

Nueva Sociedad Nro. 158 Noviembre-Diciembre 1998, pp. 120-138

Ciclos industrializadores y desindustrializadores

Una lectura desde Hamilton

John Saxe-Fernández

John Saxe-Fernández: profesor e investigador de la UNAM. Entre sus más recientes libros: *El mundo actual*, coordinado con Pablo González Casanova, Siglo XXI, México, 1996; *Geoeconomía y geopolítica del Caribe*, IIEC-UNAM, México, 1997; es coautor de *América Latina en la Posguerra Fría*, U. de Guadalajara, México, 1997; y de *Globalización: crítica a un paradigma* (en prensa).

Nota: Agradezco a Jeff Faux, presidente del Economic Policy Institute de Washington D.C. la sugerencia de estudiar la modernización hamiltoniana; y a Jorge Cervera, presidente del Club Rotario de México, la invitación para discutirla ante ese grupo empresarial.

Palabras clave: Estado, modelos económicos, industrialización, EEUU, América Latina.

Resumen:

La elaboración de alternativas viables de desarrollo industrializador está vinculada con el progreso de un esquema de regionalización latinoamericana que, además de lo comercial, incluya la dimensión monetaria y financiera. En región alguna se logró el desarrollo sometiendo a las fuerzas del mercado, de la libre empresa y del *laissez-faire*, sino por medio de relaciones altamente interactivas y efectivas entre los sectores público y privado, caracterizadas por metas compartidas y compromisos incorporados en la estrategia de desarrollo y en la política económica de los gobiernos. La configuración económica internacional de finales de siglo, signada por la desaceleración y el peligro de una profunda crisis deflacionaria, está vaciando de contenido a las tesis monetaristas del FMI y del Banco Mundial, que atacan –en los países periféricos– la acción reguladora del Estado y los procesos de industrialización.

No resulta fácil en un breve espacio hacer justicia a los complejos temas y problemas que se suscitan alrededor de las pautas de industrialización –y «desindustrialización»– en América Latina de cara al tercer milenio. En tiempos de crisis y graves conmociones económico-financieras conviene centrar la mirada hacia el futuro pero desde una continua auscultación del pasado. La actual crisis financiera internacional, en una etapa que parece ser preliminar, ya

tiene efectos devastadores sobre el aparato productivo. En poco menos de un año las principales firmas de asesoría económica de Estados Unidos, Europa y Asia han situado al alza sus cálculos en tomo a las probabilidades de un desborde deflacionario global, habiendo pasado de un orden del 20 al 50%.

Planteo preliminar

El Departamento del Tesoro de EEUU coloca para finales de 1998 a la deflación en el mismo nivel de prioridad que la inflación, lo que confirma un caudal de advertencias hechas desde el año pasado, como las de Martín Armstrong, de Princeton Economics, en el sentido de que

...la epidemia monetaria asiática solo es el primer acto de una obra que gradualmente se desarrollará ante nosotros durante los próximos cinco años.... Ciertamente tiene reminiscencias de la década del 30, cuando el capital se precipitaba de un lado a otro del planeta, de una moneda a otra, en busca de valor, ganancias y estabilidad financiera.¹

La referencia a la Gran Depresión no significa que su desarrollo sea idéntico: toda comparación de fenómenos históricos, para tener valor instrumental y derivar «lecciones» de ella, reconoce que se trata de eventos únicos en el tiempo y en el espacio, por lo que su uso adecuado conlleva la explicitación de similitudes y diferencias. Considérese por ejemplo que en contraste con la situación actual, entre 1930 y 1939 en EEUU el desempleo promedio fue del 18,2 y que entre 1929 y 1933 la producción de bienes y servicios (PNB) se desplomó un 30, lo que, al menos hasta ahora (finales de 1998) no ocurre en lo que todavía es la economía nacional de mayor magnitud, que funge como «compradora de último recurso». No fue sino hasta 1939, en plena movilización bélico-industrial, que la economía estadounidense volvió a alcanzar niveles productivos similares a los existentes antes del «crac» de 1929. La deflación se profundizó y los precios de bienes y servicios se desplomaron. Los precios de los productos agrícolas descendieron 51 entre 1929 y 1933. Durante ese mismo periodo el valor en dólares del comercio mundial cayó un 65 y su volumen se contrajo 25. El orden mundial, gestado en tomo a la *Pax Británica*, que había empezado a colapsar desde la Primera Guerra Mundial, llegó a su fin y no fue hasta la movilización anticíclica gestada en temo a la Segunda Guerra que la economía pudo salir de la depresión. La preocupación que ahora se generaliza entre los analistas se debe precisamente al hecho de que la situación actual empieza a manifestar un deterioro sólo comparable con el de los años 30. Ya Japón², la segunda economía del mundo –y casi todo el resto del mundo asiático– han caído en un verdadero estupor deflacionario El PNB de Indonesia se desplomó 15 y el de Corea del Sur y Tailandia se contraerán entre un 6 y 7. La caída de Wall Street es importante. En menos de dos meses, de los poco más de nueve billones³ de dólares en acciones que se inyectaron a los portafolios e impulsaron un largo boom de siete años en EEUU, se ha perdido aproximadamente el 25, lo que ya incide sobre la economía real, es decir, empieza a manifestarse en cierres de industrias y despidos⁴. Se estima que el desplome financiero global asciende ya a los cuatro billones de dólares, es decir, el equivalente del PNB de Japón. Naciones que representan dos quintas partes de la economía del orbe ya han entrado en recesión y el índice de precios elaborado por *The Economist* ha caído cerca del 30 desde

mediados de 1997. En otras palabras, «los precios reales de los productos industriales llegan al nivel más bajo observado desde los años 30»⁵.

Hecha esta puntualización sobre las ventajas y los límites de la comparación histórica, el punto es que en un sentido teórico más amplio aciertan quienes en las últimas décadas han mostrado que el subdesarrollo económico y la dependencia de los países latinoamericanos están originalmente vinculados con el desarrollo de los países capitalistas avanzados (PCA). Es necesario retomar algunas reflexiones de autores como Amín⁶, en el sentido de que hoy el planteo de alternativas para el desarrollo en el Tercer Mundo debe derivarse de una minuciosa observación de la evolución económica e histórico-institucional experimentada por los PCA, donde el desarrollo en ningún momento derivó del ajuste económico a las exigencias de las potencias dominantes o de la división internacional del trabajo, sino del establecimiento de estructuras nacionales, regionales o internacionales, que refractan, modifican y condicionan los determinantes externos y permiten incidir sobre ellos, modulándolos en función de sus propios intereses nacionales. En el contexto de la actual crisis financiera y monetaria internacional, la cooperación regional en esos órdenes resulta vital tanto en el impulso y financiamiento del comercio como en áreas cruciales para el desarrollo como la industrialización y el avance tecnológico. Además, la experiencia histórica ofrece abundantes ejemplos de los fracasos que se derivan de la actuación de los países del Tercer Mundo por separado y en condición de suplicantes ante los PCA⁷. América Latina y sus procesos de industrialización operan en un medio ambiente económico-financiero internacional con los datos fuertemente cargados en contra del ahorro interno y del aparato productivo nacional y a favor de las grandes empresas multinacionales de los PCA: un esquema que no se rige según los dictados de un modelo de competencia perfecta sino más bien por la interacción económica entre oligopolios. Es un medio ambiente en el que, especialmente después de las reestructuraciones gestadas como resultado de la crisis de la deuda de 1982, los países latinoamericanos ven severamente limitadas sus capacidades para incidir en los asuntos monetarios y financieros internacionales que afectan de manera profunda al aparato productivo nacional. El hecho fundamental es que en América Latina e incluso en acuerdos como el Mercosur, EEUU permanece incólume como el centro que controla la creación de crédito mientras las cúpulas político-económicas locales se inclinan por aceptar lo que se decide en instituciones «multilaterales» como el FMI-BM y el BID, ampliamente dominadas por Washington⁸. Las tasas de cambio de cada nación latinoamericana con el resto del mundo también están fuertemente influidas por las políticas en esta materia decididas por el Departamento del Tesoro de EEUU que, junto con el FMI, funge como una especie de banco central hemisférico. Cada uno de estos factores, que no resultan de la necesidad económica sino de las opciones políticas adoptadas en momentos cruciales de las negociaciones con los PCA por las cúpulas locales⁹, inhibe de manera profunda la capacidad de articular una política económica propia, en función del desarrollo y de la industrialización nacional y regional, es decir, con eslabonamientos hacia dentro y no hacia afuera. El punto central de partida es que, como un derivado de la continua adhesión latinoamericana a la división internacional del trabajo impulsada por los arreglos institucionales de Bretton Woods –donde el peso del voto se determina

por la magnitud de las contribuciones al FMI-BM-, todos los mecanismos monetarios y financieros se han establecido en la dirección de transacciones entre los países capitalistas centrales, articulados institucionalmente desde el FMI-BM hacia cada una de nuestras economías, es decir transacciones «Norte-Sur», y no por medio de instrumentos intralatinoamericanos que alienten las operaciones «Sur-Sur»¹⁰. Los instrumentos monetarios y financieros utilizados en estas interacciones, preponderantemente dominados por los PCA con EEUU a la cabeza, no sólo no se han orientado a estimular un desarrollo capitalista autónomo sino, al contrario, han incidido de manera cada vez más intensa en la dirección opuesta, debilitando y desarticulando al aparato productivo latinoamericano, público y privado, desviando masivamente la inversión pública al servicio de la deuda y otros gastos no productivos y propiciando procesos de desnacionalización integral por medio de las privatizaciones que no son más que estaciones de paso hacia la extranjerización industrial, agrominera e infraestructural¹¹. Esto se agrega a la insuficiencia de grupos industriales nacionales con un perfil empresarial innovador y competitivo, es decir, en lo que Fajnzylber describe como la ausencia de un liderazgo efectivo en la construcción de un potencial industrial endógeno capaz de adaptar, innovar y competir internacionalmente en una gama significativa de sectores productivos¹². Con la aplicación de instrumentos de corte financiero que desalientan la disponibilidad de capital o desmantelan de plano a la banca de desarrollo, se acentúa el liderazgo ejercido por las empresas del exterior sobre una amplia variedad de actividades industriales, que van desde la industria pesada y de bienes de capital, hasta otras actividades carentes de toda complejidad tecnológica como la producción de electrodomésticos¹³.

A este tipo de regresión es necesario agregar algunos recordatorios, como que parte de la herencia negativa de la etapa colonial, signada por lo que algunos analistas han calificado con ironía como una profunda «desacumulación originaria», la dinámica global y local del desarrollo latinoamericano se ha caracterizado históricamente por un alto nivel de dependencia, sujeta a las condiciones impuestas –y aceptadas por la dirigencia político-económica local–, por una división internacional del trabajo en las que sus economías han fungido como proveedoras de materia prima y otras mercancías destinadas a la planta manufacturera y a los consumidores de las economías industrializadas. Estados Unidos y Europa han sido los destinatarios principales de esta actividad¹⁴. El esquema de subordinación observado durante el periodo mercantil-financiero del capitalismo internacional se mantiene durante las distintas etapas de la revolución industrial con las características generales arriba sintetizadas, aunque a partir de las profundas crisis comerciales, financieras y monetarias que acompañaron a la gran Depresión de los años 30, el modelo se transforma bajo el impacto de un medio ambiente caracterizado por una profunda caída del comercio mundial y por constantes desplomes de los precios de las mercancías primarias y de las manufacturas así como por inusitados aumentos en el desempleo. Cabe recordar que en medio de esa gran crisis, las economías más importantes de la región fueron dirigidas hacia esquemas deliberados de industrialización sustitutiva de importaciones, de protección arancelaria y de aliento al mercado interno. Pero todo esto ocurre

dentro de la tendencia general de un modelo histórico-imperial de crecimiento subordinado y dependiente. Como lo puntualiza Kaplan,

a diferencia de Gran Bretaña, encerrada en el esquema de la relación colonial clásica (productos industriales, inversiones y servicios versus materias primas agropecuarias y alimentos) Estados Unidos se coloca en condiciones previas favorables para insertarse en el posterior proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, para ejercer una dominación más diversificada y estricta sobre las estructuras socioeconómicas que emergen en la etapa contemporánea de la historia regional.¹⁵

Este tipo de industrialización sustitutiva de importaciones, fuertemente impactado por la penetración de los esquemas del FMI-BM y de las empresas multinacionales de los PCA –una tendencia que se acentúa todavía más con el arribo del esquema «neoliberal»– contrasta notablemente con el espectacular éxito industrializador de Japón y de naciones asiáticas en vías de desarrollo como Corea del Sur y Taiwán. A lo largo del periodo comprendido entre 1950 y 1973¹⁶, en estos países se aplica una amplia gama de instrumentos de intervencionismo estatal, en especial durante sus periodos de rápido crecimiento económico, tales como control de las importaciones y de cambio; otorgamiento de créditos subsidiados a menudo con tasas reales de interés negativas para favorecer a las firmas y a los sectores industriales; estricta regulación de la inversión extranjera y el control sobre las formas y grados de propiedad extranjera; fuertes subsidios e impulsos coercitivos para la exportación, especialmente en Corea del Sur; una política estatal activa en materia de innovación tecnológica; promoción para la formación de conglomerados por medio de fusiones y otras medidas y uso amplio de «guías administrativas»¹⁷. En otras palabras, en contraste con la experiencia latinoamericana, ninguna de las naciones asiáticas cuyas grandes empresas multinacionales se han esparcido por el orbe, operó bajo los parámetros del *laissez-faire* impulsado por las potencias dominantes desde instituciones como el FMI-BM. La experiencia histórica también muestra que algo semejante está en la base de la experiencia histórica del desarrollo económico e industrializador de EEUU a lo largo de los últimos dos siglos.

Una reflexión hamiltoniana desde el sur del río Bravo

Así, cuando menos a grandes rasgos y en el marco de las propuestas y reflexiones mencionadas, conviene revisar la experiencia estadounidense a la luz de los esquemas de Alexander Hamilton, el modernizador nacionalista por excelencia¹⁸, para transformar a EEUU, «una nación de finqueros y políticos corruptos, en una gran fuerza económica»¹⁹. Pettis, en un refrescante texto en el que compara el ambiente internacional contemporáneo caracterizado por una preponderancia del capital financiero que se moviliza en grandes volúmenes de una moneda o economía a otra, en busca de ganancia y seguridad, con la situación económica internacional que se presentó a finales del siglo pasado, también abundante en capitales móviles²⁰, resalta la predisposición latinoamericana de caer en la trampa de la liquidez adoptando regímenes de apertura y desregulación a ultranza para atraer inversionistas extranjeros. Hoy como ayer, las precarias y vulnerables bonanzas en nuestra región fueron seguidas por rotundos fracasos. Ocurrió con el «boom» librecambista chileno puesto en marcha después de 1860, que se desintegra

cuando la depresión estadounidense de 1873 conmociona los mercados internacionales. Hubo «booms» que desembocaron en traumáticos naufragios de regímenes nacionales y en guerras civiles, como sucedió en México tan pronto el Porfiriato aperturista y modernizador, desde la segunda mitad de los 1870, fue impactado por la depresión de 1907, con grandes conflagraciones sociopolíticas y militares, y efectos profundamente negativos sobre las nacientes estructuras manufactureras locales. A mediados de 1860 México producía más granos –maíz, frijol– que en 1910, pero ahora estaba más «modernizado», con ferrocarriles, una creciente clase media y con incipientes estructuras fabriles. Con el «aperturismo comercial e inversor», el Porfiriato atrajo grandes cantidades de inversión y ya para el fin del régimen poco más del 40 de las propiedades del país estaban en manos de estadounidenses, el resto de europeos y mexicanos. La agricultura comercial se desarrolló expulsando y confiscando las tierras de los campesinos a favor de los inversionistas extranjeros y sus socios locales. Cuando el modelo falló en 1907, el estallido social militarizado no se hizo esperar.

La idea de revisar estos procesos en un marco histórico comparativo es valiosa pero además oportuna en momentos en que los funcionarios de Hacienda latinoamericanos persisten, bajo el impulso de inercias que pueden ser suicidas, en la aplicación del llamado consenso de Washington, es decir, de un esquema librecambista, de austeridad fiscal, desregulación financiera, privatizaciones, contracción del salario y del mercado interno y por lo tanto, desalentador de la industrialización nacional, en el contexto de una crisis deflacionaria cuya magnitud no se había observado en mucho tiempo²¹.

La revolución industrial, además de incidir en transformaciones profundas en la economía y en la política de Inglaterra, de las otras potencias europeas y posteriormente de EEUU, a lo largo de los siglos XVIII, XIX y XX, impacta de manera diferenciada en las zonas periféricas del hemisferio occidental. Las estructuras políticas y económicas al sur del Bravo continúan siendo dominadas por oligarquías saturadas de resabios coloniales cuyas vicisitudes, modificaciones y matices específicos se compaginan con las tendencias, políticas y doctrinas económicas favoritas de las potencias capitalistas concentrando su accionar económico internacional por medio de un tipo de comercio exterior reducido al intercambio de materias primas agromineras a cambio de manufacturas y aportes de capital²².

En EEUU la situación es diferente. Su consolidación continental, después de la compra de Luisiana (1803) culmina con la anexión de poco más de la mitad del territorio mexicano en 1848. Desde la independencia a finales del siglo XVII se desarrollaron dos visiones conflictivas de política exterior y de desarrollo económico²³: la sureña, encarnada en personajes como Thomas Jefferson, y la norteña por Alexander Hamilton, el primer secretario del Tesoro de EEUU y verdadero primer ministro de facto durante el gobierno de George Washington. Hamilton sintetiza el paradigma de la modernización industrial nacionalista en su «Informe sobre las Manufacturas» presentado al Congreso en 1790, un proyecto encaminado a la transformación de EEUU en potencia industrial y militar que fue abiertamente rechazado y combatido por los grupos de poder del Sur los virginianos, más orientados a la agricultura y a un tipo de inserción

económica internacional que aceptaba la ideología dominante del librecambismo, auspiciada desde Londres. Los jeffersonianos consideraban a la división internacional del trabajo como un hecho ineluctable de las leyes y de a globalización económica a la cual EEUU había de ajustarse. Hamilton consternó a los círculos dominantes del poder con propuestas como la creación de un Banco de Estados Unidos, similar al Banco de Inglaterra, cuyas funciones se centraban en vincular a las clases propietarias con el gobierno federal; estabilizar y fortalecer las finanzas gubernamentales y alentar la inversión productiva²⁴. Para Hamilton el mantenimiento de la integridad federal pasaba por el fortalecimiento de la unificación monetaria y financiera, un tema de la mayor importancia para los procesos de integración regional latinoamericanos de finales del siglo XX, en los que los instrumentos monetarios y financieros propios resultan claves tanto para el impulso y el financiamiento del comercio regional como para la promoción del desarrollo industrial y tecnológico. Hasta ahora, el FMI-BM y el BID han propiciado la articulación de la economías nacionales con los intereses de las corporaciones multinacionales asociadas a las estructuras financieras, públicas y privadas, de los acreedores, todo lo cual no solo ha limitado gravemente las bases agroindustriales latinoamericanas, sino que las está desarticulando para ser refuncionalizadas según los intereses de la metrópoli hemisférica. En el caso de EEUU, desde 1791 el Congreso aprobó la propuesta hamiltoniana para establecer un banco federalizado que operaría desde Filadelfia con sucursales en las principales ciudades, lo que estimuló el crecimiento del sistema financiero y de otras instituciones sucesoras, como el efímero Segundo Banco de Estados Unidos, con el que se estimuló más la creación de sucursales a lo largo y ancho de un país que ya se extendía por medio continente. América Latina haría bien en tomar nota que esta estructura monetaria y financiera mejoró el acceso al crédito y fortaleció un sistema institucional interrelacionado que facilitó la interacción de los agentes económicos que operaban en las diversas regiones y estados de la Unión Americana, agilizando la complementariedad, el desarrollo y la integración de los sectores productivos²⁵. En el proyecto hamiltoniano se promueven los subsidios y las barreras arancelarias para estimular el crecimiento de industrias en gestación, una proposición inusitada en el contexto preponderantemente agrario de finales del siglo XVII, en el que EEUU dependía de importaciones manufactureras de Inglaterra y Europa. El esquema fue calificado como «descabellado» por los virginianos –Jefferson, Madison, Monroe–, ya que además de representar un verdadero reto a su hegemonía política interna, afectaba sus alianzas comerciales externas, en especial con Inglaterra. Hamilton fue rechazado por no ajustarse a las corrientes ideológicas ni a las pautas dominantes en la economía internacional. La heterodoxia hamiltoniana se derivó de su propensión a seguir de cerca y emular lo que Londres hacía como potencia económica y militar y no lo que predicaba como plataforma de lanzamiento la ideología librecambista. Esto lleva a Hamilton a proponer el fortalecimiento de una fuerza militar bien equipada, capaz de garantizar la cohesión interna y de enfrentar las agresiones europeas y además a plantear la creación de una fuerza de proyección naval capaz de proteger el comercio estadounidense en el mundo, a semejanza de la inglesa que dominaba los océanos y las principales líneas de comunicación marítima. El modelo hamiltoniano conllevaba la implantación de profundas reformas constitucionales a nivel

federal y cambios legales en el plano estatal y local para eliminar o neutralizar normatividades anacrónicas generadas por las leyes consuetudinarias, que se erigían como obstáculos al desarrollo de amplias estructuras industriales y financieras²⁶. «Todas estas reformas que hoy nos parecen de sentido común», dice Lind,

...horrorizaron a Jefferson, Madison y otros esclavistas sureños. Para estos ricos terratenientes, acostumbrados a dominar el gobierno, la centralización del gobierno y el surgimiento de una clase de banqueros e industriales capitalistas eran amenazantes. Con la elección de Jefferson en 1800, los esclavistas virginianos dominaron la presidencia durante un cuarto de siglo y el aislacionismo agrario triunfó sobre la modernización desarrollista de corte nacionalista impulsada por Hamilton y los federalistas.²⁷

Jefferson y sus seguidores, en el poder, rechazaron y denunciaron los esquemas «alocados» de Hamilton que osaban retar a la hegemonía británica y el orden económico internacional imperante, al tiempo que endosaron con gran entusiasmo las doctrinas librecambistas impulsadas desde Inglaterra por Adam Smith y otros autores proponentes del libre comercio y del *statu quo* económico internacional ya que aconsejaban el abandono de cualquier idea de rivalizar con Inglaterra en el campo industrial. La actitud de Adam Smith respecto a cierto desprecio por la actividad manufacturera era ampliamente compartida por Jefferson y los virginianos, para quienes la agricultura era moral y socialmente superior a la industria. Como la gran estrategia de desarrollo jeffersoniana asumía una división internacional del trabajo en la que Inglaterra, Francia y algunas pocas naciones europeas eran las potencias manufactureras y EEUU, junto con Europa oriental y el resto del mundo habían de fungir como sus abastecedores de productos agromineros, naturalmente, de haber prevalecido, EEUU, como puntualiza Lind, «...se hubiera transformado en la república bananera más grande del mundo, con algodón y tabaco en lugar de bananas»²⁸.

Todo esto significa, desde luego, que en gran medida el éxito del desarrollo industrial de EEUU no se basó en el seguimiento de las corrientes aperturistas, de achicamiento del Estado y de desregulación dominantes del entorno internacional como puede comprobarlo la más leve auscultación de las políticas económicas aplicadas en el país, especialmente después de la Guerra Civil, una contienda considerada por algunos analistas como la última ofensiva revolucionaria, después de la revolución Cromwelliana y de la Francesa, a favor de una democracia capitalista urbana o burguesa. La relación entre la *plantación* y la *fábrica* fue compleja habiéndose desarrollado junto con una continua e inusitada expansión del mercado interno y el doloroso y paulatino afianzamiento de la igualmente importante modernización y democratización política en medio de una persistente polarización y lucha de clases que sólo amaina un poco con la guerra de Cuba de 1898 y posteriormente con el involucramiento militar de EEUU en las grandes conflagraciones del siglo, aunque cabe mencionar que durante los cinco años de la Segunda Guerra Mundial se registró hasta ese momento en la historia el mayor número de huelgas²⁹. En todo caso, el proceso de modernización económica y de democratización política se facilita porque, como lo observa Moore³⁰, se dio en un contexto en el que, a diferencia de la experiencia euroasiática, estaban ausentes las complejas y arraigadas sociedades agrarias de formas feudales,

las pugnas políticas entre una aristocracia rural precomercial y un monarca, o una clase maciza de campesinos comparable a las de Europa y Asia³¹. Una de las causas importantes de la Guerra Civil se centró en la división de la clase dominante norteña y sureña en tomo a la política comercial, con un Sur librecambista contento con exportar mercancías e importar bienes manufacturados y el Norte, proteccionista, en contra de las importaciones industriales inglesas, determinado a promover la manufactura doméstica³².

El que el algodón del Sur se colocase principalmente en Inglaterra significa que los vínculos con el Norte eran tanto más débiles. La parcialidad inglesa por la causa sureña durante la guerra es bien conocida³³.

El fin de la Mano Invisible

Haciendo notar la discrepancia entre la retórica librecambista endosada y promovida por Londres y sus enmarañadas prácticas de regulación y administración comercial, que incluían el fluido uso de las amenazas económico-comerciales y militares y de frecuentes operaciones de interdicción marítima, Bismarck ironizaba diciendo que «el librecomercio es la doctrina favorita de la potencia dominante, temerosa de que otras sigan su ejemplo». La observación es relevante en el caso de la experiencia latinoamericana: la imagen que se proyecta a los públicos latinoamericanos de EEUU como un modelo de capitalismo *laissez-faire*, practicante de la ortodoxia monetarista y del libre comercio es en gran medida una simplificación y un gran mito³⁴ que no se ajusta a su experiencia decimonónica y mucho menos a su evolución durante el siglo XX, signada por la ampliación, fortalecimiento y agilización del capitalismo administrado, a nivel empresarial, y de un keynesianismo dominante en la relación Estado-empresa, como resultado de la Gran Depresión y de la Segunda Guerra Mundial. Es en EEUU donde surge desde principios del siglo XIX el «capitalismo administrado», es decir, una profunda transformación gerencial en la que la administración y la práctica gerencial de la empresa asume el papel de los mecanismos de mercado en la coordinación de las actividades de la economía y en la distribución de las actividades. El fin de la «mano invisible» de Adam Smith no fue impulsada por los hamiltonianos. Ella fue decretada desde principios del siglo XIX por las exigencias de la modernización capitalista, concretadas en la revolución gerencial capitalista que se desarrolló en EEUU cuando la empresa moderna, en la industria, los servicios, la minería y la agricultura desplazó al mercado de la coordinación de las actividades de la economía en la distribución y asignación de los recursos. El mercado permanece como el generador de la demanda de bienes y servicios, pero, como indica Chandler, la administración empresarial asumió las funciones de coordinación de los flujos de bienes a través de procesos existentes de producción y de distribución y en la asignación de fondos y personal para la producción y distribución futuras. A lo largo de los siglos XIX y XX en muchos sectores de la economía estadounidense, dice Chandler,

...la mano visible de la administración gerencial reemplazó lo que Adam Smith solía plantear como la mano invisible de las fuerzas del mercado. El mercado se mantiene como el generador de la demanda de bienes y servicios.... Conforme la administración de negocios adquiere las funciones hasta entonces llevadas a cabo por el mercado, se transformó en la institución más poderosa en la economía de EEUU y sus administradores en el grupo de mayor influencia en

relación con la toma de decisiones económicas. El surgimiento de la empresa moderna en EEUU, en consecuencia, trajo consigo el capitalismo administrado.³⁵

La experiencia estadounidense está lejos del capitalismo de *laissez faire* incluso en su versión jeffersoniana, porque no se puede dejar a un lado el papel determinante y preponderante del Estado como agente encargado de la aplicación de instrumentos de proyección diplomático-militar y de inteligencia en el expansionismo territorial o como promotor de la construcción de grandes obras públicas a favor de los intereses agroexportadores –redes de canales, puertos, el subsidio de la mayor infraestructura ferroviaria del mundo construida entre 1840 y 1875, el despliegue de grandes cables submarinos telegráficos, etc. Después de la derrota sureña se acentúa la acción del Estado por medio de los subsidios a favor del sector industrial, se promulgan y mantienen barreras arancelarias y por medio del control de patentes para toda la estructura industrial, empezando por la industria textilera –protegida desde 1816 por tarifas que le permite competir con las contrapartes británicas cuya producción, más barata y eficiente había llevado a la bancarrota a muchas empresas de Nueva Inglaterra–, el acero y terminando con la maquinaria agrícola y la industria de máquinas herramienta a finales del siglo XIX. Se da impulso a cambios legales al nivel federal, estatal y local para la regulación de la actividad económica incluyendo, en el periodo contemporáneo, el estímulo y regulación del Estado para que las empresas multinacionales realicen en la madre patria la parte cualitativa y cuantitativamente más importante de la investigación y desarrollo tecnológico de punta. La puesta en práctica de medidas como las contempladas en el programa industrial, financiero y monetario hamiltoniano fue determinante en el despegue estadounidense como potencia económica y militar. A lo largo del siglo XIX, y a contracorriente con las tendencias de la creciente internacionalización económica que se observaba, el mercado nacional de EEUU, que desde finales de ese siglo se posiciona como el de mayores dimensiones del mundo, se mantuvo altamente protegido.

Antes de la Gran Depresión y de la Segunda Guerra Mundial la actividad reguladora del Estado sobre las grandes corporaciones se dio principalmente por medio de impuestos, tarifas y legislación especial para definir funciones, derechos y responsabilidades, como las leyes «antitrust» para desalentar prácticas monopólicas y oligopólicas (desde 1914 entró en vigor para tales propósitos la Federal Trade Commission)³⁶. El Federal Reserve Board, también establecido en 1914, incidió en las tasas de interés y en los mercados de dinero y consecuentemente impactó el medio ambiente financiero. Durante la era del *New Deal* se dio una oleada de legislación reguladora de las actividades empresariales incidiendo en las opciones disponibles para la administración en el área de transporte, comunicaciones y servicios como agua, electricidad, telefonía, etc. La incidencia del Estado sobre la economía de EEUU aumentó durante los años 30 y 40, aunque mantuvo pocas limitaciones a la capacidad de los productores y comercializadores en masa para coordinar los flujos de mercancías y determinar las asignaciones de recursos. El impacto del Estado y sus instrumentos de regulación en el área bélico-industrial fue profundo y amplio en áreas que incluyen la producción de comestibles, maquinaria, químicos, petróleo, productos metálicos, aviación, cohetes, instrumentos científicos, etc.

construcción naval, máquinas-herramienta, semiconductores, industria aeroespacial, automovilística, tanques, tractores, generadores, materiales de construcción, etcétera. Desde el fin de la Segunda Guerra los presupuestos acumulados en el área militar representan más de la mitad de todo el gasto estatal acumulado, desplegándose desde la burocracia estatal una magna influencia sobre las ganancias y la producción de la economía –es decir, actividades que van desde el control sobre las tasas de interés a las operaciones de investigación y desarrollo hasta la agricultura:

Más de 37.000 firmas industriales o divisiones de firmas y más de 100.000 subcontratistas operan bajo el control de una administración central federal cuya actividad administrativa es realizada por cerca de 50.000 personas, posiblemente es la administración industrial más grande del mundo.³⁷

Por las condiciones únicas de operación, el mercado no juega un papel determinante en este vasto mecanismo administrativo que impacta de diversas formas a todo el funcionamiento de EEUU, cuya movilización belico-industrial se mantiene en pie después del colapso de la URSS. Las ganancias tienen garantía previa, ya que en la mayoría de los casos el producto está vendido antes de ser producido a un solo comprador. Tal producción se lleva a cabo bajo condiciones estrictamente reguladas y vigiladas por el Estado, por razones de seguridad. Además, el sistema opera bajo formas institucionalizadas en las que la maximización de ganancias se logra a través de la maximización de costos, un proceso que se inicia en los años 50 y culmina en los 60, cuando se implementan nuevas reglas en la relación contractual entre el gobierno y las empresas sobre la base de no formalizar límite alguno a los costos (*cost plus*). Esto creó fuertes incentivos para aumentarlos costos. Esta política, que se traduce en grandes «sobrecostos», ha sido deliberadamente estimulada como un importante instrumento «anticíclico». Como lo expresa Melman la asignación de contratos sin limitar los costos,

...ha sido alentada por los administradores del pentágono y los economistas del gobierno federal como medios para «estimular la economía» (*bolstering the economy*) y de poner de nuevo en marcha a EEUU (*getting America moving again*). Para las empresas pronto fue normal licitar con altos costos e incurrir en sobrecostos. Estas reglas –exactamente lo contrario a la tradicional minimización de costos– sentó la pauta para operar con base a la maximización de costos dentro de los límites disponibles de subsidio federa. La maximización de costos se transformó en el tema dominante entre las 37.000 empresas o secciones de grandes firmas, organizadas por el Departamento de Defensa para cumplir con sus programas. En los años 80 los precios aumentaban a un ritmo del 20% anual.³⁸

Proyección hemisférica de la economía de guerra permanente

Ni la economía de EEUU ni ninguna otra funciona según los designios de la mano invisible de Adam Smith. Con el agravamiento de la situación económica nacional a internacional, aumenta el clamor por la aplicación de la «mano visible del Estado»: dejados a su propio impulso y sin fundamentos políticos sólidos, los mercados se desploman, y con ellos se desintegran los aparatos productivos, colapsan sociedades enteras y como mostró 1914 y 1939, se lleva a la civilización de dantescas guerras civiles a la guerra general con abismal rapidez. La situación es demasiado grave para dejarla en manos de

funcionarios locales de miras estrechas o de grupúsculos dedicados al saqueo del patrimonio nacional, a la masiva fuga de capitales, y ahora por otra parte dispuestos a profundizar el desmantelamiento de la estructura industrial, monetaria y financiera nacional.

Desde Tokio hasta Nueva York, pasando por Chiapas y Kosovo, la sociedad nacional e internacional cimbra. El «boom» se acabó, y con ello se ha puesto en entredicho todo el esquema ideológico del «globalismo pop»³⁹ y del *laissez-faire*, por lo que sus feligreses están a la defensiva y muy sensibles –al menos en América Latina– en tomo a temas que consideran tabú, como el papel regulador del Estado en la economía.

El hecho es que, en EEUU y en los otros PCA el papel del Estado no ha disminuido, sino por el contrario se ha incrementado, si se lo mide en términos de recursos presupuestales manejados por la administración pública como porcentajes del PNB⁴⁰. Un tema generalmente desatendido por los analistas latinoamericanos ha sido el del gasto militar como parte integral de la política económica estadounidense. La línea oficial enfatiza el efecto estabilizador de este gasto sobre el empleo, pero las investigaciones y evaluaciones sobre la experiencia de posguerra abunda en demostraciones de que el presupuesto militar afecta de manera negativa los niveles de competitividad y tiende a canibalizar los recursos humanos y materiales⁴¹. Después de la Segunda Guerra Mundial, con la Guerra Fría el gobierno federal y de manera prominente el Departamento de Defensa, funge como el principal cliente de toda la estructura empresarial de EEUU. Se institucionaliza algo más que la maximización de costos ya que, por medio de un keynesianismo altamente militarizado se instala en EEUU una economía permanente de guerra con profundos efectos sobre la sociedad como un todo y sobre su matriz industrial⁴². Marcuse, con la memoria centrada en la experiencia industrial, política y militar del nacional socialismo alemán, sintetizada magistralmente en el *Behemoth* de Franz Neumann⁴³, solía conceptualizar el fenómeno estadounidense de la posguerra como un «warfare state», es decir, un Estado en el que el «Estado de bienestar» (welfare state) se logra por medio de la movilización permanente de los recursos humanos y materiales para la guerra, interna o externa, contra un enemigo, interno o externo, real o imaginario.

Después del colapso de la URSS, el gobierno de EEUU continúa adoptando el principio de la movilización bélico-industrial como eje de su estrategia económica y de su geopolítica hemisférica y global. Surgen nuevos enemigos en momentos en que el mundo se divide de nueva cuenta en «arreglos regionales» que fácilmente pueden girar en la dirección de bloques. Y mientras la geopolitización de las relaciones intrahemisféricas son estimuladas por EEUU por medio de instrumentos típicos de la posguerra fría como la cruzada antinarcóticos, la venta armamentista, la transferencia de adiestramiento militar, etc. (después del colapso del comunismo, el Departamento de Defensa y el aparato de seguridad nacional de EEUU tiene desplegados más recursos humanos en América Latina que durante la Guerra Fría), en lo industrial el esquema se centra en la «integración vertical» del hemisferio, un esquema de corte monroista con Washington a la cabeza del polo industrializado y América

Latina, desarticulada monetaria y financieramente, en proceso de especialización regresiva y desindustrializante, como proveedora de petróleo, minerales, otros productos primarios, y, por medio del esquema de la maquila, de mano de obra barata⁴⁴.

En el campo de la industria petrolera, estratégica para la economía civil y la actuación militar, por ejemplo, el cuadro de situación ya se caracteriza por el rezago latinoamericano en la transformación petroquímica. Aunque en América Latina estén localizadas algunas de las principales reservas petroleras del orbe, con la enorme ventaja comparativa que ello conlleva, su participación en las actividades mundiales de la petroquímica ha disminuido y hoy es marginal, mientras que las firmas de países que no tienen mayores disponibilidades de crudo se presentan como poseedoras de las principales plantas procesadoras. Entre las primeras 31 empresas refinadoras de crudo, las principales son Royal Dutch/Shell (Holanda e Inglaterra); Exxon, Mobil y Texaco (EEUU); British Petroleum (Inglaterra); Elf Aquitaine (Francia); ENI (Italia). No es sino hasta después, en la novena posición, que aparece Pdvsa (Venezuela) y en el quincuagésimo lugar Petrobrás (Brasil) que también llegó a lo que la documentación del BM llama «un punto de venta». Por su parte, a Pemex (México), sometida a la condicionalidad del BM y también como sus contrapartes latinoamericanas en vías de privatización y desnacionalización, se la ha vaciado, por medio del «desfinanciamiento crónico y selectivo», de toda capacidad para concretar su ventaja comparativa y ni siquiera aparece en la lista de los principales refinadores: mientras el BM estimuló la venta de crudo para maximizar en el corto plazo la entrada de divisas para enfrentar los «compromisos financieros» del país, al punto de que hoy México exporta más crudo que los Emiratos Árabes Unidos⁴⁵, virtualmente toda la multimillonaria inversión en la planta petroquímica adquirida durante el gobierno de López Portillo (1976-1982) se dejó en los patios por los neoliberales (De la Madrid, Salinas, Zedillo), y pronto los complejos petroquímicos existentes fueron sometidos a un desfinanciamiento crónico con el fin de llevarlos a lo que la documentación del BM llama «punto de venta».

Existe abundante información oficial que indica que Washington busca establecer un sistema energético regionalizado, controlado por sus propias empresas, que le asegure el suministro de crudo, ante la inestabilidad del Golfo Pérsico. Con el ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas) se propone crear una división del trabajo en la industria petrolera hemisférica de corte colonial en la cual correspondería a los productores como México y Venezuela aportar el crudo y a EEUU, que hoy experimenta una sobrecapacidad refinadora, procesar y vender al mercado nacional e internacional los derivados. Este proceso se complementa con la promoción de un programa encaminado al traspaso de las principales actividades económicas desplegadas en territorio nacional, a favor de las corporaciones multinacionales. Esto incluye, además del petrolero, a sectores como la minería, la generación eléctrica y virtualmente toda la infraestructura de comunicaciones (puertos, aeropuertos, ferrocarriles, carreteras).

La elaboración de alternativas y de las capacidades para concretarlas están íntimamente vinculadas con el desarrollo de un esquema de regionalización

latinoamericana que además de lo comercial incluya la dimensión monetaria y financiera, fundamental para el desarrollo industrial. Finalmente, ni en EEUU ni en Asia se logró el desarrollo sometiendo a las fuerzas del mercado, de la libre empresa y del *laissez-faire*, sino por medio de relaciones altamente interactivas y efectivas entre los sectores público y privado, caracterizadas por metas compartidas y compromisos incorporados en la estrategia de desarrollo y en la política económica de los gobiernos⁴⁶. La configuración económica internacional de finales de siglo, signada por la desaceleración y el peligro de una profunda crisis deflacionaria está vaciando de contenido a todas las tesis monetaristas del FMI y del Banco Mundial, que atacan (en los países periféricos) la acción reguladora del Estado y a los procesos de industrialización. Hoy es más difícil que hace 5 o 10 años, o quizá escasos 12 meses, seguir ocultando un hecho central que desde tiempos de Alexander Hamilton, define a todas las estrategias de desarrollo exitosas:

...la gravitación central y el liderazgo del sector industrial nacional y su vocación y competencia para definir opciones estratégicas de penetración en los mercados internacionales, creando con el esfuerzo interno, las «ventajas comparativas» del futuro.⁴⁷

Notas

1. The Guardian Weekly, 30/10/1997, p. 3.
2. Cifras recabadas por *The Economist*, 5/9/1998.
3. En inglés se usa el término «trillions» para referirse a nuestros billones, es decir, millones de millones.
4. Cifras recabadas por K.C. Gwynne: «Economic Troubles in Asia, Russia and Latin América Threaten the US» en *Time* vol. 152 N° 11, p. 16.
5. *The Economist*, cit.
6. Pero de manera implícita y explícita la propuesta central esta presente en las contribuciones de muchos otros como Furtado, González Casanova, Gunder Frank, Dos Santos, Prebisch, Ferrer, Kaplan, Singer, Sunkel y, desde luego, en la clásica contribución de Fernando Fajnzylber: *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México, 1983.
7. En los 70 y de nueva cuenta en los 80, América Latina dejó pasar coyunturas que le hubieran permitido incidir sobre los arreglos monetarios y financieros imperantes. Ver John Saxe-Femández: «Economía del siglo XXI: vigencia y proyección de Salvador Allende» en Frida Modak (comp.): *Salvador Allende en el umbral del siglo XXI*. Plaza y Janés, México, 1998, esp. pp. 123-208.
8. Durante la Segunda Guerra, EEUU e Inglaterra crearon el FMI para regular los flujos monetarios. La capacidad de voto se determinó de manera proporcional a las contribuciones de capital de cada país, lo que aseguró el dominio estadounidense; y el Banco Mundial, cuya función supuestamente ha sido de ayudar a la reconstrucción de áreas devastadas por la guerra, tuvo desde sus orígenes la de «promover la inversión extranjera». Para una contextualización histórica, v. Howard Zinn: *People's History of the United States*, Harper Perennial, Nueva York, 1990.
9. Al respecto William Tabb: «Globalization is an Issue, the Power of Capital is the Issue» en *Monthly Review* vol. 49 N° 2, Nueva York, pp. 20-30. Un ejemplo de lo señalado nos lo brindan los comentarios de Norman Bailey, el principal encargado en ese momento de los asuntos económicos del Consejo de Seguridad Nacional del gobierno de Reagan, sobre las formas y contenidos de la estrategia desplegada por el equipo mexicano durante las cruciales negociaciones de la deuda de 1982: «...por razones que no logro comprender, México compró la idea de la ¡liquidez, que era lo que convenía a los bancos y a la Reserva Federal, pero no a los deudores». Según Bailey, el equipo mexicano cometió graves errores conceptuales en el diagnóstico inicial que estableció que la crisis de pagos mexicana era «un problema de caja» y no estructural. Según Bailey, éste fue un asunto de «fondo» y no una mera táctica semántica

para tranquilizar los ánimos: «La forma de atacar un problema de liquidez es totalmente distinta a la que se debe usar cuando el problema es de fondo y, si se trata uno como si fuera el otro, lo único que se consigue es empeorar las cosas» (El Financiero, 20/8/92, p. 4). A los acreedores les convenía la representación errónea y el mismo Bailey nos asegura que la banca comercial alentó la perspectiva que habían adoptado los mexicanos, «no por ignorancia, sino porque los bancos querían ganar tiempo para aplicar medidas que les permitiesen mejorar su situación particular». De acuerdo con Bailey, Volcker «sabía perfectamente bien lo que estaba sucediendo ... su responsabilidad era el sistema financiero de EEUU y no la seguridad de las naciones menos desarrolladas». Bailey indica que el error «de fondo» del gobierno mexicano fue no mantenerse en la postura «.. de que no recibirían nuevos préstamos de la banca comercial simplemente para seguir pagándoles los intereses» y recuerda que los acreedores actuaban en conjunto desde el principio, por medio del FMI y el Banco Mundial, «pero a los deudores se les dijo que no deberían hacerlo (y aceptaron)». Bailey manifestó su extrañeza por el hecho de que los negociadores mexicanos, en vez de actuar consecuentemente con lo que más beneficiaría a su país, estuvieran dispuestos a hacer lo que satisfacía a la contraparte, algo que en apariencia no es una exclusividad mexicana. Y cuando se le preguntó: y ¿Ud. que hubiera hecho?, respondió: «Yo hubiera tenido una reunión de digamos los seis principales deudores en cuanto a montos de préstamos, hubiera confrontado a los bancos y a los gobiernos acreedores para insistir en un acercamiento distinto, advirtiendo que, de no darse ese cambio en los parámetros de la negociación, el grupo simultáneamente reduciría sus pagos o repudiaría la deuda».

10. Ver Frances Stewart: «Money and South-South Cooperation» en *Third World Quarterly* vol. 9 N° 4, 1987, pp. 1187-1205. Las líneas generales de este planteamiento alternativo quizá sean más pertinentes hoy.

11. En México el nacionalismo industrial y de infraestructura auspiciado por el Estado desde finales de los años 30 fue sintetizado por Lombardo Toledano bajo el lema de «nacionalizar es descolonizar». La reversión de este esquema, que se ha venido profundizando desde los 80, fue resumido por el senador José A. Conchello, importante vocero, recientemente fallecido, del sector nacionalista del conservador PAN, con la frase «privatizar es re-colonizar».

12. F. Fajnzylber: ob. cit., p. 176.

13. Ver J. Manuel Cervera A.: *La política de México ante la crisis de la deuda externa latinoamericana*, FCPS-UNAM, México, 1986, pp. 269-327.

14. Para un análisis sobre la causación circular entre este contexto y las emergentes estructuras políticas que se han gestado históricamente, v. Marcos Kaplan: *La formación del Estado latinoamericano*, Amorrortu, Buenos Aires, 1968. Henry Veltmeyer, James Petras y Steve Vieux: *Neoliberalism and Class Conflict in Latin América*, MacMillan Press, Londres, 1997.

15. M. Kaplan: ob. cit., pp. 286-287.

16. Además de los trabajos de F. Fajnzylber v. J.M. Cervera: *Globalización japonesa*, Siglo XXI, México, 1996; y Grábame Thompson (comp.): *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Routledge, Londres, 1998.

17. G. Thompson: ob. cit., p. 70 y ss.

18. Ver el sugerente trabajo de Michael Pettis: «The Liquidity Trap: Latin American Free-Market Past» en *Foreign Affairs* 11-12/1996, pp. 2-7.

19. *Ibid.*, p. 6.

20. En 1913, por ejemplo, la IED había llegado a representar el 9 de la producción mundial, una cifra que no se había superado a principios de la década de 1990. Existen estudios indicando que entre 1870 y 1913 la inversión de portafolio, que ahora conocemos como capitales golondrinos, creció más rápidamente que el comercio, la IED y la producción mundial juntos, siendo el Reino Unido, Francia y Alemania las principales potencias exportadoras de capital. P. Bairoch: «Globalization, Myths and Realities» en R. Boyer y D. Drache: *States Against Markets. The Limits of Globalization*, Routledge, Londres, 1996, tabla 7.1, p. 176; P. Bairoch y R. Kozul Wright: «Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy», *Unctas Discussion Paper N° 113*, 3/1996, Tabla 1, p. 6. Datos comparativos sobre la relación del comercio internacional con el PNB de los PCA en los dos periodos y durante la Gran Depresión son ofrecidos por P. Hirst y G. Thompson: «Globalization: Ten Frequently Asked Questions and Some Surprising Answers» en *Soundings*, Londres, 1997, pp. 47-66. Una didáctica síntesis es ofrecida por Carlos Vilas: «Seis ideas equivocadas sobre la globalización» en John Saxe-Fernández (comp.): *Globalización: crítica a un paradigma*, IIEc, México (en prensa).

21. Revítese Robert Kuttner: *The End of Laissez-Faire*, Alfred A. Knopf, Nueva York, 1991. Una lectura esclarecedora.
22. M. Kaplan: ob. cit., pp. 133-158
23. Bradford Perkins: *The Creation of Republican Empire, 1776-1865*, Cambridge University Press, Nueva York, 1995, esp. pp. 39-54; Howard Zinn: *A People's History of the United States*, Harper-Perennial, Nueva York, 1990.
24. Lind: ob. cit., pp. 38-39.
25. Sobre este tema, pero relacionado con las necesidades actuales de América Latina, v. Luciano Tomassini: «The Disintegration of the Integration Process: Toward New Forms of Regional Cooperation» en Altaf Gauhar: *Regional Integration: The Latin American Experience*, Westview Press, Boulder, 1985, pp. 223 y ss.; José Antonio Ocampo: «Financial Aspects of Intra-Regional Trade in Latin América» en *Altaf*, ob. cit.
26. M. Lind: ob. cit., p. 39.
27. *Ibid.* Los Federalistas, en decadencia, se transformaron en un partido de reaccionarios de Nueva Inglaterra y algunos contemplaron separarse de la Federación durante la guerra de 1812. En la era de dominio republicano y posteriormente demócrata que siguió, fueron los republicanos nacionalistas, con líderes como John Quincy Adams, los que impulsaron el programa de Hamilton.
28. Los jeffersonianos hacían dos excepciones a la norma de que EEUU debía especializarse en las exportaciones agrícolas: las manufacturas crudas, como los vestidos e instrumentos agrícolas, para el uso local, producidas eso sí, en pequeña escala... y una amplia infraestructura de puertos, canales y posteriormente ferrocarriles, necesarios para transportar las cosechas estadounidenses a los mercados del exterior... Los sureños, opuestos a otros gastos gubernamentales, favorecieron los proyectos de transportes y comunicaciones y antes de la Guerra Civil, promovieron el primer servicio de carga transatlántico y el primer cable telegráfico de larga distancia, (M. Lind: ob. cit., p. 40).
29. Zinn: ob. cit.
30. Barrington Moore: *Los orígenes sociales de la dictadura y de la democracia*, Ediciones Península, Barcelona, 1973, pp. 99-139.
31. B. Moore indica que «la agricultura comercial fue importante ya desde el principio y que, al poblarse el país, pasó a predominar», (ob. cit., p. 99).
32. B. Moore reconoce que el comercio es un factor que puede engendrar vínculos o divisiones entre las regiones de un país. Ver tb. Pettis: ob. cit.
33. B. Moore: ob. cit., p. 121. El autor no privilegia al comercio como el factor fundamental de la desunión porque las relaciones internas entre el norte y el sur en esa materia empezaban a acentuarse durante el periodo inmediato antes del estallido de Guerra Civil. (*Ibid.*)
34. Ob. cit., p. 6.
35. Alfred D. Chandler, Jr.: *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge, 1977, p. 1. Cabe aclarar que por encima de los gerentes están los directorios conformados por una poderosa clase dirigente capitalista que los nombran y les dan lineamientos y directrices generales sobre los que deben actuar; v. C. W. Milis: *La élite del poder*, FCE, México, 1964; W. Domhoff: *¿Quién gobierna los Estados Unidos?*, Siglo XXI, México, 1977.
36. A. Chandler Jr.: ob. cit., pp. 494 y ss.
37. Seymour Melman: *Profits Without Production*, University of Pennsylvania Press Philadelphia, 1987, pp.82-100. Una síntesis bien lograda sobre los impactos de este tipo de economía central planificada sobre la matriz industrial de EEUU es ofrecida por Akgandro Nadal Egea: *Arsenales Nucleares*, El Colegio de México, México, 1991.
38. Merman: *Profits Without Production*, ob.cit.,p. 4; tb. en pp. 70, 135, 238, 239.
39. Uno de cuyos caballos de batalla se centra en asumir la existencia de «stateless corporations». Una desmitificante investigación sobre el tema es presentada por Paul N. Doremus et. al.: *The Myth of the Global Corporation*, Princeton University Press, Princeton, 1998.
40. En contraste con la experiencia latinoamericana, en los PCA los gastos gubernamentales totales como porcentaje del PNB no han disminuido sino que se han incrementado. De 1960 a 1995 pasan, en Austria de 35,6% a 52,7%; Francia: 34,6% - 54,1%; Alemania Occidental: 32,5% - 49,1% (Alemania unificada); Italia: 30,1% - 53,5%; Inglaterra: 32,3% - 42,5%; EEUU: 17,0% - 36,1%; por su parte, Japón registra un 19,4% en 1970 que pasa a un 34,9% en 1995. Fuente: Paul Hirst y Graham Thompson: «Globalisation: Ten Frequently Asked Questions...» en *Soundings*, 1997.

41. Ver A. Nadal Egea: ob. cit., pp. 227-241.
42. *Ibíd.*, pp. 259-266.
43. Franz Neumann: *Behemoth*, FCE, México, 1944.
44. Ver Jeremy Kahn: «The World's Largest Corporations» en *Fortune*, 3/8/1998, pp. 74-81.
45. Según información ofrecida por E. M. O'Rorke, Chief Operating Officer: *The Economist*, EMO, México 898, p. 4.
46. Consúltese Colin Bradford: «East Asian Models. Myths and Lessons» en John Lewis y Kallag (eds.): *Development Strategies Reconsidered*, New Brunswick, 1986, pp. 123 y ss., cit. en J. M. Cervera: ob. cit.; F. Fajnzylber: ob. cit., p. 133.
47. F. Fajnzylber: *ibíd.*