

TENDENCIAS EN LAS PREFERENCIAS
DEL CONSUMIDOR Y DESARROLLO ECONÓMICO
EN LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LOS SIGLOS XIX Y XX *

DAVID FÉLIX

Las interpretaciones históricas dependen de la perspectiva; el presente cambiante altera la elección de los rasgos del pasado a enfatizar. La experiencia reciente en la industrialización del mercado de los países subdesarrollados hace que la industrialización europea y estadounidense del siglo XIX parezca algo diferente de lo que ella fue en las historias económica estándares de una generación atrás, la cual, a su vez, había guiado esa prognosis generacional de las transformaciones estructurales que los países subdesarrollados atravesarían cuando se industrializasen. El problema es explicar las diferencias. La perspectiva neoclásica tiende a atribuir las diferencias a ingerencias imprudentes en los procesos del mercado por parte de los países subdesarrollados. La réplica se reduce a una proposición normativa: qué sucedería si los mercados fuesen libres. El punto de vista no contestario de este documento es que las diferencias persistirían y podrían inclusive, intensificarse en algunos casos si los países subdesarrollados se expusieran plenamente a las fuerzas del mercado en el siglo XX.

Las consecuencias estructurales del desarrollo industrial en los países subdesarrollados se apartan en un número de consideraciones claves de aquellas de los países industrializados del siglo XIX. En promedio, el crecimiento industrial de los países subdesarrollados y del PNB *per cápita*¹ se estima que fue más rápido; pero el nivel y la tasa de creci-

* Traducido por Josefina Lusardi Mahía.

¹ Subrayo *per capita* para evitar traer a la discusión diferencias en las proporciones del crecimiento de la población.

miento del empleo industrial fue, generalmente, menor.² El desarrollo integrado entre el sector industrial moderno y la agricultura, en los países subdesarrollados, fue poco armónico. Los mercados principales para la producción industrial están en las ciudades de los países subdesarrollados, complementados en algunos pocos casos (principalmente en el este asiático), por las exportaciones. Aun los países subdesarrollados con mayor industrialización continúan siendo mucho más dependientes del equipo importado, la tecnología, los insumos intermedios, el capital, y las empresas para el crecimiento de sus sectores industriales de lo que lo fueron sus antecesores del siglo XIX. Ellos, junto con los países subdesarrollados menos industrializados, están propensos, también, a frecuentes problemas de crisis de intercambio y servicio de la deuda externa, que lo que estuvieron sus predecesores. Las diferencias de productividad de la mano de obra entre los pequeños y grandes productores agrícolas son, indudablemente más grandes de lo que fueron en los países industrializados del siglo XIX, así como las diferencias existentes entre el ingreso *per cápita* urbano y rural.

Para englobar estas diferencias algo estilizadas en la matriz insumo-producto, los países subdesarrollados, acelerando su crecimiento económico con respecto a las tres y cinco décadas pasadas, tendieron hacia una integración estructural en pequeña escala, es decir, hacia vinculaciones fuertes entre las partes de sus economías nacionales, pero a menudo hacia la descomposición en gran escala. Si suponemos matrices de insumo-producto construidas hoy por estas economías, en las cuales cada fila y columna expresase los productos e insumos, respectivamente, de lo industrial y lo no industrial (por ejemplo, talleres e industrias rurales); se llegaría a la generalización de que las columnas de lo no industrial tendrían coeficientes más amplios en las matrices de las filas de la mano de obra, pero las intersecciones entre los vectores de insumo-producto de lo industrial y no industrial contendrían una muy amplia proporción de casi cero coeficientes a_{ij} . La proporción de filas y columnas de lo industrial, que podría ser borrada con un impacto

² Los cálculos disponibles para la mayoría de los países subdesarrollados cubren, a lo sumo, las tres décadas pasadas. Los cálculos para periodos más largos existen sólo para unos pocos de los países más industrializados de América Latina, por ejemplo: México, Argentina, Chile. Las proporciones de crecimiento *per cápita* en los periodos más largos aún, se comparan favorablemente con aquéllas de los países industrializados del siglo XIX, mientras el nivel y crecimiento de la participación en el empleo industrial no. Los datos de mediados de la década de 1960 están resumidos en las Naciones Unidas (1966). Para un estudio más amplio de los países subdesarrollados, con la misma conclusión, ver Bairoch (1976).

menor en el nivel y composición de la transacción de bienes finales sería, así, bastante amplia en la mayoría de los países subdesarrollados.³ A la inversa, los países industrializados del siglo XIX se encontraban a medio camino en esta etapa de desarrollo; de ahí que la descomposición por bloques probablemente se limitaría a la remoción de una proporción mucho más pequeña de filas y columnas, y podría, virtualmente, no existir en algunos casos.

La comparación de esta descomposición no implica que la pobreza de la mayoría, medida ya sea por un criterio absoluto de "necesidades básicas", o por ingreso relativo, fuese necesariamente menos severa en los casos del siglo XIX,⁴ sino que los pobres del siglo pasado, siguiendo un criterio esencialmente económico medido éste por un consumo creciente, estaban mejor que los grupos marginados de los países subdesarrollados actuales. Implica, también, que los efectos en forma de *U* de Kuznets, por ejemplo: las caídas y alzas seculares en la participación en el ingreso del 60% de los grupos más pobres, necesitarían un porcentaje más grande de alza del ingreso *per cápita* en la mayoría de los países subdesarrollados del siglo XX para que estos grupos pudiesen integrarse a las fuerzas del mercado tal como actuaban en los países industrializados del siglo XIX.⁵

³ "Cuando las oportunidades de empleo en las industrias con salarios altos y sectores aliados crecen lentamente en relación al crecimiento de la fuerza de trabajo, la distinción entre el empleo aparentemente productivo, en actividades de taller, y el desempleo abierto es confusa" (Ahmad, 1978, p. 69).

⁴ En su impresionante comparación de la pobreza absoluta en las economías en desarrollo de los siglos XIX y XX, Adelman y Morris (1978) colocan a Inglaterra y Bélgica, a mediados del siglo XIX, en un lugar peor que sus vecinos menos industrializados de la Europa occidental, el Japón de Tokugawa y la precolonial Birmania, pero en un lugar similar al de ese número de países subdesarrollados de mediados del siglo XX.

⁵ Esta necesidad no implica una duración más larga en la tendencia hacia abajo en los países subdesarrollados. Hay poco acuerdo sobre la duración de la oscilación en los diferentes países industrializados del siglo XIX, o sobre si el alza se inició más por las fuerzas del mercado que por las políticas reformista, para sostener una especulación comparativa. Sin embargo, algunas inferencias tentativas pueden inducir comparando las tendencias de distribución del ingreso en México y Gran Bretaña. La caída de la participación en el ingreso del 60% de los grupos más pobres, en México, persistió, con oscilaciones, de 1895 hasta 1975, ocho décadas, sin una nivelación evidente todavía. Ésta es más larga que las poco más o menos seis décadas de caída que Kuznets estimó para la Gran Bretaña del siglo XIX, mientras la participación en el ingreso del 20% superior, en México en 1975, alrededor del 66%, es probablemente más alta que el punto máximo de desigualdad de Gran Bretaña durante la última parte del periodo victoriano. Sin embargo, México experimentó una revolución importante, que realizó una reforma agraria y otras reformas sociales, que impulsaron el crecimiento del PNB *per capita* en las ocho décadas, lo cual posibilitó un ascenso a cerca de un tercio más de la población que la Gran Bretaña del siglo XIX. La más larga duración de la tendencia

¿Por qué las desviaciones entre los países industrializados del pasado y del presente y entre estos últimos con respecto a los efectos integrativos de la balanza de pagos en la industrialización? Las diferencias en las elecciones técnicas son aceptadas ampliamente como las causas inmediatas de mayor importancia. Los desacuerdos son acerca de por qué las elecciones son diferidas. Descartando la explicación neoclásica del “factor distorsionado de los precios” como requerimiento imperfecto que deja sin fundamento la función asignada a los precios relativos por la tesis alternativa, y mostrando, también, la utilidad de la tesis en la explicación de las diferencias históricas y contemporáneas que se están desarrollando; la fundamentación es débil, en parte para conservar espacio, y en parte porque ambos trabajos necesitan aún una clasificación más analítica y un mayor trabajo en la investigación de los datos.

Analíticamente, la tesis implica que los movimientos relativos de precios han sido más dependientes que las variables utilizadas. Las elecciones técnicas han sido alteradas con el transcurso del tiempo por las tendencias irreversibles en las escalas económicas y en los requisitos cognoscitivos generados por la moderna tecnología, interactuando con las preferencias cambiantes del consumo de bienes, lo cual, a su vez, ha sido mediado por las diferencias en las estructuras del mercado y en los valores culturales. Los que son principalmente parámetros exógenos en la teoría neoclásica, son los puntos principales de análisis en la explicación alternativa de por qué las relaciones entre el desarrollo económico y la estructura han sido diferentes según los países y las épocas.⁶ Formalmente esto plantea la tesis de alguna manera del lado de la corriente de la teoría económica de Sraffa-Ricardo. La formal actualización de Ricardo por Sraffa representa una economía competitiva, en la cual el factor distribución del ingreso y condiciones técnicas determina un equilibrio de precios en un tiempo establecido. La especificación de la demanda del consumidor para el equilibrio reproducible

hacia abajo de la curva de Kuznet es así, por lo menos, consistente con la tesis de que las presiones de demanda del consumo hacia la descomposición estructural y la polarización del ingreso son notablemente poderosas en los países subdesarrollados de América Latina.

Los cálculos mexicanos son de David Felix, “Income distribution trends in Mexico and the Kuznets curves”, que aparecerá como un capítulo en un volumen, que está en prensa en la Columbia University Press.

⁶ Los cambios en las relaciones de poder interactúan con los valores culturales para alterar los derechos de propiedad y “las reglas de juego” del mercado y, quizá, la dirección y la participación en el crecimiento del producto, son consideradas exógenas en esta tesis, carácter incompleto desde el punto de vista teórico, que compartió con la tesis neoclásica.

requiere que la economía reproduzca la cantidad y proporciones del paquete predeterminado de bienes-salario que se necesita para sustentar el salario real y el empleo. Esto requiere de actividades para producir una canasta fija o cambiante de bienes de "lujo" para las clases que tienen un ingreso por encima del salario base, no reduciendo la capacidad de los sectores "básicos" para proveer el salario y los bienes intermedios necesarios para sustentar las condiciones de competitividad. Si la última condición no se da o si los trabajadores consumen algunos de los artículos suntuarios, hay un requerimiento "indeterminado" de cambios en las condiciones técnicas y/o en la distribución del ingreso por resolver. El modelo Sraffa evita algunos errores lógicos en la formulación neoclásica de una economía competitiva y es propuesto como una base teórica más firme para analizar la acumulación de capital, el cambio técnico, las economías de escala, las relaciones cambiantes de las clases en el poder, etcétera, así como los desequilibrios dinámicos. Mi tesis, quizá, pueda ser vista como un intento de rastrear a largo plazo las consecuencias de la demanda del consumidor y las "indeterminaciones" tecnológicas en el espíritu de la aproximación de Sraffa, aunque todavía no tengo claro cómo incluir las afinidades espirituales en vinculaciones formales analíticas.

Volviendo a algunas cuestiones empíricas sobre el tema general, ¿qué discordancias, en las interpretaciones de la industrialización del siglo XIX, ayuda a resolver esta tesis? La primera es relativizar la importancia del desarrollo de la fábrica en el desarrollo industrial británico a mediados del siglo XIX, y aplazar el arranque del estancamiento con inflación general y la decadencia de la protoindustrialización, por ejemplo: las industrias y los talleres de *verlag*,* hasta casi fines del siglo XIX.⁷ Mientras la expansión de las fábricas fue destruyendo segmentos de la protoindustria, la Revolución Industrial se ve asociada con una expansión general de la producción basada en el taller, la tecnología, el empleo, y, en particular, el rápido crecimiento de un comercio poco experimentado.⁸ A pesar de la frecuentemente citada penosa pérdida de

* *Verlag* significa imprenta en alemán (NT).

⁷ La inferencia favorece a Clapham (1926-1938), que "estudia en movimiento lento" la velocidad de penetración de la fábrica en la Revolución Industrial británica por encima del más heroico paso sugerido, por ejemplo, por Marx.

⁸ "En realidad, para los primeros centenares de años, poco más o menos, de la Revolución Industrial, la fuerza del vapor y las fábricas fueron bastante excepcionales sobre la parte más importante de la industria. Una parte grande de la expansión industrial tomó la forma de la extensión del comercio manual existente, algo de lo cual sobrevivió hasta en el siglo XX"

la mano de los tejedores en el telar, después de la década de 1830 siguió un medio siglo de crecimiento considerable del empleo y de los salarios de los maestros tejedores, coincidiendo con el rápido desarrollo de la fábrica de hilandería y la difusión retrasada del poderoso tejido de algodón y, luego, de la manufactura textil de lana (Bythell, 1964).

Una segunda interpretación es el florecimiento de la protoindustria británica y continental vista fundamentalmente como dependiente de las bajas barreras tecnológicas y de capital, y concluir que el progreso tecnológico de fines del siglo XIX aumentó demasiado estas barreras. Una condición necesaria aunque no suficiente para el desarrollo de la protoindustria fue que la tecnología industrial, hasta mediados del siglo XIX, tuvo una capacidad limitada para producir, ya fuese equipo sofisticado en serie o bienes para el consumo terminados cualitativamente igual a los hechos a mano. El mérito principal de la primitiva industria fue la producción en masa de los materiales intermedios (incluyendo tela) para la conversión en productos finales por medio de talleres y encargos. Perfeccionamientos progresivos de los materiales estructurales y de la velocidad y sofisticación de las máquinas-herramientas, y los recursos de control, en la última mitad del siglo XIX, aumentaron la competitividad de la fábrica en calidad por medio de la ampliación del adorno de los productos terminados.⁹ Las exigencias cognitivas crecientes por tales innovaciones técnicas disminuyeron, a su vez, la función dominante que la habilidad del artesano había desempeñado en las innovaciones generadas anteriormente, en ese siglo. Finalmente, la tecnología de la fábrica del siglo XIX movió una escala de trayectoria en ascenso, a propósito, en relación a las restricciones organizacionales y de energía, de modo que las barreras financieras y de administración entrasen, también en la tendencia a la alza.¹⁰ Estas

(Mingay, 1976, p. 108).

⁹ A comienzos del siglo XIX, cuando Whitworth, un pionero en la fabricación de máquinas-herramienta de precisión, abrió su taller "un simple invento de 16^a de pulgada" fue casi tolerado por la mejor mecánica. Por 1865 Whitworth estaba produciendo máquinas con 0.00001 pulgada de tolerancia (Musson, 1975, pp. 116-117).

¹⁰ En su estudio biográfico de los propietarios y administradores del acero y calceterías, Erickson encontró un pequeño porcentaje de propietarios y altos administradores en acero, una industria de capital relativamente intensiva, aun a mediados del siglo XIX, cuyo origen era la burguesía más baja o artesanal; el porcentaje disminuyó más en el curso de la próxima mitad del siglo. En calcetería, en cambio, el 33% de los propietarios y altos administradores, en 1871, era de origen burgués más bajo o artesanal, y otro 15% comenzó como trabajadores manuales. Sin embargo, estos porcentajes disminuyeron constantemente de allí en adelante.

tendencias ayudaron a terminar la expansión de la protoindustria en los países industrializados del siglo XIX antes del fin de ese siglo. Pero, la duración de la fase de expansión dependió, también, del desarrollo de las fuerzas de los modelos de demanda del consumidor y de la dirección de su movimiento. Estos factores prolongaron la fase entre los países industrializados europeos y la acortaron en Estados Unidos. Excluyendo las variaciones en el gusto y disminuyendo las diferencias de tendencia, en una estructura de mercado neoclásica, se requiere que las diferencias en los modelos de demanda y en las elecciones tecnológicas estén determinadas por diferencias en las relaciones de tierra/hombre, cuyos mercados trasladen, efectivamente, las diferencias de relación al factor precio. Aparte de las debilidades teóricas ya mencionadas, los datos de salario no soportan ni la más sofisticada, ni la más simple, explicación de la escasez de la mano de obra en la selección tecnológica.¹¹

El gusto ayudó, también, a amortiguar las tendencias de descomposición durante la industrialización del siglo XIX. La comparación con los países subdesarrollados ayuda a hacer válida esta proposición. Brasil y Argentina refuerzan la bien conocida proposición de que una relación alta de tierra/hombre no es una condición suficiente para una mano de obra costosa.¹² Los salarios pueden mantenerse bajos por la concentración de la tierra; y las hipótesis de la relativa baratura no parecen capaces de explicar mucho la variación, ya sea en las trayectorias tecnológicas, ya sea en la velocidad de industrialización en los países subdesarrollados. También es fundamento de la tesis del gusto cambiante, los datos del creciente arreglo de las unidades familiares de los países subdesarrollados, mostrando que el mercado para los modernos fabricantes fue confinado a la tercer parte de las ricas unidades

¹¹ Por ejemplo, la relativamente insuficiente explicación sofisticada de Habakkuk acerca de las diferencias entre la tecnología estadounidense y la británica requiere la relación salario expertos/inexpertos británicos para ser más consistente que la sola relación estadounidense. Sin embargo, esa relación se encuentra únicamente antes de 1850. Hacia fines del siglo las dos relaciones cambiaron de lugar, implicando que la relación marginal estadounidense excedió a la británica a través de la mayor parte del siglo XIX. No obstante, los estadounidenses estuvieron por encima de los británicos en el desarrollo y explotación de los procesos de producción en masa. O las trayectorias tecnológicas eran impermeables a la actual, o las tendencias del factor precio esperadas, o ambas respondían a fuerzas más fuertes, menos reversibles fácilmente. Ver Habakkuk (1962). Para tendencias en las relaciones salarios ver Phelps-Brown y Browne (1968) y Lindert y Williamson (1976, pp. 102-104, 111-112).

¹² Ver Wakefield (1849), un tratado victoriano popular sobre la colonización, instando a la concentración de la tierra como un recurso para crear fuerza de trabajo asalariado y un superávit exportable en Australia.

familiares de los más industrializados de dichos países. Justamente, el rápido crecimiento de la proporción de ingreso *per cápita* y el alza desigual del ingreso refuerzan la premisa que sus mercados de consumo fueron especialmente receptivos a la posesión de bienes de buen gusto, y a las estrategias de diferenciación del producto explotando esa receptividad. Por lo tanto, podemos reflexionar sobre el primer siglo de la Revolución Industrial, una época para la cual las estadísticas de consumo son escasas, y deducir de los modelos de concentración del empleo y de las tendencias de desigualdad en el ingreso, límites similares al mercado de las manufacturas para el consumo en Gran Bretaña y muchos de los países continentales, y un foco similar de manufacturas para el consumo en bienes de buen gusto y diferenciación del producto.

Esto ayuda a socavar alguna de las generalizaciones más ligeras acerca de los mercados de masas y la pérdida del gusto durante la Revolución Industrial. Una aceleración en la corriente de abastecimiento de bienes de moda fue una característica de esa época (Perkin, 1969, pp. 94-95; Jones, 1973); pero, contar con la burguesía y clase alta panfletarias contemporáneas para calcular la extensión de esa pérdida, puede resultar, seguramente, una exageración. Hay un aire de "Todo San Petersburgo estaba en el baile" en el comentario que Gilboy cita para fundamentar su conclusión de que los "artículos de lujo de los ricos se escurrirán a las diferentes clases sociales y, quizá, terminen por volverse una necesidad para todos".¹³ Las gradaciones socioeconómicas pueden haber sido porosas entre la aristocracia y la burguesía británicas, pero el salario disperso, el presupuesto, y los datos de ingreso sugieren fuertemente que el estrato que separaba el tercio superior del resto era bastante impermeable durante la Revolución Industrial.¹⁴ Ese tercio, cuya participación en el ingreso nacional aumentó entre 1800

¹³ Gilboy (1932, p. 628). La conclusión de su artículo, que cita la evidencia tentativa que los salarios reales pueden haber crecido modestamente en Londres y el norte de Inglaterra durante la segunda mitad del siglo XVIII, sustenta escasamente su generalización acerca de la profundidad y rapidez de la disminución de los nuevos bienes. Mokyr elige una proposición bastante vulnerable de la tesis de la demanda en Gilboy.

¹⁴ Perkin (1969, pp. 91-98). Sobredramatizando en la dirección opuesta de los comentaristas contemporáneos, el reverendo John Richardson escribió: "Había poca comunicación o afinidad entre las respectivas clases, por lo cual los dos extremos de Londres estaban ocupados. Diferían en apariencia externa: en la moda de su ropa, en sus ocupaciones, en sus gustos y en sus trabajos; y —en ocasiones— cuando entraban en contacto, lo cual sucedía rara vez, se observaban cada uno con la misma curiosidad y asombro que hoy día exhibiría un natural de esta ciudad ante la comparecencia de un esquimal en Hyde Park o Regent-Street" (*Recollections, political literary, dramatic and miscellaneous of the last-half-century* 1856), citado en Perkin (1969, p. 174).

y 1850, y quizá antes también, incluía en su estrato más bajo a muchos trabajadores expertos en negocios antiguos y nuevos, así como profesionales, tenderos, dependientes, y otras categorías de la burguesía en ascenso.¹⁵ Esto proveyó al creciente mercado de manufacturas para el consumo. Los dos tercios más bajos fueron no participantes virtuales hasta la última mitad del siglo XIX, cuando sus ingresos reales se lanzaron en una tendencia secular alcista.¹⁶

La aristocracia terrateniente fue la cabeza que marcó el gusto por los bienes durante la época de la Revolución Industrial, no solamente por poder y prestigio heredados, sino porque, al menos en Gran Bre-

¹⁵ De un relato parlamentario de 1852 sobre los pagos del impuesto a la renta, Perkin calcula que la participación del 1.2% de la parte superior de la población aumentó del 25.4% del producto nacional en 1801, a 34.9%, en 1848. A precios constantes, sus ingresos aumentaron un 98%, mientras que el producto nacional *per capita* aumentó un 78% en el mismo intervalo de tiempo (Perkin, pp. 135-136). Si los próximos, hacia abajo, 30% receptores de ingreso recibían 50% del producto nacional en 1801, y esta "burguesía en ascenso" sostuvo su participación en 1848, el ingreso *per capita* del 69% más bajo tendría que declinar casi 20%. Para sostener el ingreso real constante del 69% más bajo, mientras se le da a los de más arriba, la mitad de la burguesía en ascenso, un 30% constante de producto nacional, se requiere sostener la proporción de crecimiento del ingreso *per capita* de la mitad más baja de la burguesía en 0.9%, un cuarto por debajo de la proporción del crecimiento nacional. Así, un tercio parece una estimación generosa para las dimensiones del mercado interno de las manufacturas para el consumo previas a 1850.

¹⁶ El debate sobre las tendencias en el estándar de vida de la clase trabajadora británica dio a luz series selectivas de salarios para los trabajadores expertos, mostrando lentas, pero no monótonas, tendencias a la alza en relación a la Revolución Industrial de principios de siglo. Parece, también, ser un acuerdo general que el ingreso real de la mayoría de los trabajadores británicos aumentó desde mediados de siglo. Una evidencia de que el ingreso real cayó para la mayoría de las familias de bajos ingresos, en la primera mitad del siglo XIX, es la delinación del consumo *per capita*, después de 1810, en azúcar, té y tabaco, tres bienes nuevos,* a menudo citados como evidencia del crecimiento del ingreso real de la clase trabajadora en el siglo XVIII. El té alcanzó su punto máximo, de comienzos de siglo, en 1843; el azúcar, en 1850; y el tabaco, no antes de 1864. Puesto que el precio relativo de los tres cayó entre Waterloo y mediados de siglo, mientras el ingreso nacional *per capita* aumentó a más de 1% *per annum*, los datos implicarían que el té, el azúcar y el tabaco eran bienes normales para las familias británicas "término medio" hasta alrededor de 1810, volviéndose bienes inferiores hasta mediados de siglo, y normales —otra vez— de allí en adelante. Una inferencia más plausible es que fueron bienes normales desde el principio hasta el fin, pero que el consumo *per capita* decayó porque los ingresos reales de una mayoría de familias disminuyeron entre 1810 y 1850. Se puede usar la teoría de la demanda estática del consumo. Para los datos, ver Mitchell y Deane (1962, cap. XI, cuadro 6; cap. XVI, cuadro 2).

Considerando el nivel de gastos en manufacturas, los datos del presupuesto familiar de los treinta años y cuarenta indican que grandes segmentos de las clases trabajadoras rural y urbana estaban, aún, a una dieta de pan y sopa con casi ningún margen de reserva para comprar manufacturas. Aun el volverse comedores de carne y ciudadanos públicos estuvo fuera de su alcance hasta mucho más tarde en ese siglo. Mingay (1976, pp. 79-82); Uselding (1975).

* Fueron tres bienes nuevos para las gentes de bajos ingresos (NT).

taña, mantenía su preeminencia como la clase más rica a través de todo el siglo XIX, aun cuando, parcialmente, dejó parte de su poder a las clases capitalistas en ascenso. El análisis de Rubinstein (1977), de documentos de prueba de la riqueza británica, muestra que más del 95% de los bienes probados de millonarios británicos (£ 1 000 000 y más), en el periodo 1809-1858, era en tierra. La proporción disminuyó gradualmente, pero la riqueza terrateniente sobresalía entre todas las otras con 39%, en 1880-1899. La misma disminución lenta de esta primacía, en el curso del siglo, caracterizó a las propiedades mediomillonarias (£ 500 000 a £ 1 000 000). Sólo en la categoría de "riqueza menor"¹⁷ la proporción terrateniente fue moderadamente superada por la riqueza comercial y financiera.

Los datos de Rubinstein muestran, también, la riqueza comercial y financiera en segundo lugar, a lo largo del siglo, con las propiedades industriales en cuarto lugar, entre la riqueza menor, en 1809-1829, y en tercer lugar en categorías de riqueza, en todos los otros periodos. En el impuesto a la renta este autor vuelve a encontrar un predominio de la burguesía comercial, financiera y profesional (debajo de la "riqueza menor"), encima de los contribuyentes de la burguesía industrial. Su conclusión es que fueron la burguesía y la clase alta no industriales, más ricas y más respetuosas que las industriales, con respecto a la aristocracia terrateniente y sus valores, atendiendo sus escuelas públicas, casándose dentro de sus familias, participando con ella en las empresas financieras y comerciales, uniéndose a la iglesia anglicana más que a la disidente, etcétera, quién dio a la burguesía británica los valores y modelos de comportamiento que la distinguieron de la burguesía estadounidense del siglo XIX.¹⁸ Dos inferencias relacionadas pueden deducirse: la burguesía y la clase alta no industriales fueron la principal correa de transmisión por la cual pasaron los cambios de gustos de la aristocracia hacia los bienes de buen gusto, y las relativamente moderadas acumulaciones de riqueza de los fabricantes

¹⁷ Las de riqueza menor son definidas como propiedades entre £ 60 000 y £ 500 000, en 1809-1829, y £ 250 000 y £ 500 000 en 1850-1869.

¹⁸ "...la primera con una revolución burguesa, la última con una aristocracia; la primera con una clase trabajadora moderna, aun manifestando la mínima conciencia de clase trabajadora; la más temprana con la industrialización, la última entre países desarrollados para dar testimonio de la confusión de finanza e industria... Gran Bretaña es siempre un caso excepcional, y —demasiado a menudo— su existencia primera llevó a la confusión de considerarla la norma. Marx mismo —se sospecha— sería mejor ocupado en la Biblioteca del Congreso que en el Museo Británico" (Rubinstein, 1977, p. 128).

tes del siglo XIX fueron enlazadas a la afinidad de la aristocracia por los bienes artesanales, incluyendo una producción en pequeña escala adoptada por la burguesía británica.

Las aristocracias europeas pusieron énfasis en la moda sobre el confort, en el refinamiento sobre la higiene; distinciones que ayudan a aclarar la conexión entre consumo de bienes de buen gusto y tendencias tecnológicas. Los palacios barrocos de Europa se ocultaron en elaborados jardines, estanques y fuentes, requiriendo trabajos de ingeniería hidráulica complejos, pero desprovistos de cañerías interiores.¹⁹ La tecnología de la fabricación del perfume alcanzó un alto grado de sofisticación en el siglo XVII, pero la fabricación del jabón permaneció a nivel de una primitiva industria rural hasta que el renacimiento griego del pasado siglo XVIII despertó el interés en el aseo corporal, estimulando el mercado de jabón y una investigación en gran escala de las técnicas de su producción. La colocación del alcantarillado se atrasó algunas décadas con respecto a la expansión del excusado entre las clases altas urbanas de la temprana Inglaterra victoriana, reflejando las preferencias y la dicotomía en los bienes del público particular más que la deficiencia de una tecnología apropiada. A pesar de las recomendaciones de seguidores de Bentham, como Edwin Chadwick, la distribución de los desechos urbanos se dejó a la "cloaca invisible", a la suciedad nocturna y al estiércol animal de los mercados privados, hasta que una ola de epidemias de cólera atemorizó al Parlamento, que aprobó la Ley de Salud Pública de 1848. Sin embargo, la coacción fue desigual, la resistencia de la burguesía a los gastos públicos atrasó la difusión de los trabajos sanitarios públicos por algunas décadas después de 1848. Chadwick, una figura controvertida por su vida pública, fue condecorado caballero por sus servicios mucho después que él, felizmente, se retiró.²⁰ El sarcasmo de G. B. Shaw, en relación a que el inglés cree que es virtuoso cuando únicamente está incómodo, puede deberse tanto a los orígenes aristocráticos como puritanos de las preferencias de la burguesía británica.

El modelo opuesto a ese, el del gusto estadounidense, reflejando la creencia en la relativa igualdad social, fue más tolerante con respecto a la tecnología industrial de mediados del siglo XIX, proveyendo

¹⁹ Según la información, el más antiguo excusado se construyó para la reina Isabel.

²⁰ E. Chadwick fue condecorado a los 89 años, a propósito, como Caballero Comendador del Baño.

un mercado receptivo para los pioneros en la producción y en la comercialización en masa de productos para el consumo y de sus implementos. Rosenberg (1972, p. 44) advierte que “los observadores ingleses notaban, a menudo, con no pequeño asombro, que los productos estadounidenses eran diseñados acomodándose no al consumo sino a la máquina”. Sin embargo, con el desarrollo posterior de la sofisticación de la máquina, el comentario pierde algo de su mordacidad.²¹ Hacia el fin del siglo los productos industriales igualaron o superaron en calidad a muchos de los hechos a mano.²² Pero, la supremacía de la producción en masa y de las técnicas de mercado —que se conocieron en Europa como el “sistema americano”— debió mucho de su ímpetu a la temprana receptividad de la burguesía estadounidense por los productos industriales estandarizados.²³

Hay que hacer notar que el sur *antebellum* contribuyó poco a este ímpetu. Allí los artífices del gusto eran la clase de cultivadores del sur de Tidewater y de Luisiana meridional, que proclamaban sus preferencias por los bienes artesanales a los nuevos ricos señores del algodón, de la recién establecida Deep South y a los débiles estratos de la burguesía urbana.²⁴ El gusto latinoamericano del sur, del siglo XIX, hace incapié —una vez más— en lo incompleto de las explicaciones de las diferencias en las técnicas industriales por la relación tierra/hombre.

Los países subdesarrollados se lanzaron a la industrialización cuando la conversión de la industria europea al “sistema americano” de producción en masa y la comercialización era cierta desde hacía tiempo. La conversión reflejó la mayor expansión en la participación del crecimiento del ingreso más el gusto del imperialismo transatlántico, pero quizá más importante son los avances cognoscitivos generales en la ciencia y la sofisticación en la fabricación de má-

²¹ Pero no toda.

²² La calidad superior alcanzada hacia fines del siglo permitió que los fabricantes estadounidenses de calzado invadiesen el mercado británico, obligando a los productores británicos, en defensa, a adoptar la calidad, variedad y métodos de producción estadounidenses. (P. Head. “Boots and shoes”, in D. H. Aldcroft, en, *The development of british industry and foreign competition*. Univ. of Toronto Press, 1968, citado en Rosenberg 1972, p. 45).

²³ Esta tesis está bien detallada en Rosenberg (1972, caps. II-IV).

²⁴ Cash (1941). Para citar el calzado otra vez, los fabricantes de Nueva Inglaterra se concentraron en la fabricación de zapatos baratos, en la venta al por menor, a \$ 1.00 el par, alrededor del 20% por encima del jornal de un obrero inexperto del norte. Los productores del sur abastecían a gustos más caros; sus zapatos en la venta al por menor eran de \$ 3.50 el par (Atack, 1977, p. 355).

quinas, en lo cual los europeos fueron, en verdad, los principales contribuyentes.²⁵

La más grande vulnerabilidad de los países subdesarrollados a la descomposición estructural proviene, principalmente, de este medio ambiente tecnológico cambiado. La superioridad técnica de los procesos de escala intensiva sobre los de pequeña escala, a través de la extendida gama de productos modernos, es demasiado grande para ajustes de salario descendentes, y ajustes en el proceso de empleo de mano de obra, ya sea en las economías desarrolladas o en las de los países subdesarrollados, para mantener la competitividad de la mayoría de los procesos en pequeña escala en bienes modernos. En las economías desarrolladas tecnológicamente los productores en pequeña escala aún pueden sacar provecho y extenderse a través de la diferenciación ingeniosa del producto y de la segmentación del mercado. En los países subdesarrollados la brecha cognoscitiva entre la tecnología moderna y la local es demasiado grande para que sus protoindustrias puedan competir eficazmente con los bienes modernos a través de tal innovación. La condición necesaria, aunque no suficiente, para fomentar el crecimiento del producto y de la productividad en las protindustrias, seguramente con demanda en ascenso, es poco probable que se encuentre en el progreso y rapidez de la introducción de los bienes modernos competitivos, y en los procesos en gran escala por medio de la importación o la sustitución de importaciones.

El ambiente internacional del siglo xx nutrió las tendencias en descomposición de otra manera. Los requisitos financieros y organizacionales para entrar en la producción a gran escala de muchos productos modernos aumentó de manera considerable, mientras la diferenciación del producto se volvió una mayor estrategia competitiva de firmas oligopólicas de las economías desarrolladas, especialmente entre productores de productos para el consumo. Para los países subdesarrollados la radicación de procesos modernos, aunque difícil, es el primer paso

²⁵ Generalmente se está de acuerdo en que hasta la II Guerra Mundial los europeos fueron los que contribuyeron más a la ciencia y a las innovaciones tecnológicas vinculadas a la ciencia; mientras los estadounidenses sobresalieron en el desarrollo comercial de estas innovaciones en trayectorias de escala intensiva. Sin embargo, las contribuciones europeas más recientes no carecen de importancia: los ingleses guiaron la tecnología cervecera en masa; los alemanes la producción química y de maquinaria pesada en gran escala; los daneses el procesamiento de la leche y equipamiento en cemento; los húngaros, por un tiempo, la fabricación de harina, etcétera. Las técnicas de producción en masa de las pieles estadounidenses parece que fueron más importantes en la fabricación de ropa, zapatos, bienes duraderos para las unidades familiares, y equipamiento para el transporte.

más fácil hacia el difícil objetivo de volverse internacionalmente competitivos en los mercados internos y externos, caracterizados por preferencias variables y una gama rápidamente cambiante de bienes modernos. El pavoroso segundo paso es sostenerse con las líneas de productos cambiantes y las técnicas de mercado de los oligopolios extranjeros. Pocas firmas de los países subdesarrollados lograron ese paso. Los cálculos de riesgo-ganancia de las firmas de propiedad nacional favorecen sensiblemente los nuevos diseños importados, los progresos técnicos, y las marcas registradas reconocidas, a un costo por unidad fijó, antes que asumir los riesgos inestimables de una innovación en el país. De la misma manera, la firma oligopólica multinacional tiene buena razón para usar sus subsidiarias, en los países subdesarrollados, como conductos para agrandar las rentas monopólicas del conocimiento desarrollado en sus centros de investigación y desarrollo, más que incurrir en los costos y grandes riesgos de nutrir la innovación en sus subsidiarias de los países subdesarrollados.²⁶ Así, las barreras cognoscitivas para el desarrollo de la creatividad local son reforzadas por la racionalidad del mercado. En el mercado del país más ávido por bienes nuevos diseñados en el extranjero, y en el más altamente desarrollado y abierto a los canales para la transferencia de tecnología —por medio de la compra e inversión extranjeras— es probable que exista la fuerza retardataria más fuerte de la racionalidad del mercado sobre el desarrollo del esfuerzo innovador del país.²⁷ Las elecciones “inapropiadas” de técnicas en los países subdesarrollados no son simplemente consecuencias de las distorsiones de los precios del mercado. Cuando la habilidad para elegir se entrelaza con la habilidad para innovar, no hay justificación general en la creencia que las economías con capacidad innovadora subdesarrollada puedan reducir las tendencias hacia la descomposición estructural y la concentración del ingreso por la liberalización de su comercio exterior.

Expandir la infraestructura acorde con la rápida participación en la acumulación de bienes modernos es otra área de gran vulnerabili-

²⁶ De acuerdo a un estudio reciente de las firmas industriales del Mercado Común Andino, las subsidiarias extranjeras hicieron aún menos, substituyendo las adaptaciones del “aprender haciendo” por licencias de tecnología autorizadas de las firmas nacionales en las mismas industrias (Mytelka, 1978).

²⁷ En Argentina y Chile, dos países subdesarrollados relativamente industrializados, las patentes nacionales anuales aumentaron en la década de 1930 y durante la II Guerra Mundial, pero disminuyeron después de la guerra, cuando las patentes extranjeras autorizadas aumentaron. Para un esfuerzo reciente de trazar un plan sobre el efecto de retraso, ver Katz (1976).

dad. La necesidad de mantener el paso es obvia. Por otra parte, en las estrechas calles y callejuelas de las ciudades de los países subdesarrollados, una acumulación de automóviles destruye rápidamente la eficiencia del transporte urbano; los teléfonos son víctimas de circuitos sobrecargados; la estabilidad eléctrica sufre la escasez de fuerza, etcétera. La producción interna de lo que se consume modernamente y la inversión en infraestructura tienen, a su vez, que alimentarse por las importaciones directas o por una creciente formación de industrias que produzcan materiales intermedios y equipo que, también, requiere insumos importados. Guiado por el paso de la demanda de lo que se consume modernamente, y peligrosamente confiado en los insumos importados, este desarrollo es intrínsecamente inestable. Debajo de una velocidad crítica de adopción de los bienes modernos, el sistema podría caer en desequilibrio con respecto a una moderna vía de desarrollo integrado; principalmente para servir al consumo modernizante del tercio superior o menos de las unidades familiares, pero con perspectivas de descender cuando el desarrollo prosiga.²⁸ Pero el equilibrio es frágil, hundiéndose en la inestabilidad del sistema si se excede de la velocidad crítica; el sobrecalentamiento se manifiesta en combinaciones de inflación, crisis de intercambio, abastecimiento, cuellos de botella, exceso de capacidad, desarrollo reducido, y desempleo creciente.

Por un tiempo, la industrialización por medio de la sustitución de importaciones fue señalada por los economistas desarrollistas, como el principal culpable. Hoy, después de un par de décadas de esfuerzos por parte de muchos países subdesarrollados para reducir "las distorsiones de precios", es decir, llevar los precios relativos más cerca de las relaciones internacionales, y, además, seguir más las políticas de orientación comercial, es casi evidente que "la obtención de precios justos" no es panacea para el sistema inestable. La obtención de precios justos da por supuesto que las tendencias de la demanda pueden ser adecuadamente explicadas por la elasticidad del ingreso y del precio, y que una serie accesible de precios relativos existentes coordinará la demanda con la oferta y un sistema estable. Desde que no hay más justificación teórica esto por parte de la demanda, en un mundo de

²⁸ Los bienes modernos, también pueden estimular el esfuerzo entre aquellos que esperan fomentar los hábitos de ahorro, las aspiraciones por cosas materiales superiores, y una variedad de refinados efectos colaterales, incluyendo, aún, las instituciones democráticas, como los teóricos estadounidenses de la modernización etnocéntrica solían subrayar.

velocidades diferenciales, mientras que sí la hay del lado de la oferta, en un mundo de innovación técnica y economías de escala en expansión, no hay razón para esperar otra cosa que resultados mezclados de la política de aplicaciones fundamentadas en una teoría de competencia imperfecta.

Los resultados mezclados incluyen una cantidad de intentos persistentes, muchos virtualmente no emprendidos, y otros en que se fracasó. Puerto Rico es un ejemplo notable de esto último. Su situación y las ventajas del comercio y del impuesto, de su "relación especial" con Estados Unidos de Norteamérica, lo hicieron más prometedor de éxito, dentro de una estrategia de industrialización orientada a la exportación, que lo que prometían Taiwan y Corea del Sur. En el análisis *postmortem* del "milagro" puertorriqueño, Weisskoff y Wolff (1977) encontraron un aumento significativo en el volumen de importación de bienes orientados principalmente al consumo interno y del consumo "cruzado", es decir, un aumento persistente de importaciones de bienes acabados en las mismas clases de productos que guiaban la expansión de la exportación durante los años de mayor desarrollo. El consumo cruzado fue especialmente importante en los sectores de exportación de mano de obra intensiva: textiles, ropa y productos de piel. En efecto, las firmas extranjeras fueron inducidas, por impuestos y otros subsidios, a establecerse en Puerto Rico y exportar productos menos caros, mientras que el crecimiento del ingreso y el cambio en el gusto inducían a los puertorriqueños a dirigirse a importaciones más variadas y, a menudo, más caras, muchas en las mismas clases de productos que exportaban, a un paso que los llevó a un sistema inestable y a la caída del rápido crecimiento del producto y del empleo. La conclusión cualitativa del estudio es que el factor principal que llevó a la inestabilidad fue la velocidad del "reacondicionamiento" del consumo de la isla dentro del "modo de vida americano" (Weisskoff, y Wolff, 1977, p. 626).

La contraparte, bajo el sistema de industrialización por sustitución de importaciones, es una proporción demasiado rápida del cambio de la demanda a nuevos productos diseñados en el extranjero, dentro de las clases de productos fijados taxonómicamente. El desarrollo de vinculaciones en cadena para abastecer insumos especializados para los nuevos bienes requiere, generalmente, la previa aparición de firmas locales de usuarios. Por consiguiente, los nuevos bienes, diseñados en el extranjero, son inicialmente importados de manera más intensiva que los an-

tiguos sustitutos de importación que ellos desplazan. A pesar de las restricciones a la importación directa de nuevos bienes de consumo, los progresos en los conocimientos de la comercialización y en los canales para importar nueva tecnología acrecientan la habilidad de las firmas de los países subdesarrollados para prever, y quizá aun moldear, las preferencias locales por nuevos bienes importados. Una proporción demasiado rápida del cambio de la demanda a nuevos bienes puede, entonces, aventajar la expansión de la oferta de insumos internos y, a pesar de las barreras a la importación directa de nuevos bienes, generar una importación creciente que, intermitentemente, desequilibra la balanza de pagos. Esta dinámica también puede ser seguida económicamente, por la correlación de sus variables. La correlación es esbozada si el análisis procede de una teoría que atribuye los cambios de demanda, *a priori*, al ingreso y a los efectos de los precios, no haciendo caso de la contribución de los cambios preferenciales. Por consiguiente, tal análisis es un temario de investigación ampliamente inexplorado.²⁹

La impresión casual sugiere que lleva más tiempo, y más grandes aumentos de ingreso, para que los bienes extranjeros deprecien los valores de estatus de los bienes de gusto local en la cultura china, posiblemente —también— en otras firmes culturas asiáticas, que en América Latina o África. Qué importancia tuvo este progreso más lento del cambio de la demanda hacia los bienes modernos, para el éxito persistente de Taiwan y Corea del Sur al permanecer en las vías de un desarrollo estructuralmente integrado, es una cuestión inexplorada. Pero, el progreso del cambio preferencial se enfatizó en los análisis recientes de cómo Japón lo hizo, de un nivel de país subdesarrollado atrasado, a uno de miembro competitivo molesto, en el mundo industrial desarrollado.

El caso de Japón es sugestivo, aunque concluyente. Es el único caso, hasta ahora, de un mercado subdesarrollado haciéndose a sí mismo.

²⁹ Mi análisis comparativo insumo-producto de la contribución de cambios en la composición de la demanda final, para el alza del alto coeficiente de importación de la economía argentina, en la década de 1950, lo encontré algo grande (Felix, 1968). Indudablemente, se necesitaba más trabajo para vincular los cambios de composición en las proporciones desagregadas del desplazamiento hacia nuevos productos, pero el hallazgo me parecía una partida francamente promisoría para explicar la paradoja de los coeficientes de importación en ascenso, en la sustitución de importaciones en los países subdesarrollados. Sin embargo, el principio parece haber sido ampliamente ignorado, no por defectos analíticos básicos, sino por la época del bloqueo paradigmático.

Sus condiciones iniciales incluían una aristocracia amante del lujo en la época Tokugawa, servida por un sector protoindustrial bien desarrollado, y una clase comerciante en ascenso (Beasley, 1973, cap. II; Smith, 1960). Los tratados desiguales impuestos a Japón, en 1858, por las potencias del oeste, establecían un límite del 5% sobre los aranceles, y proveían de protección extraterritorial a los comerciantes extranjeros. Vigentes hasta 1911; los tratados bloquearon virtualmente al japonés de todo, menos de una estrategia industrial orientada a la exportación hasta la Primera Guerra Mundial. Nada de esto favoreció el desarrollo económico integrado. Más, la relación del consumo con el total de artículos importados declinó durante el periodo del tratado desigual, y simplemente se niveló de allí en adelante (Shionoya, 1968, pp. 87-88). La producción agrícola aumentó lentamente, y el nivel de nutrición de la mayoría de los japoneses mejoró.³⁰ El producto y el empleo del sector protoindustrial aumentó secularmente; más lentamente que en el sector industrial, con salarios diferenciales entre los dos, extendiéndose después de la Primera Guerra Mundial; pero con una modernización gradual de los procesos y una productividad creciente de la mano de obra (Broadbridge, 1966).

El lento progreso del cambio de preferencia hacia los bienes modernos, el cual obligó a una descomposición estructural, está ahora totalmente bien documentada. La elasticidad en el ingreso, que se refleja en la demanda de trigo, carne, productos derivados de la vaca, y otros exóticos, fue un precedente anterior a la Segunda Guerra Mundial en relación a otros países de nivel comparable en el ingreso *per capita* (Kaneda, 1969). Hasta 1955, las unidades familiares japonesas urbanas dedicaron casi la mitad de sus gastos a productos de diseño Tokugawa, con la disminución en esa proporción, sólo de manera moderada, por las unidades familiares con ingresos más altos. El 48% de los bienes duraderos de las unidades familiares era de origen local, así como el 46% de ésta se había adquirido en la década precedente. Agregando el alojamiento a los cálculos, el valor de las posesiones de estilo Tokugawa se eleva a 73% (Rosovsky y Ohkawa, 1961).

Japón nunca fue una economía de libre mercado. En la época del tratado desigual la estrecha interconexión del gobierno con la industria en gran escala y las finanzas —industria japonesa— estaba funcionando. Pero, el progreso lento del cambio de preferencia dio a los

³⁰ El consumo diario *per capita* de calorías y proteínas aumentó un 5% entre 1874-1882 y 1918-1927 (Mosk, 1977, cuadro I).

políticos japoneses más espacio para maniobrar que el que tenían la mayoría de los gobiernos subdesarrollados. Ellos podían importar tecnología de manera selectiva, mientras excluían a los inversionistas extranjeros directos; generaban, consecuentemente, una alta proporción de acumulación de capital público y privado, invertían copiosamente en educación y en programas de investigación técnica, y promovían las modernas industrias metalúrgica y de ingeniería para objetivos de desarrollo y militares (Watanabe, 1968). Es sabio darse cuenta que la afortunada industrialización de Japón y Pearl Harbor fueron posibles, ambas, en parte, por la tenaz adhesión de la burguesía japonesa en ascenso a símbolos de estatus, tales como el kimono de seda y el atún crudo en escabeche.

CONCLUSIÓN

Vamos a concluir con algunas observaciones sobre las implicaciones políticas. Las expreso como miembro generacional, de buen pasar, de la opulenta tercera parte (que permanece constante) del mundo. Uno tiende, en las circunstancias de situación y de edad, a dar un peso mayor a cosas tales como el mantenimiento del sistema mundial, queriendo decir, en este contexto, el mantener la inestabilidad de los países subdesarrollados lejos del rompimiento de la estabilidad política y la riqueza de aquí, en casa. Pero, el bienestar, o la escasez de ella, en los otros dos tercios del mundo continúa siendo, también, de demasiado peso en mi escala de valores. Pero lo tanto, a uno le gustaría ver a la economía política y a otras ciencias sociales hacer una contribución más positiva para la reconciliación del valor conflicto, de lo que hasta ahora han hecho.

En nuestra parte del mundo, muchos sociólogos y politólogos abandonaron, aparentemente, su teoría de modernización etnocéntrica acerca del cambio socioeconómico en los países subdesarrollados, y están tomando en serio las teorías de la dependencia y otras expresiones vagas, por el descontento de los científicos sociales de los países subdesarrollados con el crónico sistema de inestabilidad y el crecimiento de las iniquidades en sus sociedades. El punto de vista central de sus percepciones es que las influencias económicas y culturales, que emanan de las poderosas economías de mercados ricos, avanzan firmemente, fomentando la inversión de prioridades económicas y el mal uso del

potencial productivo. Los esfuerzos para reordenar estas prioridades se vieron frustrados con la ayuda económica y, en ocasiones, el poder militar de las poderosas economías capitalistas. El mantenimiento del sistema económico mundial es visto, así, en conflicto, más según la ética, con las prioridades sociales convenientes para los países subdesarrollados. Sin embargo, puesto que su punto de vista profesional es analizar cómo las influencias culturales afectan las políticas y valores de los países subdesarrollados, no cómo ellas se vinculan con las tendencias del producto, empleo, balanza de pagos, elección técnica, etcétera, esa parte de su análisis es oscura. No obstante, como este ensayo ha tratado de demostrar, hay —por lo menos— alguna validez en sus deducciones económicas, quizá en grado significativo. Cuán significativo y qué tipo de políticas reparadoras podrían hacer más bien que mal es algo para lo cual se necesita más investigación.

Algunos economistas de los países subdesarrollados y de los países ricos han utilizado sus conocimientos técnicos para elucidar algunas de las vinculaciones económicas deducidas de la literatura de la dependencia. Pero, los economistas, “nadando” con la corriente principal, están inclinados a recomendar fuertes dosis de disciplina de mercado, llegando a los precios justos, y otras prescripciones basadas en lo neoclásico. Las prescripciones, a menudo, tienen sentido para soluciones a corto plazo la crisis de la balanza de pagos, pero —principalmente— porque, al adoptar tales políticas, el país subdesarrollado aumenta su credibilidad con respecto al tesoro de Estados Unidos de Norteamérica y la banca internacional privada y oficial, y, en algunos casos, el crédito extranjero arrastra la inversión acelerada de sus oligopolios multinacionales. Por lo tanto, la prescripción es, a menudo, la vía más rápida para resolver la crisis financiera inmediata, dado las fuertes antipatías internas y externas para cambiar rumbos. El realismo en la contribución de los límites del poder al espacio político no se desacredita. Adornar el realismo con verbosidad teórica imperfecta, pretendiendo mostrar que los paliativos de corto plazo también facilitan las soluciones a largo plazo, de desubsidio e iniquidades; es —sin embargo— especialmente cuando los efectos a largo plazo sirvieron frecuentemente para empeorar las inequidades, profundizar los desequilibrios, y prorrogar las crisis financieras. Tales embellecimientos teóricos son, entonces, simplemente, suministros de ardidés para los poderosos y opulentos, y ultrajantes para los dependientes y pobres.

Quizá no sea mutuamente aceptable la conveniencia política entre

los objetivos del mantenimiento del sistema de la opulenta tercera parte, y los deseos de bienestar de los países subdesarrollados. Pero, como economistas debemos, por lo menos, tratar de ver si existe una serie de intereses, factibles económicamente, y qué alternativas políticas hay en esa serie. Nosotros, probablemente, no estamos para avanzar sino, en todo caso, para comenzar una base teórica que dé por supuesto, *a priori*, muchos de los ingredientes claves del conflicto.

Espero que este discurso moral me hará ganar la absolución parcial de M. M. por el "análisis" tedioso en el cual fue envuelto.