

Las constelaciones de poder y el desarrollo latinoamericano (Reflexiones sobre las formas históricas del crecimiento desigual)

ANTONIO GARCÍA

EL TRANSFONDO DE LOS ESQUEMAS TRADICIONALES DE INTEGRACIÓN Y DESARROLLO

El punto de partida de los estudios tradicionales sobre el desarrollo de América Latina es que ya se produjo —desde el siglo pasado— la *plena integración* de las “economías nacionales de la región al mercado mundial y que, por supuesto, desde las guerras de independencia se configuró la integración de esas “economías nacionales” Se da entonces por sentado que las economías nacionales en América Latina están integradas —más o menos de acuerdo al modelo de los países capitalistas de Occidente— y que las formas de integración al mercado mundial ha significado una plena participación en sus corrientes innovadoras y en sus flujos de interdependencia abierta.¹ La seducción ejercida por estos modelos racionalistas ha impedido acometer, por innecesario, el riguroso análisis científico social de los supuestos históricos en que se apoyan. ¿En qué medida, en qué condiciones, cómo se produjo la integración de las “economías nacionales” de la América Latina en el “mercado mundial”? ¿Cómo han existido y funcionado las “economías nacionales” en América Latina, aun después de incorporarse a determinados sectores del mercado mundial? De la manera como se responda a estas preguntas esenciales depende, en última instancia, la manera de enfocar la problemática del desarrollo en América Latina. Porque si, evidentemente, funcionan unas *economías nacionales integradas* y es plena la integración de esas economías al mercado mundial, se está dentro de la onda ideológica de las “etapas de crecimiento” de W. E. Rostow y de quienes consideran que la problemática del desarrollo puede afrontarse, exitosamente, por medio de la aplicación de unas políticas convencionales de manipulación de la ecuación ahorro-inversión. Dentro de los marcos de este esquema, el concepto equívoco de *subdesarrollo* responde a semejante enfoque racionalista —o más exactamente *comteano*— del proceso de crecimiento de las sociedades en el mundo contemporáneo, en cuanto lo define como

un estadio o estación de tránsito por el que, necesariamente, atraviesan *todos* los países en su paso obligado hacia superiores metas históricas.² El subdesarrollo aparece, dentro de esta óptica, como un estadio inmediatamente anterior al *despegue* hacia la tierra prometida, esto es, hacia los arquetipos encarnados en las naciones industriales que ejercen una *civilizadora hegemonía mundial*.

El no aceptar esta perspectiva y estos supuestos históricos, supone que se entra a cuestionar, críticamente, la veracidad o autenticidad histórica del modelo *comteano-rostowiano*, empezando por sus nociones del subdesarrollo-desarrollo. Desde luego, esta posición crítica exige no sólo la adopción de nuevos ángulos de enfoque —la *perspectiva interna*— sino la utilización de nuevos instrumentos conceptuales, sustituyendo la noción convencional de “subdesarrollo” por la noción estructural de “atraso”. Desde esta perspectiva, atraso es el *estado* en que se encuentra un vasto elenco de naciones proletarizadas del mundo, en cuanto no están realmente integradas al sistema multiforme de mercado mundial,³ ni han podido resolver aún los problemas de la integración nacional de sus economías de acuerdo a un sistema propio objetivo estratégico. Ahora bien: ese *estado* no es una simple esclusa histórica sino el efecto de una estructura de dominación —o, más exactamente, de una pluralidad de estructuras— que adopta diversas formas político-económicas pero que, en última instancia, conserva las líneas maestras del colonialismo, en el plano de las relaciones mundiales o en la esfera interna de la vida nacional. La gravitación de esa pluralidad de estructuras coloniales de dominación, *es lo que impide* a los países atrasados *desarrollarse*, incorporarse plenamente al mercado mundial (tal como realmente es) y emprender la enorme faena de la revolución industrial, social y política.

Las estructuras de dominación no funcionan de una manera simple, ni en el sentido de que sólo cubran el proceso económico (de allí que escapen al análisis especializado de los economistas formales y de los econométristas), ni en el de que sólo funcionen como un proceso de afuera hacia dentro, de la nación metropolitana a la economía satelizada. Un análisis dialéctico del proceso —desde una perspectiva científico-social y no desde una perspectiva especializada de la economía, la sociología, la antropología social o la ciencia política— revela la existencia, en los países atrasados, de una *pluralidad de estructuras de dominación* que funcionan, articuladamente, de afuera hacia dentro y de dentro hacia afuera. De acuerdo a este ángulo de enfoque, lo fundamental en una teoría estructural del atraso latinoamericano es la capacidad de descubrimiento y defini-

ción de esas estructuras plurales, y de las constelaciones de poder que las sustentan y dinamizan, como punto de partida de una nueva concepción estratégica del desarrollo, esto es, una concepción elaborada *desde* los países atrasados y fundamentada en la *capacidad estratégica* de la que ellos mismos se desarrollen.

Dentro de esta concepción dialéctica, desarrollarse no es una operación paternalista que puedan o quieran acometer las potencias industriales en el ámbito de los hemisferios proletarizados del mundo, sino el efecto de una capacidad estratégica de ese elenco de hemisferios y países de verse a sí mismos, *de interpretar su realidad desde una perspectiva interna y desalienada*, y de enfrentarse a las constelaciones de poder que disocian o desintegran las economías satelizadas, ganando la facultad voluntarista de movilizar enérgicamente su esfuerzo interno en dirección a un cierto *proyecto de vida*. Semejante concepción supone y exige varias cosas: una capacidad de pensamiento crítico; una facultad creadora de una ideología nacional de desarrollo, de acuerdo no sólo a una problemática sino a una suma de aspiraciones y valores; y una posibilidad de apertura hacia un proceso de cambios revolucionarios, ya que las estructuras que obstaculizan el desarrollo no pueden ser modificadas por las mismas fuerzas sociales que las manipulan y controlan. La experiencia histórica de las revoluciones nacionales de México, Bolivia y Cuba, demuestra la capacidad creadora y la facultad de iniciativa de las nuevas fuerzas sociales que aparecen en el moderno escenario de América Latina.

La coexistencia y las relaciones de esa pluralidad de estructuras y constelaciones de poder definen la naturaleza del crecimiento desigual en la sociedad latinoamericana, y definen también la problemática relacionada con los grados de *integración nacional* de las economías, de los espacios regionales y del Estado, así como los grados de integración de esas economías a la estructura pluralista del mercado mundial. Obviamente, es también desde esta óptica como puede definirse el carácter satelizado del modelo de integración latinoamericana proyectado en la ALALC y fundamentado en la desgravación arancelaria y la ideología de liberalización económica.⁴

Las cuestiones fundamentales que se plantean al cientista social, son, entonces, éstas: ¿la existencia política de naciones, en América Latina, ha comportado, necesariamente, el pleno funcionamiento de esos modelos de integración y polarización denominados "sistemas nacionales de economía"? ¿La integración de esas economías —como entidades satelizadas— al sistema económico-político de la nación metropolitana que ejerce el poder hegemónico puede seña-

larse como una forma de integración al mercado mundial? ¿Es posible una plena y abierta integración al mercado mundial —como estructura pluralista— mientras subsistan las estructuras de dominación y las prácticas de colonialismo externo e interno?

LA FALACIA DE LAS NACIONES TRADICIONALES DE “ECONOMÍA NACIONAL”

El fenómeno esencial de que parte este análisis es el de que no funciona todavía en América Latina un “sistema nacional de economía y de mercado” en el sentido en que se lo entiende en la economía clásica europea. El no haber profundizado en este proceso histórico —como efecto de la alienación ideológica de liberales iluministas y marxistas de formación escolástica— ha traído como consecuencia no sólo una falsa concepción del crecimiento económico, sino una errónea idea de la “economía nacional” y del “sistema nacional de mercado”, así como de la verdadera naturaleza de la integración de los países descolonizados en los siglos XIX y XX al sistema de mercado mundial. En Europa, la idea de “economía nacional” surgió como producto teórico de la existencia de una *economía nacional*: y la existencia de la economía nacional fue el producto de un largo y complicado proceso de reacomodos estructurales. Sin el ciclo de las revoluciones nacionales burguesas —en Holanda, Inglaterra, Francia— no habría podido llegarse a esa nueva estructura y a ese sistema dinámico de integración en que consiste la “economía nacional”. Quizá la única excepción europea fue la de Alemania, donde la *idea* de la economía nacional se enunció, por Federico List, *antes* de iniciarse el proceso político-militar de la unificación alemana, pero estando aquella concepción enlazada a un cuerpo de tradiciones germánicas y a un vigoroso ciclo de pensamiento filosófico.

En América Latina, la teoría de la “economía nacional” fue adoptada mecánicamente por medio de los principios dogmáticos de la economía clásica y *procedió* a la existencia de una economía nacional. La idea resultaba demasiado fascinante para que la inteligencia latinoamericana, en las primeras décadas del siglo XIX, se detuviese a reflexionar sobre la naturaleza de la “economía colonial” y sobre el hecho de que esa naturaleza no había sido modificada estructuralmente por la inconclusa revolución de independencia. Es indispensable reiterar el concepto de que la economía política —o la ciencia política— llegó a la América Latina no como una *metodología crítica de pensamiento* sino todo lo contrario, como la sutil en-

voltura de una ideología de colonización —el liberalismo económico— y, obviamente, como un sustituto de la propia capacidad de pensamiento. Todo estaba hecho, con un cuadro elaborado de doctrinas y conclusiones que racionalizaba los intereses de la potencia hegemónica, sin exigencias de un nuevo esfuerzo crítico y reflexivo desde una perspectiva interna latinoamericana. Lo que equivale a decir que esa ciencia social, que pudo incitar al pensamiento latinoamericano a la penetración, comprensión e interpretación de su propio universo, lo extravertió y lanzó fuera de él en nombre de una cerrada metafísica, transmitida eclesiásticamente desde Adam Smith hasta Keynes. Esta circunstancia podrá explicar tanto el hecho mismo de la alienación ideológica de la inteligencia latinoamericana (con excepciones como los grandes filósofos sociales de mitad del siglo XIX y principios del XX), como los grados y persistencia de esta alienación, que comprende y tipifica a todo el sistema. Nadie, o casi nadie, en la América Latina contemporánea, se atrevería a negar el dogma acerca de la plena conformación del “sistema nacional de mercado” y de la “economía nacional”, siguiendo literalmente las líneas conceptuales y racionalistas de la Europa occidental o de los Estados Unidos. Sin embargo, el nudo de la problemática económica consiste en que las estructuras internas no se han soldado, en que continúan operando las viejas o nuevas constelaciones de poder, en que, por lo común, las partes son más fuertes que el todo y en que, en consecuencia, aún no funciona —como mecanismo de *integración dinámica* capaz de romper las formas tradicionales o contemporáneas de marginalidad campesina y de mercado local— ese sistema nacional de economía y de mercado que constituye el soporte de la moderna sociedad capitalista. En las nociones convencionales sobre América Latina está implícito el concepto de que entre “sistema de mercado local” (en sus manifestaciones tradicionales) y “sistema nacional de mercado” sólo existe una diferencia de magnitudes y niveles operacionales. En este sentido, el “mercado local” es sólo una expresión, a nivel microeconómico, de la economía clásica de mercado. Desde luego, es notable la diversidad de situaciones en la sociedad latinoamericana, ya que, mientras en algunos países —como Argentina— el mercado local aparece como un eslabón o categoría del sistema nacional de mercado, en vastas áreas andinas, centroamericanas o antillanas, adopta el rango de una estructura que funciona centrípetamente, accionada por leyes específicas y relacionada tradicionalmente con una densa y arcaica periferia de *economías de subsistencia*. Uno de los más notable errores en que incurren los científicos sociales que no han llegado al conocimiento

de las comunidades rurales por la vía de las investigaciones de campo, y del examen a profundidad del proceso histórico, consiste en definir la economía de subsistencia como absolutamente cerrada y la economía de mercado como absolutamente abierta. Este craso error es consecuencia de una dilucidación puramente racionalista del problema, desconociendo los mecanismos de relación de las economías de subsistencia con ciertos tipos tradicionales de economía de mercado y suponiendo que toda economía de mercado funciona como un enérgico mecanismo de *integración, modernización y racionalización económica*. Lo que caracteriza a las formas que tradicionalmente adoptan las economías de subsistencia en América Latina —por ejemplo, las correspondientes a los tipos de minifundio que funcionan dentro de las haciendas arcaicas de colonato como economías inmersas, o dentro de las comunidades indígenas en las regiones de refugio—⁵ no es la carencia absoluta de relaciones con una economía de mercado, sino el que las relaciones que se establecen son de carácter marginal, se circunscriben al hermético circuito del “mercado local” y forman parte de una cohesionada estructura de dominación y dependencia. Lo que comercializan las pequeñas economías campesinas no es un “excedente económico” sino una fracción variable de la producción de subsistencia.⁶ El *status* de la *economía de inmersión* se configura por medio de una serie de factores: la localización de las “regalías de tierras” que reciben los colonos o pegujaleros en los cinturones marginales de las haciendas de colonato; la ausencia de posibilidades de intercambio por fuera del marco del *sistema señorial de mercado* (dentro de las haciendas o en los *poblados de frontera*) o la comercialización forzosa de ciertas cuotas de producción por intermedio de la empresa patronal; la incapacidad de generar un *excedente agrícola* y de desatar una dinámica de capitalización y crecimiento o la carencia de un verdadero y abierto mercado rural de trabajo, capaz de activar la movilidad de las masas campesinas y de diversificar las fuentes de su ingreso.

A este nivel de las economías inmersas dentro del latifundio, o aprisionadas en las “regiones de refugio”, se definen tres formas sociales de economía de mercado: el *mercado señorial* —como mecanismo exclusivo de la hacienda— en el que colonos, aparceros y peones quedan sujetos a las reglas inflexibles de compraventa impuestas por la empresa patronal (“tiendas de raya” en las haciendas mexicanas, de “peones acasillados” o “tambos” y “pulperías” en las haciendas tradicionales de Ecuador, Perú, Bolivia y Chile); el *mercado urbano* localizado en el “poblado de frontera” o en la pequeña ciudad metropolitana, en el que no sólo se conservan anacrónicos

patrones de intercambio (métodos coloniales de cuenta y medida precios ajustados por regateo, diversas formas del trueque, etcétera) sino que la estructura de poder local se consolida por medio del sistema tradicional de clientelas; y el *mercado entre iguales* en el que los campesinos minifundistas intercambian productos con semejantes medidas de valor y semejantes posibilidades de regateo.⁷

Con escasas excepciones (como la del minifundio de plantación cañera, tabacalera o cafetalera, vinculado estrechamente a formas modernas de economía de exportación), las formaciones minifundistas se definen como economías de subsistencia que sólo pueden establecer relaciones marginales con la economía de mercado. En términos globales, se estima que entre 60 y 70 millones de campesinos latinoamericanos⁸ apenas disponen de 15 dólares anuales para invertir en manufacturas y servicios públicos. El peso y carácter marginal de las economías minifundistas pueden medirse, a grandes rasgos, por medio de las siguientes variables:

	% de las familias rurales	% de la tierra agrícola	% de la mano de obra agrícola
Argentina (1960)	25.9 %	3 %	30 %
Brasil (1950)	8.6	0	11
Chile (1955)	6.5	0	13
Colombia (1960)	47.0	5	58
Ecuador (1960)	52.3	20	—
Guatemala (1950)	63.6	15	68

FUENTE: CIDA, "La estructura agraria en siete países latinoamericanos", Solon Barraclough y Arthur Domike, *El Trimestre Económico*, núm. 130, 1966, México, pp. 248-293.

Este cuadro social demuestra que, si bien existen "naciones" en un sentido político, no funcionan en todos los países latinoamericanos esos cuerpos integrados, orgánicos, coherentes, totalistas, empujados por una profunda y concentrada energía y orientados hacia la programación sistemática de nuevas formas de cultura y tecnología, llamados "economías nacionales"

Desde luego, este juicio no tiende a negar la existencia de un cierto tipo de "economía nacional" y de un cierto "sistema nacional de mercado", sino a enfatizar el hecho de que sus condiciones estructurales son específicas y no se identifican con las que fisonomizan a los países capitalistas de Occidente. La "economía nacional" y el "sistema nacional de mercado" coexisten con formas arcaizantes del sistema local de mercado y con formas modernas del "enclave colo-

nial”, no pudiendo desempeñar un energético papel de mecanismo motor de los cambios tecnológicos y sociales, en los diversos circuitos o áreas de la estructura económica. “La máquina principal del desarrollo económico en una economía de mercado (dada la fuerza de trabajo disponible) —dice la economista inglesa Joan Robinson⁹— es la explotación de las siempre crecientes oportunidades de aplicar la tecnología científica a la producción. Y como la distribución del ingreso nacional entre trabajo y propiedad es medianamente constante, una alta tasa de crecimiento del ingreso nacional significa un alto grado de crecimiento en los salarios reales.”

Los procesos relacionados con la *productividad* y con la *distribución social del ingreso* constituyen —dentro del contexto histórico de países capitalistas desarrollados como los Estados Unidos o Inglaterra— “la maquinaria principal del desarrollo económico en una economía de mercado”. Pero no ocurre así en toda economía de mercado. En la América Latina el núcleo fundamental del crecimiento económico se apoya en los procesos relacionados con el antiguo principio mercantilista de *rentabilidad* y con el régimen de *distribución desigual del ingreso* caracterizado por la participación decreciente del trabajo (dada la aguda presión ejercida por la explosión demográfica) y por la tendencia a la estagnación de los salarios reales. El afloramiento social y político de la burguesía industrial —especialmente a partir de los procesos de industrialización sustitutiva posteriores a la gran depresión de los años treinta— no ha modificado este esquema, no obstante la decisiva influencia de las ideologías capitalistas y de los modelos industriales de los Estados Unidos (taylorismo, fordismo, etcétera) fundamentados en conceptos de organización científica del trabajo, escalas competitivas y elevada productividad que permite la instalación de una economía de bajos precios y de altos salarios. Uno de los hechos más sorprendentes en este nuevo ciclo de la economía latinoamericana, ha sido el transbordo ideológico de la burguesía industrial, al adoptar como propia la antigua ideología mercantilista, apoyada en tres elementos: la demanda de privilegios arancelarios y condiciones monopólicas u oligopólicas en el mercado interno; la orientación dominante hacia objetivos de rentabilidad; la inclinación por líneas de conducta empresarial fundamentadas en la exigencia de *altos precios y bajos salarios*. Estos elementos explican no sólo el retraso tecnológico y la precaria naturaleza del proceso de industrialización en América Latina, sino la debilidad e incoherencia de su mercado interno, así como los conflictos que desarticulan su economía de mercado.

ESQUEMA DE LAS ANTIGUAS CONSTELACIONES DE PODER

Históricamente, la “economía colonial” no desapareció con las guerras de independencia. La nueva organización política se superpuso a una estructura de *haciendas, centros mineros y ciudades ego-céntricas* que, al desaparecer los mecanismos contralores del Imperio (virreyes, reales audiencias, visitadores, tribunales, etcétera), se constituyeron en los *centros de poder* y en las fuerzas incontrastables de dominio sobre el Estado. La República nació bajo este signo de florecimiento de la “vida colonial”, ya que al desaparecer el sistema jurídico-político de los controles peninsulares llegó a su apogeo el poder de las haciendas señoriales, de los centros mineros y de las ciudades de tipo tradicional.

El Estado no podía ser una cosa distinta a la naturaleza de esta articulada estructura social, pese al radicalismo ideológico de las constituciones y a la actividad política de las nuevas fuerzas de cambio (inteligencia revolucionaria y artesanado).

El latifundio señorial (esto es, el que recogió las tradiciones de dominio sobre la tierra y la ideología de “encomienda” sobre la población indígena) se constituyó como una constelación de poder, fundamentado en un monopolio selectivo sobre la tierra agrícola y en un dominio paternalista sobre la mano de obra adscrita a esa tierra. Progresivamente, el monopolio sobre la tierra fue ampliándose y transformándose —con la evolución política de la economía y del Estado— en control hegemónico sobre los servicios institucionales, sobre los recursos técnicos y financieros y, finalmente, sobre los mecanismos sueltos de representatividad política. Dentro de este esquema, el latifundio señorial era mucho más que una forma de concentración de la propiedad sobre la tierra y de recaudación de renta fundiaria, obtenida por medio de colonos, aparceros, arrendatarios, minifundistas y peones: era una constelación social de poder y, desde luego, un tipo de economía capaz de seguir sus propias normas de crecimiento. Esa economía se caracterizó por estar cerrada abajo —al nivel de la población campesina sujeta al dominio señorial— y abierta arriba, en cuanto la empresa patronal se reservaba el monopolio de la comercialización de productos agrícolas con el “sistema superior de mercado” (ciudades metropolitanas, grandes o pequeñas).

La noción del latifundio arcaico como constelación de poder no se refiere exclusivamente al dominio ejercido por la empresa patronal sobre una población arraigada a la tierra *dentro* de la frontera física de la hacienda, sino a un sistema de dominación social ejer-

cido por la autoridad paternalista sobre una densa periferia campesina de minifundistas, comuneros, peones y precaristas sin tierra, localizados en la frontera del latifundio. La base de la estructura latifundista de dominación social es el monopolio sobre los recursos selectivos de tierra agrícola, agua, montes y campos de pastoreo, a los que tiene acceso la población campesina que asedia la frontera de la hacienda, a cambio de participación en el producto (renta en especie), de servicios gratuitos (renta en trabajo) o de pagos en dinero (renta monetaria). Éste es el esquema social del complejo *latifundio-minifundio-comunidad indígena-poblado*, que ha persistido históricamente y aún fisonomiza a las regiones más atrasadas de la América Latina, como la Sierra Andina de Perú y Ecuador, la frontera araucana del sur de Chile o la densa zona guatemalteca de comunidades indígenas y haciendas de colonato (*mozos colonos*).¹⁰

En el nuevo proceso de modernización capitalista, la aristocracia terrateniente de viejo estilo perdió la hegemonía política sobre el Estado, siendo reemplazada la “república señorial” por una nueva imagen en la que han compartido el “poder nacional” las clases o fuerzas articuladas al proceso de expansión de las nuevas estructuras: la gran ciudad metropolitana, el empresariado emergente de la colonización interior (plantaciones, estancias ganaderas, chacras, etcétera, orientadas hacia el mercado de exportación), las fuerzas vinculadas al sistema colonial de intercambio. En el marco de este nuevo proceso, el latifundio arcaico —lo mismo en el altiplano de Bolivia que en la sierra ecuatoriana o peruana— entró a operar como una *constelación de poder y de crecimiento dentro de una órbita regional*, siendo llenado su vacío —al nivel nacional— por el sistema de plantación o de estancia articulados a la economía exportadora. Se produjo así, también, la yuxtaposición de una nueva clase terrateniente y burguesa (del estilo de la oligarquía peruana del algodón y del azúcar) a la antigua clase latifundista refugiada en las arcaicas estructuras de la organización provincial o local.¹¹

La yuxtaposición histórica de estructuras explica el fenómeno de la *regionalización del crecimiento económico y social* tan característico de las sociedades sin *integración nacional* y en las que el Estado, sometido también a la presión de esos conflictos y desgarramientos, no ha podido actuar como un enérgico poder integrador.¹² *La regionalización de crecimiento* es la forma peculiar que adopta la ley del desarrollo desigual en los países atrasados.

Una segunda constelación de poder tuvo como centro ese tipo de ciudad tradicional (la “ciudad ladina” de México y Guatemala;

el “poblado cholo” de las regiones quechuas de Ecuador y Perú; el “poblado Winca” en las áreas araucanas del sur de Chile), cuya vida no se fundamentó solamente en el mercado, la burocracia y la administración pública, sino en la inflexible hegemonía sobre una vasta periferia rural de poblaciones indígenas y pequeñas economías campesinas: éstas podrían fisonomizarse como formas subempresariales que, pese a su complicada urdimbre de diversificación y usos milimétricos de la tierra, no han podido conquistar una autonomía de movimiento o una capacidad de relacionarse con la economía nacional de mercado. El crecimiento capitalista de esta constelación de poder, se ha apoyado en un doble y superpuesto sistema de relaciones: hacia arriba, con los *mecanismos superiores* de mercado cuya tipificación corresponde a los patrones de racionalidad y a los marcos institucionales de un “mercado nacional” y hacia abajo, con la periferia campesina sujeta a una multiforme estructura de dominación. Lo característico de este tipo de *ciudad egocéntrica* ha sido el establecimiento de un sistema colonial de relaciones de intercambio entre el centro y la periferia. En las regiones indígenas, la “ciudad mestiza” ha construido su poder sobre varios elementos: la conservación de las formas y patrones tradicionales del “comercio local” (pesos y medidas, sistema de valores, relación consuetudinaria de clientela, etcétera); la reimplantación del antiguo sistema colonial de relaciones de intercambio entre el indio, el “blanco” y el mestizo; la transformación de la élite urbana (burguesía comercial, profesionistas, caudillos políticos) en propietaria de tierras, prestamista sobre cosechas en sementera y manipuladora de la producción agrícola en las comunidades campesinas de la periferia (arrendamiento y aparcería).¹³ Las formas de funcionamiento, de la aparcería y del arrendamiento de tierras y ganados en las áreas satelizadas de las *ciudades mestizas*, se inspiran en los patrones implantados por el sistema de haciendas, en lo que hace al régimen de aportes, a los créditos en especie y a las normas de participación en los productos y los costos.

La caracterización de este tipo de economía podría ser la de una constelación urbana-rural, abierta arriba y cerrada abajo, capaz de seguir sus propias normas de crecimiento a un nivel de regiones o áreas. En consecuencia, lo que definiría el *tipo de crecimiento sería la estructura colonial de dominación de la ciudad tradicional y egocéntrica sobre la periferia campesina*, esto es, el hecho de que el crecimiento capitalista del centro urbano se efectúe a costa del atraso rural.¹⁴

Este esquema histórico de dos grandes constelaciones de poder —la del latifundio señorial y la de la ciudad metropolitana tradicio-

nal, pequeña o grande— dominó totalmente el proceso de la América Latina, antes de incorporarse a las nuevas formas o corrientes del mercado mundial (carnes, lanas, cereales o productos tropicales). La “república señorial” fue el producto histórico de estas clásicas constelaciones de poder, sobre las que se apoyó el modelo liberal de “Estado representativo” (patriciado latifundista, burguesía tradicional, clases medias de profesionales, letrados y burocracia) y sobre las que se constituyó un cuerpo desconocido en la “vida colonial”: el *ejército permanente*, la *jerarquía militar* y la *guardia pretoriana*.¹⁵ Las guerras de independencia generaron los cuerpos militares profesionales y la dinámica de fuerza, ya que de una parte la alta jerarquía pretoriana fue absorbida por la estructura latifundista (al ser cargada de tierras y elevada en el rango social) y de otra se configuró la guerra civil —la disputa a tiros— como uno de los mecanismos regulares de la acción política. “El poder público —escribía uno de los más perspicaces filósofos de la Colombia de mediados del siglo XIX, Manuel M. Madiedo—¹⁶ no ha sido un protector del derecho sino un instrumento de opresión que, mudando de nombre a cada instante, se ha conservado fiel a su naturaleza tradicional.”

Esta imagen de la “república señorial” no sólo muestra la consolidación histórica de las constelaciones tradicionales de poder, sino su constante reforzamiento¹⁷ por medio de las guerras civiles, la adjudicación de tierras fiscales a las “nuevas clases” y las reformas liberales de desamortización de bienes de manos muertas (confiscación de latifundios eclesiásticos e implacable aniquilamiento de las comunidades indígenas).

ESQUEMA DE LAS MODERNAS CONSTELACIONES DE PODER

Desde el punto de vista de los “tipos y niveles de crecimiento”, los procesos de modernización capitalista no se orientaron en el sentido de reemplazar las antiguas constelaciones de poder, sino que se superpusieron a ellas creando otras nuevas y originando un intenso proceso de reacomodos geográficos, sociales y políticos. La fulminante aparición de la gran ciudad metropolitana y la impetuosa colonización de los *territorios interiores de reserva* —el *Planalto Brasileiro*, el *Cinturón Subtropical* del Ecuador, la *Ceja de montaña* en Perú, la *ladera andina*, en Colombia, la *región pampeana* en Argentina o la *región de los lagos y la floresta* en Chile— modificaron la ima-

gen de la geografía tradicional y de los niveles locales de crecimiento.

Tanto la gran ciudad metropolitana (Buenos Aires, Montevideo, San Pablo, Santiago de Chile, Lima, etcétera) como la colonización interior de las áreas vitales de reserva, aparecieron vinculadas a la dinámica del mercado internacional y a las normas de economía comercial y financiera de Inglaterra y de los Estados Unidos.

Tres constelaciones definieron el nuevo proceso y los nuevos niveles de crecimiento:

a) Los *complejos generados en la colonización* de las áreas vitales de reserva; colonización de las *terras roxas* en el corazón del Brasil y crecimiento simultáneo de la *fazenda cafetera* y de la ciudad-mercado; formación de la estancia ganadera y de la economía de chacra en la región pampeana argentina; ocupación de las laderas subtropicales de la cordillera andina en Ecuador y Colombia, de la “ceja de montaña” en el Perú, de los Yungas en Bolivia, por medio del complejo cultural del café (implantación de mercado y agricultura complementaria de subsistencia).

b) Los *enclaves coloniales* (esto es, áreas integradas al mercado y a los sistemas de poder de la nación metropolitana), constituidos por medio de “campos de extracción de minerales y petróleo” o de la *plantation* en los países de economía tropical (bananos, caña de azúcar, algodón, café).¹⁸

c) Las *modernas ciudades metropolitanas*, de formación aluvional e hipertrofiada, en las que ha ido concentrándose el grueso de los recursos técnicos y financieros del crecimiento capitalista y la mayor proporción —la más enérgica y calificada— de la fuerza nacional de trabajo.

La ciudad metropolitana ha encarnado la modernizada fisonomía del crecimiento capitalista, en cuanto se han centrado en ella los servicios del Estado, la industria manufacturera, la capacidad ocupacional de la mano de obra especializada, la estructura de financiamiento, las clases burguesas y medias, los centros de cultura superior, las élites políticas y las formas más racionalizadas del “mercado nacional”

Es ésta la razón de que la imagen física de América Latina haya aparecido tan profundamente modificada en el curso del siglo. En el trasfondo del tipo de crecimiento de las modernas ciudades latinoamericanas se ha definido un doble sistema de relaciones: uno, orientado hacia afuera, hacia los centros de decisión de la “nación

metropolitana”, por medio de la organización comercial, financiera y bancaria; y otro, hacia dentro, hacia una vasta periferia rural incorporada al sistema de economía urbana por medio de una estructura colonial de relaciones de intercambio. El funcionamiento de estas formas de *colonialismo interior* explica algunos fenómenos característicos de las *áreas de influencia* —o cinturones periféricos— de las modernas ciudades metropolitanas de la América Latina: la concentración de la propiedad territorial, de acuerdo a la ideología latifundista sobre la tierra (reserva patrimonial, instrumento de dominación social y de prestigio, bien de inversión y de “atesoramiento”, frente a la noción capitalista de la tierra como recurso físico de producción); la retención de una enorme masa campesina con bajos niveles de tecnología, de ingreso y de vida; o la conservación de formas de desocupación disfrazada de la tierra y de la mano de obra agrícola (prácticas extensivas, malas rotaciones, ganadería de praderas naturales, métodos de explotación indirecta, carencia de una estructura racionalizada de costos). Ni siquiera en estas áreas estratégicas ha funcionado una escala de ascenso social o de modificación de las estructuras de tenencia por la vía comercial de la compraventa de tierras, aumentándose la distancia que separa los valores de la tierra agrícola (de 1,000 a 5,000 dólares la hectárea) y el nivel de ingresos de los trabajadores rurales (entre 0.50 y 1 dólar, aproximadamente, comprendiendo a colonos, peones y jornaleros minifundistas). La sobrevaluación comercial de la tierra ha estimulado la propagación del modelo de “latifundio de manos muertas”, alejando no sólo la posibilidad de acceso de los campesinos al sistema de propiedad rústica, sino la posibilidad de formación de nuevos tipos de explotación, intensiva y racionalizada, en respuesta a la creciente presión nacional sobre la tierra agrícola.

La experiencia social en estas áreas de influencia de las grandes ciudades, niega la hipótesis de que esas concentraciones metropolitanas se constituyen como *focos de irradiación* tecnológica y cultural en las áreas campesinas de la periferia, con la excepción de las medianas empresas —familiares o capitalistas— orientadas hacia la explotación intensiva (horticultura, tambos lecheros, economía de chacra) y operadas por modernos tipos de clases medias rurales. No existe correlación alguna entre la acelerada migración campesina a las grandes ciudades (con tasas de crecimiento del 5 y del 7% anual) y la propagación compensatoria de tecnologías de uso intensivo y elevada productividad, demostrando no sólo la rigidez de la estructura agraria tradicional —en respuesta a la presión nacional

sobre la tierra— sino la incapacidad de asimilar las normas de funcionamiento de la moderna economía capitalista. De otra parte, ni la población activa que migra del campo a las grandes ciudades encuentra en ellas una adecuada ocupación en su aparato productivo, ni esa movilización elimina los “excedentes demográficos” y la desocupación disfrazada de la mano de obra rural.¹⁹

En la infraestructura social de la gran ciudad metropolitana, se han definido dos elementos característicos: la *periferia rural*, sometida a unas normas coloniales de dependencia; y la *periferia urbana*, constituida por el 25 o 30% de la población latinoamericana concentrada en ciudades, que se ocupa en *economías marginales* y se localiza en los cinturones de tugurios (*favelas* en Río de Janeiro, *villas miseria* en Buenos Aires, *barrios callampas* en Santiago de Chile, *barriadas* en Lima, *colonias proletarias* en México, *barrios de invasión* en Bogotá y Cali, etcétera). Lo característico de la estructura ocupacional de la moderna ciudad metropolitana es la creciente hipertrofia del sector de “servicios” (en 1945, el 21% de la población activa latinoamericana y el 30% en 1963) y la proliferación de las actividades marginales.²⁰ Las corrientes migratorias que desembocan en el Gran Buenos Aires, el Gran Santiago, el Gran Montevideo —una vez agotado el ciclo de la torrencial inmigración europea— expresan la inflexibilidad y carencia de incentivos de la estructura latifundista y el poder de atracción del centro metropolitano sobre su esclerosada periferia rural.

El *enclave colonial* ha sido, históricamente, un área satélite, integrada al sistema de poder, de cultura y de mercado de la nación metropolitana. Los principios normativos que regulan el funcionamiento de la *plantation* en América Central o en las Antillas, del *campo petrolero* en Colombia o Bolivia, del *centro minero* en Perú o Chile, del *sistema ferrocarrilero* en los antiguos esquemas de comunicaciones en México o Argentina, han proyectado las exigencias de la potencia hegemónica y de sus centros de decisión. La *plantation*, el *centro de extracción de minerales*, el *campo petrolífero*, tendrían que definirse como *economías de frontera*, integradas al sistema de mercado de la metrópoli —Inglaterra o Estados Unidos— y cuya actividad exportadora de bananos, azúcar, cobre, petróleo, no ha generado un verdadero “sistema de comercio internacional” sino un “sistema restringido de intercambio entre dos áreas de un mismo espacio económico”. La exportación “colombiana” de petróleo crudo ha sido, estrictamente, una transferencia física de aceite crudo desde un campo norteamericano de extracción hasta unos

centros industriales de refinado, comercialización y consumo en los Estados Unidos.²¹ La exportación “hondureña” o “guatemalteca” de banano ha tenido el carácter de una transferencia de alimentos que efectúan compañías norteamericanas desde unos campos coloniales de cultivo hasta unas áreas norteamericanas de comercialización y de consumo. La localización física —en las actuales condiciones técnicas del transporte— no es lo que determina la naturaleza, dinámica, normas y frontera de esos enclaves coloniales, sino su *integración funcional* a la economía de Estados Unidos o de Inglaterra, por medio de los propios mecanismos norteamericanos e ingleses de operación y hegemonía. En términos económicos, la actividad exportadora que efectúan consorcios norteamericanos desde América Latina a los Estados Unidos, no es un auténtico *comercio internacional de la América Latina*, sino un tipo de *comercio norteamericano* entre unos campos de la periferia que transfieren materias primas y alimentos al gran centro de elaboración manufacturera, capitalización y consumo final.²² Este esquema de comercio no está muy lejos del que se fundamentaba —hace apenas medio siglo— en el acarreo de caucho o de té desde las plantaciones inglesas en la India, por medio de transportes ingleses, hasta el mercado metropolitano regido por la *City*. La participación india en el comercio de té con Inglaterra era semejante a la participación de los países caficultores en el ingreso originado en el procesamiento y comercialización del café en los Estados Unidos. Ahora bien: este tipo de “comercio internacional”, ha funcionado en dos direcciones: desde los campos de extracción a la metrópoli —abasteciéndola de materias primas y alimentos— y desde la metrópoli a los campos de extracción, transfiriéndoles plantas de reenvase, instalaciones de transformación de bienes intermedios metropolitanos (productos químicos y farmacéuticos, patentes y marcas, etcétera) o excedentes de ahorro. Estas bases han servido para conservar el espejismo de un comercio internacional y de una industrialización incipiente de tipo sustitutivo —tal como lo enseñó la economía clásica— pero no para suministrar a los hemisferios atrasados las oportunidades y recursos indispensables a su inmediato desarrollo. De allí la falacia de orientar la política latinoamericana de desarrollo como si el nudo de la problemática consistiese en sustituir importaciones de bienes de consumo y en negociar relaciones de intercambio —desde adentro y desde afuera— y en integrarse a la estructura pluralista del “mercado mundial” Esa integración sólo podrá efectuarse por

medio de la actividad orgánica y mancomunada de los pueblos de América Latina, Asia y África.

Como lo han señalado economistas y sociólogos latinoamericanos —Celso Furtado, Aníbal Pinto Santa Cruz, Osvaldo Sunkel, Alonso Aguilar, Pablo González Casanova, Helio Jaguaribe, Marcos Kaplan—, el problema del “enclave colonial” y de la estructura de la dependencia externa no podrá afrontarse sino en la medida en que se modifique el *esquema ideológico tradicional del desarrollo* profesado tanto por las clases dominantes en América Latina como por los centros de decisión e irradiación en los Estados Unidos.²³

Queda así diseñado el esquema de esas cuatro grandes constelaciones de poder —la estructura latifundista arcaica y modernizada; el centro metropolitano de las áreas indígenas en las que persiste una estratificación étnica de las clases; la moderna ciudad metropolitana y el enclave colonial— que dislocan o desarticulan los procesos de integración nacional y determinan unos tipos de crecimiento incoherente, a diferentes ritmos y en diversos niveles. Lo característico de este esquema es que genera diversos tipos y niveles de crecimiento y una notable estratificación del sistema de mercado. A menudo se confunde el desarrollo de las grandes ciudades metropolitanas con el desarrollo nacional, el auge de una constelación latifundista con el crecimiento regional o el florecimiento de ciertos tipos tradicionales de “mercado local” con la expansión de la economía de mercado.

Este enfoque teórico permite sustituir la rígida doctrina de la estructura dual (una atrasada y otra desarrollada, una arcaica y otra moderna, una que crece y otra que no crece), por una *doctrina pluralista de estructuras cuyo crecimiento se efectúa a ritmos desiguales y en diferentes niveles*. La problemática esencial de la estructura latifundista no consiste en que posea una radical intolerancia a la modernización tecnológica y al crecimiento, sino en que impone unos patrones locales y endógenos de crecimiento por fuera del marco de la presión nacional sobre la tierra. La problemática esencial de la moderna ciudad metropolitana no radica sólo en que concentra una desmesurada proporción de población activa y de recursos, sino en que falsea la imagen de la industrialización y del “mercado nacional”, imponiendo su propio sistema de integración y crecimiento. La problemática esencial de los pequeños centros metropolitanos en las regiones atrasadas de comunidad indígena, no se proyecta sólo en el pertinaz funcionamiento de una

anacrónica estructura de dominación social, sino en la desarticulación de los procesos de integración y en la imposición de unos patrones absolutamente locales de crecimiento. La problemática esencial de la comunidad indígena en las *regiones de refugio*²⁴ —más allá de las constelaciones de poder que se manifiestan en diversos ámbitos de la “vida nacional”— no radica sólo en la presión ejercida sobre los recursos físicos de áreas ecológicamente marginales, sino en sus formas inexorables de encapsulamiento.

En cada una de estas constelaciones se descubre un centro dinámico y una periferia, una estructura de dominación y unas áreas satélites, una economía receptora de acumulación y otra economía tributaria, un sistema de intercambio desigual de la producción y los ingresos entre un “centro de poder” y sus ámbitos coloniales. Estos caracteres definen las dos reglas más negativas en la estructura del crecimiento en los países atrasados:

a) Existe una *simbiosis entre el centro de la constelación y su periferia satélite*, de manera que el crecimiento del “centro” se efectúa a expensas del atraso de la periferia.²⁵

b) Cada una de estas constelaciones impone sus propias normas y velocidades de crecimiento, en un cierto nivel.

Esta peculiar estructura del crecimiento desigual y asimétrico —en diferentes ritmos y niveles— define la naturaleza de uno de los más graves problemas estructurales de la América Latina: el de la inexistencia de un enérgico poder integrador y de un coherente “sistema nacional de mercado”. La superposición de este repertorio de constelaciones que funcionan cada una en su propia órbita, ha ido definiendo la economía de los países latinoamericanos como *economías de pequeños espacios*, ineptos para la “vida nacional”, para la “revolución industrial” y para un proceso de desarrollo autosostenido. ¿Hasta dónde puede la estrategia de desarrollo enfrentarse a la problemática de la integración en todos los niveles, sustituyendo el *esquema tradicional de los cuatro tipos de crecimiento* por un *proyecto nacional de crecimiento y de vida*? Aparentemente, ha sido ya superado el problema de la integración en América Latina, efectuándose una sospechosa unanimidad en relación con aspiraciones como la de *integración latinoamericana*. La verdad es que resulta más fácil plantear la integración en términos latinoamericanos que nacionales, ya que la primera puede adelantarse sin cambios estructurales (en la etapa inicial de mejoramiento

del sistema de intercambio, de ampliación de la infraestructura de integración física y de consolidación de los consorcios supranacionales que operan en el área), en tanto que la segunda es el tema de la revolución nacional.

¹ La *interdependencia abierta* es la que existe entre naciones desarrolladas y que participan activamente en el sistema de mercado mundial, estableciéndose entre ellas un flujo de mutuas transferencias económicas, políticas y culturales. Por medio del mercado mundial se ha producido una interinfluencia dialéctica entre sectores socialistas y capitalistas del mercado mundial (entre los Estados Unidos y la Unión Soviética por ejemplo), derrumbándose las concepciones ortodoxas acerca del *monolitismo* de los sistemas, a nivel universal o regional.

Entre los modernos economistas latinoamericanos —los que, en definitiva, expresan una capacidad reflexiva de la América Latina frente a su propia problemática— se observa una tendencia hacia el análisis crítico de las formas de integración de las economías nacionales y de las formas de integración de esas economías al mercado mundial. Celso Furtado (en “Desarrollo y estancamiento en América Latina: un enfoque estructuralista”, *América Latina. Ensayos de interpretación económica*, Edic. Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1969, p. 120 y ss.) orienta su análisis hacia los factores de la realidad social y política latinoamericana. Osvaldo Sunkel (en *Política nacional de desarrollo y dependencia externa*, Estudios Internacionales, núm. 1, abril 1967, Santiago de Chile) realiza un afortunado análisis de los tipos de integración latinoamericana al sistema de las relaciones mundiales de intercambio.

² En la estructura del atraso en América Latina (*Los obstáculos al camino latinoamericano*. Buenos Aires, Edit. Pleamar, 1969) he intentado diseñar una teoría estructural del atraso latinoamericano.

³ El concepto de *sistema multiforme de mercado mundial* se fundamenta en el fenómeno de que no sólo están participando en él *formaciones nacionales* sino *sistemas*. De otra parte, las “formaciones nacionales” que participan en el mercado mundial transfieren a él sus propios rasgos, estableciendo una doble corriente de influencias: unas de acercamiento económico-político de contrarios (USA/URSS); otras de diferenciación de naciones semejantes desde el punto de vista del sistema a que pertenecen (URSS/Yugoslavia, URSS/Checoslovaquia, USA/Suecia, etcétera).

⁴ Un análisis científico social de este proceso es el que efectúa Marcos Kaplan en “La Crisis de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio”, *Foro Internacional*, núm. 1, México, 1968.

⁵ Ver “Tipología del minifundio latinoamericano”. A. García, *Revista Mexicana de Sociología*, México, núm. 4, 1966.

Lo fundamental de esta tipología no radica sólo en la diversidad de estratos y de posibilidades de cambio (tecnologías agrícolas, patrones de consumo, niveles de vida y de organización social), sino en la radical incapacidad para superar, por su propio impulso o su iniciativa interna, el indigente nivel de la economía de subsistencia. “En la lucha por la ocupación del territorio —dice el antropólogo social Gonzalo Aguirre Beltrán (en *Desarrollo de la comunidad en las regiones de refugio*. Edic. BID, Vía del Mar, 1965, p. 9)— los grupos de cultura menos evolucionados van siendo empujados en el curso de su desarrollo histórico hacia las regiones, climática y topográficamente marginales, que los grupos humanos de tecnología simple consideran bastante para mantener una vida de subsistencia. Estas regiones menos favorecidas son llamadas ‘regiones de refugio’ no sólo por su marginalidad y aislamiento sino, además porque sus características ecológicas las sitúan como zonas de reserva que la tecnología de los grupos humanos más avanzados no pueden dominar sin la inversión de grandes esfuerzos; esfuerzos que nunca ponen en práctica mientras tienen a mano recursos fácilmente explotables.”

⁶ Sobre la estructura y funcionamiento de este tipo de "mercado local", ver: *Tlaxiaco, ciudad mercado*. Alejandro Marroquín, México, Edic. Instituto Nacional Indigenista; de A. García: "Las Comunidades Tejedoras de la Mixteca Alta", México, informe al Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización, 1960; "Estructura de una Hacienda Señorial en la Sierra Ecuatoriana, Hacienda —Huasipungo— Poblado". *Revista de Ciencias políticas y Sociales de la Universidad Nacional*, México, 1962; *Proyecto en el área araucana de Cholchol*, Curso de capacitación de profesionales en reforma agraria, tomo vi, Santiago de Chile, 1963. "Reforma Agraria y Desarrollo Social de Bolivia." *El Trimestre Económico*, núm. 123, México, 1964.

⁷ *Reforma agraria y economía empresarial en América Latina*. A. García, Edit. Universitaria, Santiago de Chile, 1967, p. 148.

⁸ *La agricultura en América Latina: perspectivas para su desarrollo*, FAO — BID, Washington, 1967. "Agricultura de subsistencia." Andrew Pearse, CERES, *Revista FAO*, núm. 4, 1969, p. 39.

⁹ *El fracaso de la economía liberal*. Edit. Siglo XXI, México, 1968, p. 77.

¹⁰ Sobre el concepto del latifundio como constelación social, consultar, del autor, *Reforma agraria y economía empresarial en América Latina*. Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1967; y *Dinámica de las reformas agrarias en América Latina*. Edic. ICIRA, Santiago de Chile, 1968.

¹¹ Este proceso de sustitución de las antiguas clases latifundistas por una nueva clase terrateniente y burguesa, *al nivel nacional*, es uno de los más importantes acontecimientos ocurridos en el *proceso de modernización capitalista* de la América Latina. Esa sustitución ha consistido en la pérdida de *influencia nacional* de la antigua clase latifundista (en Perú, Colombia, Chile, etcétera) y en su relevo por una oligarquía de grandes exportadores (carnes, lanas, azúcar, algodón, café). La imagen de la *oligarquía* se define en aquellos países —como el Perú, Brasil o Colombia— cuya economía exportadora depende de uno, dos o tres productos agropecuarios en los que plantadores y estancieros ejercen un activo control, no sólo sobre la propiedad de la tierra sino sobre las estructuras de comercialización y financiamiento. Esta diferencia entre las antiguas y nuevas clases terratenientes fue ya precisada, desde la década de los veinte, por José Carlos Mariátegui en *Siete ensayos sobre la realidad peruana*. Recientemente, François Bourricaud ha estudiado este problema de los *diferentes niveles* en que operan la aristocracia arcaica y la oligarquía de plantación (*La oligarquía en el Perú*. Edición Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1969). "Si se quiere tener una concepción exacta de su poder (dice Bourricaud en relación a la clase latifundista de la sierra) se debe distinguir, el plano regional del plano nacional. En el plano nacional, no es el 'gamonal' el que domina o dice la última palabra. Por el contrario, en el plano local, el 'gamonal' es todavía el 'patrón' y dispone de una influencia que reposa sobre los mecanismos delicados del 'caciquismo'... La causa de la pérdida de importancia del cacique regional —agrega— se encuentra en la decadencia, en el Perú de hoy, del latifundio del interior y del crecimiento correlativo de la economía de la costa." La forma de crecimiento de esta economía exportadora hizo posible su control por un reducido elenco de *nuevas y grandes familias*.

¹² Estas formulaciones no se identifican con algunas tesis recientes sobre dualismo o pluralismo estructural, como las enunciadas por Celso Furtado y Jacques Lambert para el Brasil, y niegan la teoría mecanicista de que la "integración" de las economías atrasadas al sistema mundial de mercado constituya, *per se*, una completa desaparición de las estructuras locales o regionales de crecimiento. "Toda la sociedad de los países subdesarrollados ha sido, desde hace tiempo —dice André G. Frank en 'Sociología del Desarrollo y subdesarrollo de la Sociología' (*Revista Desarrollo*, Barranquilla, núm. 10, 1969, p. 37)— penetrada y transformada por ella (la realidad histórica contemporánea) e integrada al sistema mundial del que forma parte." A juzgar por los análisis de Frank o de Rodolfo Stavenhagen en *Siete tesis falsas sobre América Latina*, el núcleo de la confusión consiste en la consideración de que, al hablar de estructuras locales o regionalizadas del crecimiento —o de estructuras

duales—, se las está caracterizando como estructuras herméticas y absolutamente desprendidas de la sociedad contemporánea.

¹³ Esta concepción del *colonialismo interno* se identifica con la propuesta por Pablo González Casanova en "Sociedad plural, colonialismo interno y desarrollo". *América Latina*, núm. 3, y con la expuesta por Rodolfo Stavenhagen en *Clases, colonialismo y edic. Ministerio de Educación*. Guatemala 1968, p. 55. En los *poblados de frontera* en el Cayambe ("Estructura de una hacienda señorial en la Sierra Ecuatoriana", A. García, *Revista de Ciencias Sociales y Políticas* de la Universidad Nacional Autónoma de México, 1963) el intermediario —transformado en *chaqui-huasca*— ha utilizado en su provecho las formas señoriales de la aparcería. Por medio de este sistema de relaciones, el *huasipunguero* o el comunero indígenas han operado como aparceros del *chaqui-huasca*, aportando no sólo el trabajo sino también la tierra.

¹⁴ Este tipo de estructura ha sido estudiado en la sierra mixteca mexicana (*Tlaxiaco, la ciudad mercado*, Alejandro Marroquín, Edic. Instituto Nacional Indigenista, México); en el Bajío de Guanajuato ("Estructura y desarrollo de las comunidades rurales, Estudio en una área del Bajío, Romita". *Programa de Ciencias Sociales Aplicadas de la Escuela Nacional de Antropología de México*. Profesor Supervisor, Antonio García, México, 1963); o en el área araucana de Cholchol, en la Provincia chilena de Cautín. Las líneas generales de esta formulación coinciden con las enunciadas por Pablo González Casanova sobre "Colonialismo interno", en "Sociedad Plural, Colonialismo y Desarrollo". *América Latina*, Río de Janeiro, núm. 3, 1963, pp. 15-31.

¹⁵ "El militarismo, plaga detestable y que por una singular contradicción se ha hecho casi universal en el presente siglo —decía el filósofo social José M. Samper en *Ensayo sobre las revoluciones y la condición social de las Repúblicas Colombianas* Edic. Cultura Popular, Bogotá, p. 134— no existió en Colombia durante el régimen colonial. Los regimientos españoles eran muy poco numerosos, relativamente, y la autoridad militar, enfrentada por la civil, no se hacía sentir sino en los cuarteles."

¹⁶ *La Ciencia Social o el Socialismo Filosófico*. Bogotá, Imp. N. Pontón 1863, p. 273.

¹⁷ Jacques Lambert (*América Latina —estructuras sociales e instituciones políticas*, Edic. Ariel, Barcelona, 1964, p. 122) ha comprendido certeramente esta problemática de la supervivencia de la estructura latifundista dentro del marco de la organización del Estado, al sentar que "debido en gran parte al latifundio, América Latina ha llegado a la fase de la democracia representativa, de la centralización y de la omnipotencia del Estado, sin haber disociado, en las regiones rurales, el poder político de la propiedad de la tierra".

¹⁸ En el análisis de este tipo de problemas es necesario señalar dos grandes y frecuentes riesgos: uno, el de idealizar los grados de racionalización de las plantaciones tropicales, especialmente las sometidas al control hegemónico de la inversión extranjera; y otro, el de no diferenciar la *plantation* (en clave colonial) y la *plantación*, tipo de empresa fraguado en los procesos de colonización de las tierras interiores de reserva por medio de movimientos campesinos (laderas subtropicales de los Andes en Colombia y Ecuador), de inmigrantes europeos asimilados (Brasil) o de procesos expansivos de hacendados, pequeños propietarios y comuneros indígenas (Perú y Bolivia). La idealización de la *plantation* es frecuente aun en analistas tan comprensivos del problema agrario latinoamericano como el profesor Jacques Lambert (*América Latina, ob. cit.*, p. 137, "Latifundios Arcaicos y Plantaciones Modernas") o el economista norteamericano Thomas F. Carrol (*El problema de la reforma agraria en América Latina, controversia sobre América Latina*. Edic. Instituto Torcuato di Tella, Buenos Aires, 1963, p. 237).

¹⁹ Los estudios de CIDA en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala y Perú, han demostrado que "la emigración hacia las ciudades aumenta cada año, pero no reduce la presión demográfica en el campo. La población rural de los países estudiados por el CIDA era en 1950 de 59 millones, la siguiente década aumentó 19 millones. De este total 78 millones, emigraron de las zonas rurales 11 millones, es decir, 14% del total o una de cada siete personas. A pesar de este

gran éxodo, la población rural aumentó 8 millones de personas, algunas de las cuales abandonaron las regiones agrícolas desarrolladas para establecerse en tierras no explotadas" (*La estructura agraria en siete países de América Latina*. Solon Barraclough y Arthur L. Domike, Edic. ICIRA, Santiago de Chile, p. 23). De otra parte, si la presión del mercado urbano y los tipos de crecimiento agrícola hubiesen estimulado una modificación en la estructura de la tenencia y una redistribución de la tierra, sólo se necesitarían 700 mil de los 4.4 millones de trabajadores atados a la economía de minifundio y podrían emplearse con el potencial económico de las explotaciones de gran escala: 25 millones de trabajadores adicionales (*La estructura agraria en siete países de América Latina*, ob. cit., p. 18).

²⁰ "Hay generalmente en las ciudades —dice Raul Prebisch en *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Edic. Fondo de Cultura Económica, México, p. 28— una plétora de mano de obra de muy inferiores ingresos: además de la gente desocupada, todos los servicios personales no calificados, desde el servicio doméstico hasta el ínfimo comercio callejero, así como las actividades artesanales de carácter precapitalista."

²¹ El elemento más importante de caracterización de este tipo de enclave, es la integración colonial de una área minera, forestal o agrícola al mercado metropolitano, sustrayéndose a las corrientes integradoras de la "economía nacional" y del Estado. En el modelo colombiano de "enclave petrolero", por ejemplo, la resistencia a transferir recursos a los diversos circuitos de la economía nacional reviste diversas expresiones. De una parte, la exportación de petróleo no genera flujos en moneda extranjera, en cuanto *no es reintegrable* el valor de las ventas en el mercado metropolitano o en otros mercados externos: al adoptar la forma de una *exportación desnacionalizada*, los aportes que efectúan en divisas las compañías petroleras, se registran como *importaciones de capital*. De otra parte, los "costos locales" (salarios, tasas, impuestos, regalías, etcétera) suben con el valor de las ventas de productos refinados en el mercado interno, imponiendo a los consumidores nacionales de gasolinas y lubricantes los precios existentes en el mercado de Nueva York: o sea que los consumidores colombianos compran las gasolinas y lubricantes de producción interna como si los importasen de los Estados Unidos. En lo que hace a la participación del Estado, ésta no llega al 20% del ingreso petrolero, después de un largo proceso de presiones y regateos: de 1921 a 1925, las compañías petroleras no pagaron impuestos porque se declararon *sin renta alguna*; de 1926 a 1939, sólo pagaron como impuestos y regalías lo correspondiente al 9% de las rentas obtenidas en la explotación petrolífera (Conferencia del presidente Alfonso López, *Revista Acción Liberal*, núm. 42, Bogotá, 1936). Es de notar que una sola compañía petrolera —la Tropical Oil Co.— obtuvo en 14 años (de 1926/34 a 1935/39) un ingreso de 284 millones de dólares, suma que arroja un promedio anual de 32.2 millones o su equivalente en moneda nacional de 56.35 millones (tasa de cambio de 1.75) o sea, un ingreso neto más elevado que los ingresos ordinarios del Estado (de 40 millones en 1933 y de 53 millones en 1934). El salario medio en la industria minera y petrolífera (investigaciones de la Estadística Nacional en 10 empresas de Cundinamarca, Boyacá y Santander, área de explotación petrolífera) apenas fue superior a un dólar (*Economía y política social en Colombia*, José M. García, Edic. Contraloría General de la República, Bogotá, 1939, p. 34).

²² El economista chileno Osvaldo Sunkel, al examinar los elementos de una estrategia de desarrollo (expansión y diversificación de las exportaciones, cambios estructurales internos en el sector agrícola y en la actividad manufacturera, cambios básicos en la forma de las vinculaciones financieras externas), profundiza en los riesgos de una política de expansión y diversificación de las exportaciones que no tome en cuenta su naturaleza y la participación de las inversiones extranjeras directas. "Hay sin embargo, dice ('política Nacional de Desarrollo y Dependencia externa'. *Estudios Internacionales*, núm. 1, Universidad de Chile, abril 1967, p. 63), un elemento muy importante que influye decisivamente en aquellas dificultades para aumentar y diversificar las exportaciones y al cual rara vez se hace referencia. Me

refiero al hecho de que las actividades exportadoras tradicionales de nuestros países son casi todas de propiedad privada extranjera, no siempre en la etapa productiva pero sí en la de la comercialización. Se trata concretamente de empresas subsidiarias productoras de materias primas para la industria elaboradora matriz localizada en un país industrializado, o sea oligopolios internacionales integrados verticalmente. En consecuencia, el 'comercio internacional' en estos casos pasa a ser un simple traslado de productos en proceso de la sección 'extracción' o 'cultivos' a la sección 'elaboración'. No existe, en estos casos, ni mercado ni precio, y es imposible determinar el monto de las utilidades realizadas en la actividad primaria. Éstas dependerán de una decisión arbitraria de la empresa con respecto al precio y serán función principalmente de la política impositiva de los países en que están localizadas la empresa matriz y la subsidiaria."

²³ "Si bien no existe unanimidad sobre todos los aspectos del complejo problema, dice Celso Furtado en 'La hegemonía de los Estados Unidos y el Futuro de América Latina' (*La dominación de América Latina*. Edic. Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1968, p. 60), por lo menos con respecto a un punto ya existe una doctrina perfectamente afirmada en los Estados Unidos. Este punto es el de que cabe a las empresas privadas norteamericanas un papel básico en el desarrollo latinoamericano y que la ejecución de la política de 'ayuda' de los Estados Unidos debe realizarse, principalmente, por intermedio de esas empresas."

²⁴ "En la lucha por la ocupación del territorio —dice el antropólogo social Gonzalo Aguirre Beltrán (*El desarrollo de la comunidad en las regiones de refugio*. Edic. Unión Panamericana, Washington, 1964, p. 8)— los grupos de cultura menos evolucionada van siendo empujados —en el curso de su desarrollo histórico— hacia las regiones, climática y topográficamente marginales, que los grupos humanos de tecnología simple consideran bastante para mantener una vida de subsistencia. Estas regiones menos favorecidas son llamadas regiones de refugio no sólo por su marginalidad y aislamiento sino, además, porque sus características ecológicas las sitúan como zonas de reserva que la tecnología de los grupos humanos más avanzados no puede dominar sin la inversión de grandes esfuerzos, esfuerzos que nunca ponen en práctica mientras tienen a la mano recursos fácilmente explotables."

²⁵ Esa simbiosis existe entre la gran ciudad metropolitana y su periferia rural, entre el latifundio y sus comunidades satélites o entre la ciudad mestiza —ladina, chola, misti, winca— y su constelación de pueblos indígenas. Refiriéndose a esta última forma de dominación social, dice Aguirre Beltrán (*Regiones de refugio*. Edic. Instituto Indigenista Interamericano, México, 1967, p. 228) que "el ladino vive en simbiosis con el indio y toda su economía gira en derredor de la utilización de la fuerza de trabajo nativa; si careciese de ella, su sistema de seguridad se vendría por los suelos". En algunas regiones mexicanas, en las que se quebró la estructura de la hacienda de peones acasillados sin haber sido sustituida por otra —como en el Bajío de Guanajuato—, el "vacío de poder" rural se llenó por medio de la estructura de dominación de los poblados.