

Globethics Repository

The logo for Globethics, featuring the word "Globethics" in white sans-serif font on a blue rectangular background.

El perdedor de la economía mundial [The loser of the world economy]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository.
More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy
of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Article
Authors	Ehrke, Michael
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-07-13 16:15:13
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/220587

El perdedor de la economía mundial América Latina en el mundo de suma cero

Ehrke, Michael

Michael Ehrke: Cientista social alemán. Ha trabajado en el Instituto Iberoamericano de Hamburgo. Se desempeña actualmente como colaborador científico del Departamento «Países Industrializados» de la Fundación Friedrich Ebert, Bonn.

La transformación radical de los años 70 estuvo acompañada por un cambio de forma en la economía mundial: el juego de sumas positivas de los años 50 y 60, en el que muchos participantes (si bien en proporciones desiguales) pudieron sacar partido de la creciente conexión económica internacional, se convirtió en un juego de suma cero, un implacable concurso de aniquilación entre economías nacionales bien pertrechadas.

Con la crisis económica y la crisis de la deuda, posteriores a 1982, América Latina reaccionó tardíamente a las radicales transformaciones ocurridas en la economía mundial durante los años 70. El endeudamiento externo del continente en esos años retardó el estallido de la crisis, y para algunos países logró también un transitorio margen de acción para la construcción de nuevos complejos industriales (acero, petroquímicas, productos químicos), que habrían podido hacer competencia a los países industrializados: pero habían sido planificados bajo perspectivas de crecimiento y exportación que fueron superadas desde 1973. Los avances en los mercados de manufacturas y materia prima, las innovaciones tecnológicas y el retroceso de la demanda en las naciones industrializadas convirtieron los proyectos de industrialización de los años 70, ex post, en planificaciones equivocadas. Sin embargo, las deudas externas deben ser canceladas independientemente de las bases económicas reales de la concertación de crédito. El endeudamiento hizo que la crisis llegara con retraso, pero golpeando tanto más duramente las economías latinoamericanas; además condujo a un redoblamiento de las dificultades de adaptación, puesto que ahora, junto a las causas económicas reales de la crisis, hay que superar también la carga de deudas.

La economía mundial como juego de suma cero no conoce solamente vencedores, como lo hace pensar la ley de las ventajas comparativas de los costos: la ganancia de uno representa la pérdida de otro. *Beggar my neighbour*¹, este lema comercial darwinista de los años 30, en versión modificada (es decir, aplicado sobre todo a la relación entre el centro y la periferia), se convirtió nuevamente en máxima del mercado internacional². Pero los únicos totalmente excluidos de este mercado son los débiles, los que no cuentan con el poder para eludir sus leyes. La demanda de libre comercio es un arma mercantilista de los más fuertes.

La economía mundial como juego de sumas positivas fue una suposición básica del concepto de «desarrollo» que predominó en los años 50 y 60: con una sobrevaloración ingenua de la tolerancia ecológica del planeta, se partió de la idea de que a largo plazo los países del Tercer Mundo también podrían aspirar al estándar de vida de los Estados Unidos. El autocompromiso de los países industrializados de transferir voluntariamente una parte cuantitativamente insignificante de su riqueza al Tercer Mundo tenía justamente como condición una torta económica en crecimiento, que también arrojará migajas para repartir. No obstante, en la medida en que esta torta creció en tasas descendentes, llegó a su fin la armonía entre la prosperidad en los países industrializados y el desarrollo del Tercer Mundo.

Las repercusiones de las tendencias de crisis, que se expresaron en la crisis energética de los años 70, fueron traspasadas sistemáticamente de las naciones industrializadas a aquellas en vías de desarrollo. La balanza comercial deficitaria de las naciones industrializadas con los países exportadores de petróleo, en ascenso desde las alzas de los precios del petróleo en 1973-74, fue compensada con una balanza superavitaria con los países en desarrollo; el eslabón de enlace fueron los créditos que pusieron a éstos últimos en capacidad de financiar sus déficit. Estos países cargaron con los gastos de los déficit y del endeudamiento, los que se dispararon a las alturas en el instante mismo en que los países industrializados completaron su ajuste a las nuevas condiciones de la economía mundial.

Más de ocho años de expansión de la economía en los países miembros de la OCDE³, y en algunos países del Sudeste asiático, tuvieron como contrapartida la «década perdida» para América Latina, África y Europa oriental. No por azar el principal peso del traspaso de cargas recayó sobre América Latina, la región en de-

¹Lit: «Mendigo, mi vecino»; si alguien tiene que arruinarse, que sea cualquier otro. (N.T.)

²V. Michael Dauderstadt: «Wettbewerbsfähig durch soziale Disziplin. Gesellschaften im internationalen Konkurrenzkampf» (En capacidad de competir por medio de la disciplina social. Sociedades en la lucha de la competencia internacional.N.T.).

³Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.

sarrollo que se encontraba más avanzada en el camino hacia la industrialización. En 1980 México, Brasil y Argentina produjeron entre ellos casi el 80% de las manufacturas del Tercer Mundo. Eran los países latinoamericanos más grandes de los que se esperaba serían los primeros en salvar el «umbral» hacia la industrialización. Pero precisamente este grado comparativamente alto de industrialización hizo vulnerables las economías latinoamericanas; un sector industrial diversificado pero sin capacidad para competir internacionalmente, una alta dependencia de importación de bienes de capital, una elevada cuota de materias primas para exportar: estos factores explican la inflexibilidad que predestinó a las economías latinoamericanas a ser las víctimas de los violentos cambios económicos en la turbulencia de los años 70.

Diferencias internacionales en la productividad

Es posible diferenciar dos tipos de competencia internacional: la competencia del capital y la competencia de las economías nacionales⁴. El capital es apátrida e internacionalmente móvil; compete por las condiciones de inversión más redituables: en la competencia y movilidad internacionales las tasas de ganancia tienden a equilibrarse a largo plazo - exceptuando los excesos de ganancias y los aumentos por riesgos que se relacionan con países y sectores específicos. Las economías nacionales, organizadas políticamente, compiten por capital y, por lo tanto, por cuotas en la riqueza mundial. A diferencia de la competencia del capital, aquí no se llega a ningún equilibrio ni en períodos largos: las diferencias de productividad entre las economías nacionales, y las consecuentes diferencias en los niveles de vida, se solidifican y profundizan. Esto contradice el teorema de Heckscher-Ohlin del equilibrio internacional de la dotación de factores, con forme al cual un bajo nivel salarial atrae capital hasta que la fuerza laboral se reduce, los salarios suben y las ganancias caen y, por el contrario, un alto nivel salarial nacional conduce a una salida de capital.

Este teorema no se puede comprobar empíricamente: los países industrializados mantienen a largo plazo salarios e impuestos elevados.

Los costos factoriales sólo tienen significado en relación con la productividad económica global de una economía nacional. Salvando los «aportes propios» del capital en forma de tecnología, organización laboral, gerencia, etc., la productividad macroeconómica depende de la acción combinada de todos los factores que confor-

⁴V. Werner Kamppeter: «The Distribution of Production and Incomes in the World Economy. An Explanation Based on Differential Rent Theory». Mimeo, Bonn, 1987.

man la economía nacional, que no son capital y cuya interacción es la base de la «fertilidad» de un sistema de producción. A la larga, la ventaja de la productividad no sólo beneficia al capital, sino también a los trabajadores, al Estado y a los consumidores. Puesto que la tasa internacional de ganancia se puede dar por establecida, la riqueza construida con una productividad macroeconómica superior al promedio es una masa disponible que se puede repartir.

El límite del margen de distribución es la tasa internacional de ganancia del capital; cuando ésta queda por debajo del límite, el capital se retira del país en cuestión. Pero cuando una nación puede producir más que otra, a la tasa de ganancia dada, este plus sería una renta disponible para ser repartida, sin poner en peligro la capacidad de competencia internacional. El cómo se distribuirá esta «renta potencial no capitalizada», es decir, si los trabajadores podrán lograr mejores salarios, si el Estado atraerá una porción o si los consumidores se beneficiarán, depende de las propias relaciones de fuerza político-sociales.

¿Dónde se originan esas diferencias tan grandes de productividad entre las naciones, que hacen que las economías nacionales más productivas puedan mantener un alto nivel de salarios e impuestos durante largos períodos, a pesar de la competencia internacional? En primer lugar es preciso mencionar la fuerza laboral, su calificación desde el punto de vista formal - pero también desde el no formal -; las motivaciones individuales y el patrón de interacción cultural que hacen posible el empleo productivo de la fuerza de trabajo comprada por las empresas. En el pasado, la fuerza de trabajo era tratada como una categoría residual dentro de la organización de la empresa, como un elemento que había que disciplinar al máximo. Sin embargo, el «trabajo dinámico» significa más que un gasto físico y disciplinado de energía: de la disposición de la fuerza de trabajo depende el cómo se combinan los factores de producción en la base del proceso de producción. Esto no sólo involucra a los obreros de la producción, sino también a los trabajadores especializados, la inteligencia técnica, la misma gerencia y las áreas que rodean el proceso de producción.

Un segundo grupo lo constituyen las external economies, es decir, servicios a los que puede recurrir el capital sin tener que generarlos. Entre éstos se cuentan la infraestructura social, sistema de salud pública, agencias de socialización, sistema de seguro social, etc., de los que dependen las posibilidades de reproducción de la fuerza de trabajo. Entre ellos se cuenta también la infraestructura en sentido tradicional, sistemas de comunicación, servicio de energía eléctrica y, sobre todo, la solidez de la red de interacción en la que actúan las empresas: la cercanía al mercado

de consumo, a los proveedores y a los servicios científicos y técnicos. Incluso si las empresas adquieren en el mercado una parte de estos servicios, su omnipresente disponibilidad actúa como un factor «gratuito». Las empresas y su entorno pueden entrar en un virtuous circle⁵ o proceso de fortalecimiento recíproco: mientras más desarrollado está el entorno, más atractivo resulta para el capital; y mientras más empresas se establecen, tantos más nichos surgen para nuevas actividades del entorno.

En tercer lugar, hay que llamar la atención sobre el sistema político-legal: la estabilidad política y la confiabilidad del gobierno, las garantías legales, la estabilidad macroeconómica y el nivel de institucionalización de los conflictos sociales.

En gran parte el entorno nacional del capital está ya históricamente formado; las redes infraestructurales y económicas están unidas desde hace siglos; el capital puede basarse en las largas tradiciones de la organización social de la fuerza de trabajo (en Europa, por ejemplo, los artesanos) y de la formación de la motivación económica. Este diseño «procesual» del entorno aparece como una fuerza natural, por lo que en sentido figurado se puede utilizar también el concepto de «fertilidad» para distinguir los diferentes niveles de productividad de las economías nacionales. El concepto se toma de la teoría de la renta diferencial de Ricardo, quien determina la formación de precios en los productos agrícolas según la productividad del suelo menos fértil que todavía se cultive; los suelos fértiles arrojan una renta diferencial que se mide con relación a la diferencia de fertilidad. Análogamente, las economías nacionales con diferentes niveles de productividad arrojan rendimientos diferenciales que se reparten entre el capital, el trabajo, el Estado y los consumidores.

Sin embargo, no hay que llevar al extremo la analogía con las condiciones naturales de producción: a pesar del carácter ya formado de muchas condiciones del entorno, éstas pueden modificarse dentro de ciertos límites. La jerarquía internacional de productividad dada de las economías nacionales es modificable. Un entorno «fértil» puede equilibrar durante largo tiempo los salarios e impuestos altos, pero esto no significa que la dimensión de los gastos será inocua: bajo las condiciones de la competencia internacional existe siempre la posibilidad de que las naciones - precisamente las naciones en desarrollo - atraigan capital con la oferta de un bajo nivel salarial y, simultáneamente, reorganicen su entorno económico interno; finalmente, su capacidad de reaccionar a la presión de la competencia internacional, y

⁵Lit. «círculo virtuoso», en oposición al «círculo vicioso» que supone el estancamiento de los participantes. (N.T.)

de ajustar su estructura a las nuevas situaciones correspondientes, resulta decisiva. Tanto los desplazamientos entre países industrializados, como también los logros económicos de los países de Asia oriental comprueban la modificabilidad de la jerarquía de productividad establecida. Sin embargo, se debe destacar que bajo las condiciones de un mundo de suma cero, el éxito del desarrollo de las economías nacionales periféricas se produce únicamente en la medida en que a los países industrializados se les arrebaten cuotas en la riqueza económica.

De tal manera, en los países industrializados la renta repartible no capitalizada, y con ella el nivel salarial, creció más lentamente en los años 70 que en los años de prosperidad de la posguerra, si bien fue posible proteger sectores de salario elevado y traspasar la carga de la adaptación a grupos poblacionales cuantitativamente limitados (desempleados, empleados de la periferia). Un elevado nivel salarial se puede y se debe proteger de manera continua mediante el desarrollo de otros factores del entorno. La revolución de la microelectrónica es un ejemplo de la adaptación de los países industrializados al desafío de los países de bajo salario: con la flexible automatización de actividades que antes eran realizadas por el hombre bajó en conjunto la relevancia de los costos salariales, mientras aumentó la importancia de los servicios técnicos, la solidez de las redes de comunicación, etc., y se pudieron imponer con mayor vigor las ventajas locales específicas de los países industrializados.

Por otra parte, la estrategia de los países umbral de Asia oriental consiste, precisamente, tanto en atraer capital con la oferta de un nivel salarial comparativamente bajo, como en aumentar la flexibilidad y «fertilidad» de la economía global mediante una reorganización constante de su entorno.

La situación de América Latina

Cuando la situación normal de la economía mundial no corresponde al mundo de sumas positivas de los años de prosperidad de la posguerra, sino al mundo de suma cero de los años 70 y 80, el «desarrollo», en el sentido de la producción de niveles equivalentes de entorno, sólo se puede concebir como un proceso largo y martirizante. Las ventajas del entorno de los países ricos deben depreciarse con la tenaz construcción de avances propios. Las pocas economías nacionales en desarrollo que lo han logrado se basan, no por azar, en sociedades altamente disciplinadas que pudieron ser inducidas a hacer esfuerzos concentrados de desarrollo bajo grandes sacrificios sociales.

Además, en sentido estricto, el éxito del desarrollo no depende en primer lugar de la estrategia seguida cada vez. Precisamente los países umbral de la Asia oriental muestran que no existe ninguna «receta patentada» y que las recetas de desarrollo político que tradicionalmente se confrontan entre sí en América Latina no son alternativas estáticas. Solamente una combinación estratégica y tácticamente oportuna de elementos de planificación y economía de mercado, iniciativas estatales y privadas, orientación a las exportaciones y al mercado interno, tiene perspectivas de éxito. El veloz cambio de estrategia cuando varían las condiciones básicas, el aprovechamiento de las fuerzas «anónimas» del mercado, si son aprovechables, y el esfuerzo sistemático por construir ventajas locales propias; éstos serían algunos de los conceptos estratégicos básicos que diferencian la política de desarrollo de los países de Asia oriental de la de los países latinoamericanos.

Pero es preciso observar especialmente las condiciones básicas histórico-culturales, sociales y políticas de las estrategias económicas y políticas de desarrollo. Las estrategias gubernamentales no pueden substituir el desarrollo económico sin apoyarse en la dinámica propia de los procesos sociales «autónomos». Según la teoría dominante esta autodinámica está constituida por las empresas orientadas por el mercado. Pero también la dinámica de las empresas se desarrolla sólo en conexión con procesos previos de movilización social que deben haber incluido no sólo a la escasa oligarquía de los empresarios y burócratas, sino también a la masa de los trabajadores en todos los niveles. La relación de los individuos con la educación y formación profesional, su disposición a aceptar nuevas situaciones, son el resultado de transformaciones sociales que, aunque difícilmente mensurables, influyen en las posibilidades económicas de desarrollo.

La pregunta de por qué precisamente América Latina ha quedado tan catastróficamente rezagada en la competencia de las economías nacionales se puede responder sólo en parte basándose en las negligencias económico-políticas del pasado inmediato y la crisis de la deuda. También la referencia a la «estrategia del capital» (si existe alguna) resulta insuficiente. El sujeto de un desarrollo de largo plazo en una economía mundial descentralizada no es el capital, sino las sociedades estatal-nacionales, es decir, la totalidad de los factores que no constituyen capital que determinan la productividad relativa de la economía nacional. En este plano social global habría que preguntarse por el círculo vicioso que ha impedido e impide el «desarrollo» en América Latina. Mi tesis es que las sociedades latinoamericanas no han producido los logros de integración que deben anteceder a un proceso de desarrollo económico exitoso, o lo han hecho en forma insuficiente. Al respecto, tres observaciones:

1. **La fuerza de trabajo.** Las sociedades latinoamericanas están caracterizadas por la existencia de «culturas» separadas de pobres y ricos, debidas a una sobrevaloración de los antagonismos de clase; una división que no queda disuelta en una vasta identidad colectiva «nacional» o algo similar. La distribución extremadamente desigual del ingreso es solamente la expresión estadística de una heterogeneidad social comparable a una forma no institucionalizada de apartheid: la mayoría pobre es tratada como si perteneciera a una etnia sojuzgada.

Las causas histórico-sociales de la heterogeneidad son conocidas: la integración del continente a la economía mundial fue precedida por la destrucción de las culturas locales y, con ellas, de los recursos no financieros para el «desarrollo». Según los informes que dejaron los conquistadores y frailes, en la economía precolonial las tradiciones de la artesanía y el comercio estaban bien desarrolladas; los grandes mercados de México despertaron la admiración de los conquistadores y todavía hoy día los mercados locales y la abundante fantasía de la producción artesanal ponen de manifiesto un elevado potencial que, sin embargo, está desaprovechado en la periferia de la economía formal o degradado a la categoría de atracción turística.

En el desarrollo económico de América Latina no se ha sacado provecho del potencial endógeno de desarrollo del continente y sus gentes, o se le ha utilizado sólo marginalmente. La brecha entre cultura económica popular y economía «oficial» hizo que el potencial creativo de ésta última se limitara considerablemente a la imitación de modelos extranjeros. Los déficit de esta forma de desarrollo económico pudieron ocultarse todavía tras la fachada de los incrementos en el output, en una fase temprana de la industrialización, en la que se trataba de la producción local de productos conocidos con las tecnologías dadas y del sometimiento de los trabajadores del campo a las normas básicas de la disciplina industrial. En lo que se refiere a las relaciones entre capital y fuerza de trabajo, la industria latinoamericana no ha superado nunca esa primera fase. El disciplinamiento de los trabajadores, en parte a través de sus propias organizaciones, y la combinación de un modelo de producción fordista con formas de remuneración y gratificación prefordista, excluyeron la posibilidad de que en las empresas se activara un virtuous circle, en el cual la apelación a tradiciones productivas preindustriales, y con ellas a las motivaciones individuales y los modelos colectivos de interacción de los trabajadores, los servicios de instrucción y las industrial relations modernizadas se fortificaran recíprocamente.

Pero no se puede renunciar al potencial cooperativo de los trabajadores como base de todo incremento de la productividad, cuando la industrialización, bajo la pre-

sión de la competencia, está unida a continuas innovaciones. Una contradicción básica de la actual orientación a la exportación es que hay que impulsar la producción para un mercado internacional en el que la competencia depende en gran parte de las innovaciones, mientras el potencial innovador de los trabajadores permanece bloqueado en un nivel preindustrial de relaciones laborales, formación profesional y salarios.

Entre la marginalizada cultura popular de los pobres, o integración preindustrial del trabajo industrial al proceso de producción, y la cultura internacionalizada de los ricos, no existen instancias mediadoras: el reverso de la exclusión del potencial de los trabajadores es la orientación transnacional de las clases media y alta. Un sinónimo de su cultura económica son las fugas de capital y los bienes de consumo estadounidenses. En lugar de un sistema de referencia metaeconómico, para las disposiciones económicas existe un excesivo individualismo socioeconómico, un enaltecimiento del éxito personal sin ataduras sociales ni nacionales⁶. La elevada aceptación de la corrupción, el gran valor del consumo ostentoso, la débil identificación con instituciones y proyectos de largo plazo; estas disposiciones podrían ser consideradas como efluvios de las condiciones de surgimiento de la sociedad poscolonial de América Latina que todavía hoy determinan la «ética económica» de los empresarios, los servidores públicos y la clase media.

La cultura económica, que en América Latina como en todas partes es en primer lugar la cultura de la clase dominante, poco se ha enriquecido con elementos de las «culturas populares» de artesanos o campesinos y tampoco ha desarrollado ninguno de los «imperativos categóricos» de la conducta económica, que serían igualmente obligantes para la fuerza de trabajo y para el capital, para pobres y ricos. El capitalismo sobrevino sin tapujos, no lo moderaron las tradiciones sociales, normas de cumplimiento general a las que también los poderosos tendrían que someterse, ni una efectiva organización propia de los no privilegiados. Precisamente en América Latina se demuestra que el mercado, cuando no está «domesticado» metaeconómicamente, produce anomías sociales que a su vez se extienden a la economía y se manifiestan en las estadísticas en forma de hiperinflación, concentración del ingreso y estancamiento.

2. Infraestructuras . Históricamente el capitalismo necesitó un complejo sistema de articulaciones para surgir: la ciudad, la concentración espacial de la vida económica y social, las intersecciones de los sistemas de distribución locales y regionales. La difusión del capitalismo corre pareja a la expansión de las ciudades y al cambio

⁶Véase Roger D. Hansen, *The Politics of Mexican Development*. Baltimore, 1971.

de espacios económicos en sistemas urbanos nacionales e internacionales. Las ciudades más grandes del mundo se encuentran en América Latina, pero el cambio de espacios económicos nacionales en sistemas urbanos ha ocurrido sólo en forma distorsionada. Las ciudades dominan al país, pero siguen siendo enclaves de modernización y reproducen en su territorio la oposición ciudad-campo en forma de coexistencia de «modernas» urbanizaciones y zonas comerciales e inmensos barrios pobres, donde vive la población rural convertida en urbana por fuerza de la necesidad. El espacio en el que pueden insertarse los procesos de la diferenciación y la formación de nichos sigue estando limitado a algunos centros urbanos. En lugar de sociedades urbanas surgió una geografía de fragmentación; la autonomía de facto de regiones enteras; que son gobernadas por la mafia, la guerrilla o los militares, es sólo la manifestación más evidente de un antagonismo ciudad-campo que todavía está pendiente de solución.

3. Estabilidad política. En una escala de estabilidad política, se podrían encontrar gobiernos latinoamericanos en todas las posiciones: México ha producido el sistema político más estable, no sólo de América Latina sino de todo el Tercer Mundo; en el otro extremo países como Argentina se caracterizan por una inestabilidad casi proverbial. Sin embargo, el problema de la estabilidad política no se asienta únicamente en el nivel de los gobiernos y de las formas de gobierno. En el contexto delineado aquí, debe entenderse por inestabilidad, en primer lugar, una imprevisibilidad básica de la actuación del Estado, que sólo en raras ocasiones se manifiesta en modificaciones del marco legal general de la economía - apenas en unas pocas situaciones excepcionales se tocó la propiedad privada y eso sólo con relación a ciertos medios de producción (tierras, riquezas minerales) - sino que se manifiesta más bien en una distribución sanciones o privilegios públicos que se orientan precisamente, a su vez, por el principio de la ganancia individual. Una esfera de poder político separada de la sociedad y economía burguesas, un «capitalista global imaginario», que ponga freno a la ley de la selva de la guerra de intereses privados, en beneficio del «todo», sólo se ha formado rudimentariamente. América Latina ofrece una multiplicidad de ejemplos de cómo se dispone de los recursos del Estado, e incluso del monopolio de la fuerza, según puntos de vista privados y, viceversa, de cómo la lucratividad de negocios privados depende en primer lugar del acceso a privilegios públicos.

Esto quiere decir que, en oposición a la crítica de los neoliberales al estatismo latinoamericano, en América Latina las leyes del mercado se han desarrollado «más puras» que, digamos, en Europa occidental: el mismo poder político se reparte y administra de acuerdo al mercado. Pero donde las leyes del mercado gobiernan en

forma «pura», sin estar frenadas por una instancia diferenciada que represente los intereses de toda la sociedad, ni por normas sociales obligantes, tradiciones e instituciones, el gangsterismo se convierte en el principio de organización dominante. Tal como se demostró, la productividad de una economía depende fundamentalmente de los factores que no son capital; asimismo la estabilidad depende de la capacidad de estos factores para domesticar el capital y el mercado. Esto es un problema en todas las sociedades, pero en América Latina la domesticación del mercado parece haber sido desafortunada desde el principio, debido a las debilidades de la sociedad fuera y por debajo del mercado.

¿Salidas?

Si es correcto que se busquen también las causas de la falta de desarrollo de América Latina en las «estructuras profundas» de las sociedades latinoamericanas, entonces estas causas no se pueden abolir con voluntarismo. Nada sería menos promisorio que reemplazar la imitación latinoamericana de la vía de desarrollo europeo-estadounidense por una simple imitación del modelo de los países de Asia oriental. América Latina no dispone de las tradiciones metaeconómicas integrativas que pueden ser movilizadas en el Sudeste asiático en conexión con la adopción de tecnologías, instituciones y formas de economía. El potencial de las tradiciones populares de las que depende la supervivencia de gran parte de la población, sepultado y oculto en los nichos del sistema económico oficial, sigue siendo sólo una débil esperanza. Sin embargo, es igualmente difícil que la integración de ese potencial se produzca espontáneamente. Un requisito sería la existencia de un nuevo o, más bien de un primer contrato social, que produjera el consenso social básico al que no se puede recurrir como tradición.

La democratización formal de los últimos años, limitada a la angosta esfera del sistema de gobierno, no ha podido producir ese contrato. E incluso si se dieran las condiciones políticas ideales para la formulación de un nuevo contrato social, a partir de cuyos principios se pudieran alcanzar nuevas iniciativas para el desarrollo económico, sería todavía poco probable que los países latinoamericanos participaran con éxito en la «carrera de ratas» de la competencia internacional. Quizá puedan lograr que un puesto rezagado en esta carrera no signifique una catástrofe económica y social permanente, pero no podrán evitar que «...al final del siglo veinte ganen la carrera aquellos que están mejor organizados para competir en un

sistema mundial implacable»⁷. La carrera en sí es el problema, no la posición perdedora de América Latina.

Traducción: Nora López

Referencias

- *Kamppeter, Werner, THE DISTRIBUTION OF PRODUCTION AND INCOMES IN THE WORLD ECONOMY. AN EXPLANATION BASED ON DIFFERENTIAL RENT THEORY. - Bonn. 1987; Menzel, Ulrich -- Ursprünge und Entwicklung der politischen Ökonomie in Nordostasien: Industriesekloren, Produktzyklen und politische Konsequenzen.
- *Hansen, Roger D., THE POLITICS OF MEXICAN DEVELOPMENT. - Baltimore, Alemania. 1971; Menzel, Ulrich -- Orígenes y desarrollo de las economías políticas en Asia Nororiental: sectores industriales, ciclos de producción y consecuencias políticas.
- *Cumings, Bruce, IM SCHATTEN DES SIEGERS. p139 - Francfort, Alemania. 1989;
- *Cumings, Bruce, IM SCHATTEN DES SIEGERS. p139 - Francfort, Alemania. 1989.

Este artículo es copia fiel del publicado en la revista Nueva Sociedad N° 115 Septiembre- Octubre de 1991, ISSN: 0251-3552, <www.nuso.org>.

⁷Bruce Cumings: «Ursprünge und Entwicklung der politischen Ökonomie in Nordostasien: Industriesekloren, Produktzyklen und politische Konsequenzen» (Orígenes y desarrollo de las economías políticas en Asia Nororiental: sectores industriales, ciclos de producción y consecuencias políticas. N.T.) en Ulrich Menzel (Ed.): Im Schatten des Siegers, Francfort, 1989. p. 139