura y de sus ideas, a los que se añade la proliferación de tratados y leyes internacionales, normas y convenios comerciales que forman un “marco institucional global” en expansión que crea orden internacional.

El poder blando es difícil de medir pero fácil de detectar. El sistema de tratados, organizaciones y normas de conducta hoy aceptado, y los foros que tratan asuntos concretos de interés común, favorecen la estabilidad mundial. Los teóricos de la estabilidad hegemónica parecían tener razón en que la combinación del poder duro y el poder blando aseguraba un “largo y virtuoso periodo de paz” (Naim, 2006). Pero no ha sido así. Los ataques terroristas del 11 de septiembre, las crisis financieras globales de 1998 y 2008 y la convulsionada geopolítica actual parecen confirmar la tesis de Robert Kaplan (2000) de que está

surgiendo una nueva anarquía internacional alimentada por Estados fallidos y redes de delincuencia internacional, por la volatilidad económica y la vulnerabilidad de un mundo interconectado. No obstante, si el poder norteamericano parece tambalearse lo mismo sucede a sus rivales. “Las grandes potencias ya no pueden decidir solo entre sí y de manera unilateral los grandes temas que afectan al mundo o a una región [...] Lo que hoy está disminuyendo no son los activos sino su eficacia y la capacidad de usarlos, sea poder militar, poder económico o poder blando” (Naim, 202-210).

Cuevas comenta las predicciones de Wallerstein sobre la crisis de legitimidad de los Estados ocasionada por la desilusión sobre el futuro del reformismo, exitoso en los dos siglos anteriores, y la frustración con el “wilsonismo” como ideología de la marcha hacia “la igualdad de las naciones”, ante los abismales índices internacionales de desigualdad (p. 221). Argumenta que así el pesimismo se haya extendido en los países avanzados, eso aún no ha ocurrido en los países atrasados, y que en los países avanzados “tales desigualdades [...] no necesariamente vaticinan una reacción contra el sistema, sobre todo en los países más ricos donde, aparte del eficaz aparato tributario y de gasto público, funcionan instituciones capaces para la democratización de oportunidades” (p. 225). La propuesta de Wallerstein de suprimir la acumulación ignora el potencial de las rentas diferenciales, tecnológicas, organizacionales, empresariales, científicas, artísticas, deportivas, políticas y culturales, que además de las monopólicas, caracterizan el mundo actual.

Luego comenta a Huntington, para quien “un imperio planetario único es imposible porque la distribución del poder mundial se refleja en la distribución de las culturas con una ‘lenta pero inevitable’ consolidación multipolar, al mismo tiempo que la ‘indigenización’ se verá reforzada”. Y hace tres recomendaciones a Estados Unidos:

Primera: fortalecer su identidad cultural de núcleo europeo occidental [...] Segunda: evitar la dilución en el ‘multiculturalismo’, principalmente de origen latinoamericano y asiático [...] Tercera: tanto por su impotencia como por su inmoralidad, cancelar la política de imposición de sus propios valores sobre otras culturas (p. 224). [Pero...], al fin y al cabo, la distribución del poder mundial se refleja no solo en la distribución de las culturas, sino también en la distribución de los recursos, los empleos, los ingresos, las jerarquías y las oportunidades (p. 225).

Mientras que Huntington subestima algunas confluencias culturales de la globalización debidas a las ciencias, las innovaciones, la educación, los medios de comunicación, los patrones de consumo, las negociaciones y los acuerdos, Hardt y Negri las ven como la “materialización” de un “imperio virtual”, antítesis del “imperialismo”, sin

centro geopolítico, sin fronteras, por encima de las naciones, espacio del derecho universal y destinado a la “paz perpetua”, donde la fuerza policiaca de Estados Unidos no obra por un interés imperialista sino por solicitudes del mundo para respaldar, con “guerras justas”, un derecho internacional legitimado por valores universales (p. 227). Hardt y Negri se apoyan en la tesis de que

‘la economía nacional’ pierde sentido debido a la movilidad internacional de ‘casi’ todos los factores de producción [...] Por lo tanto, identificar la globalización con la extinción de las fronteras y de las soberanías de los Estados nacionales, los cuales continúan siendo las coaliciones geopolíticas más nítidas [...] [es] una extensión de la falacia que pretende ignorar analíticamente los problemas de la distribución (p. 229).

Por su parte, Niall Ferguson critica el sistema vigente por su insuficiente difusión y por la timidez de Estados Unidos para universalizar la democracia, los derechos humanos, la lucha contra la corrupción, el respeto a la propiedad, las leyes y la libertad de los mercados, con la intervención por la fuerza, de ser necesaria, en los Estados recalcitrantes, fracasados o delincuentes (p. 229). En su obra *Colossus. The rise and fall of the American Empire* (2005), Ferguson argumenta que el “imperialismo vergonzante” de Estados Unidos podría colapsar por la falta de acciones más decididas. Aunque Estados Unidos ha intervenido en defensa de sus intereses económicos y estratégicos, su esfuerzo por no incurrir en el colonialismo y tratar de promover la democracia ha dificultado el balance entre sus acciones militares de corto plazo y su intrincada geopolítica de largo plazo. El resultado de este imperialismo “vergonzante” son unos pueblos a la deriva, en la miseria y en manos de dictadores. Si la democracia, las libertades y la justicia son objetivos universales, cabría esperar que exigiera contrapesos al poder unipolar, pero esto es ajeno al planteamiento de Ferguson, pues su visión de un futuro global multipolar, o “apolar”, se basa en las crudas limitaciones que critica a la superpotencia.

En el examen de la acción imperialista en la globalización actual se puede pensar en un “trilema político” cuyos nodos son la globalización, el Estado-nación y la democracia, en el que, como demuestra la historia del siglo XIX, solo se pueden alcanzar dos objetivos. Para lograr una verdadera integración económica internacional se debe optar por el Estado-nación o por la democracia. En el primer caso el alcance de la política nacional se restringiría notablemente; y en el segundo, habría que renunciar a la política de masas y optar por el federalismo global. Para preservar el Estado-nación se debe elegir entre la democracia y la integración económica internacional. En

otras palabras, este trilema implica elegir entre el federalismo global, el retorno a los acuerdos de Bretton Woods o la camisa de fuerza dorada de la globalización, *Golden straitjacket*, como la llamó Thomas Friedman (1999).

La experiencia del patrón oro y su posterior desaparición son una buena ilustración de esta incompatibilidad. En el apogeo del patrón oro, el limitado alcance de la política nacional garantizó que la política monetaria se orientara a mantener las paridades. Pero en el periodo de entreguerras, a medida que se extendió el derecho al voto y se organizó el sindicalismo, los gobiernos nacionales percibieron que ya no se podían apegar a la ortodoxia económica. Cuando la necesidad del pleno empleo chocó con el orden monetario internacional este se derrumbó. El caso argentino también ilustra esta situación. Para salir de la crisis, Argentina estableció la caja de convertibilidad, pero cuando la necesidad de empleo chocó con la estabilidad monetaria, el régimen cambiario se desplomó por presión de la movilización social (Rodrik, 2011).

Sin embargo, el federalismo global no es la única manera de lograr la integración económica global. Una alternativa es mantener el sistema de Estados nacionales, sin mayores cambios, pero asegurando que las jurisdicciones nacionales no entorpezcan las transacciones económicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Cuevas, H. *El poder y el mercado en la economía internacional*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2014.
2. Emmanuel, A. *El intercambio desigual*, México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1972.
3. Ferguson, N. *Colossus. The rise and fall of the American Empire*, Nueva York, Penguin Books, 2005.
4. Friedman, T. *The Lexus and the Olive Tree*, Nueva York, Anchor Books, 2000.
5. Naim, M. *El fin del poder*, Bogotá, Debate, 2014.
6. Nye, J. *La naturaleza cambiante del poder norteamericano*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1991.
7. Nye, J. *The future of power*, Nueva York, Public Affairs, 2011.
8. Kaplan, R. *La anarquía que viene: la destrucción de los sueños de la posguerra fría*, Barcelona, Ediciones B, 2000.
9. Kindleberger, C. *The World in Depression, 1929-1933*, Berkeley, University of California Press, 1973.
10. Rodrick, D. *La paradoja de la globalización*, Barcelona, Antoni Bosch, 2011.
11. Tobin, J. "A proposal for monetary reform", *Eastern Economic Journal* 4, 3-4, 1978, pp. 153-159
12. Wohlforth, W. "The stability of a unipolar world", *International Security* 24, 1, 1999, pp. 5-41.