



ECONOMIA

revista del instituto de investigaciones económicas y financieras n-57

ECONOMIA

Enero de 1973

No. 57

TERCERA EPOCA

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR

Facultad de Ciencias
Económicas

Instituto de Investigaciones
Económicas

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR

Rector: Ing. Gonzalo Luzuriaga
Vicerrector: Dr. Estuardo Pazmiño
Secretario General: Dr. Gustavo Chávez

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Consejo Directivo

Decano: Econ. Marco Herrera
Subdecano: Econ. Fausto Guerrero
Vocales docentes: Econ. Gonzalo Guzmán
Econ. Wilson Ruales
Econ. Félix Orbe
Dr. Walter Guerrero.
Vocales estudiantiles: Sr. Marco Torres
Sr. Juan Villavicencio
Sr. Pedro Votruba
Sr. Luis Pereira
Secretario: Dr. Roger Jaramillo

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS Y FINANCIERAS

Director: Econ. René Báez Tobar
Investigadores: Prof. José Dávalos
Sra. Rosa Mancheno de Bastidas
Srta. Genoveva Méndez
Srta. Nancy Power
Sr. Gabriel Castro.
Ayudantes de Investigación Sr. Ramiro Cisneros
Sr. Antonio Pico
Sr. Marco Tafur
Sr. Edison Vela.
Secretaria: Srta. Enriqueta Charpentier

ECONOMIA

ENERO DE 1973

Nº 57

TERCERA EPOCA

SUMARIO

| | págs. |
|---|-------|
| — EDITORIAL | 7 |
| — HACIA UNA TEORIA LATINOAMERICANA DE LAS CIENCIAS SOCIALES Antonio García | 9 |
| — EL MODELO AGROEXPORTADOR ECUATORIANO Fernando Velasco | 28 |
| — ESTRUCTURA SOCIAL DEL ECUADOR Esteban del Campo | 48 |
| — LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA A LOS PAISES ANDINOS Gustavo Urbina | 65 |
| — INTEGRACION Y DEPENDENCIA Aníbal Quijano | 76 |
| — REFORMA EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS | 92 |

Para todo lo relacionado con esta publicación dirigirse a:
Instituto de Investigaciones Económicas y Financieras
de la Universidad Central
Apartado 1088 Quito - Ecuador

LAS NUEVAS TAREAS

Explicablemente la crisis extendida y de manifestación múltiple que envuelve a nuestras sociedades explotadas y dependientes, se ha convertido en la incitación central de la intelligentsia. Obviamente que nos referimos a la pléyade de académicos y científicos sociales que encuentran que el mundo está mal construido y que, por lo mismo, la necesidad de transformarlo se inscribe dentro de un ideal ético irrenunciable.

Esa incitación hunde sus raíces en los grandes acontecimientos del siglo y en los procesos de esclarecimiento y discusión que los mismos han suscitado. Pero, además, la preocupación por la tragedia de millones de seres humanos, en realidad la mayoría de miembros de la especie, se deriva sustancialmente de la creencia en que la pobreza y el atraso no son condiciones impuestas por designios providenciales, sino consecuencias necesarias y normales de relaciones de dominación y explotación impuestas a distinta escala dentro de largos ciclos de evolución antagónica de la sociedad. Si ésta es una premisa válida, como en efecto lo es para todos cuantos se hayan despojado de las anteojeras de la filosofía idealista, la posibilidad de que la inteligencia y voluntad de los hombres actúen como factores de mutación social y política logra su plena reivindicación y sentido.

Dentro de esta reconocida posibilidad humana de transformar su habitat social, a la comunidad de científicos sociales le corresponde un conjunto de tareas y exigencias de carácter específico.

Los intensos procesos de cambio que vive el mundo, su frecuencia y su originalidad, plantean al economista y al sociólogo una exigencia de permanente actualización en el conocimiento, es decir una contemporaneidad con un presente rico en acontecimientos que tienen que ser explicados y ra-

cionalizados dentro de esquemas analíticos y conceptuales que definan el real carácter y dirección de la dialéctica social. El científico, el profesional o funcionario que ignore cuanto ocurre a su alrededor estará confinando su obra y su esfuerzo a la esterilidad, al inmediatismo superfluo, en suma, a la penumbra de un mundo, de su propio mundo que no ha sido capaz de descubrirlo y entenderlo.

Empero, esta operación de descubrir la realidad palpitante, este aquí y ahora social, plantea a la actual generación académica y profesional la inmensa tarea de revisar el defectuoso acervo instrumental provisto ya sea por la ortodoxia del pensamiento liberal, o ya también por cierto marxismo eclesiástico y dogmático, que penetraran en la Universidad Latinoamericana a consecuencia de la colonización cultural e ideológica a que hemos estado sometidos.

Pero si a los científicos sociales se les asigna como tarea específica el pensar y ordenar metodológicamente los hechos y expresiones de sus pueblos, esto no quiere decir que su labor esté cumplida; los altos vuelos del espíritu nunca pueden constituir una alternativa a las contingencias y riesgos de la lucha social cotidiana. El pensamiento y la acción unidos en un único proceso constituyen el verdadero módulo de participación y compromiso.

Esta vez hemos querido simplemente reconocer algunas de las grandes líneas de trabajo que la dramática circunstancia socio-económica plantea a los hombres de pensamiento, que por antonomasia son los hombres universitarios. La Revista "Economía", a publicarse en adelante regularmente, aspira a cumplir dentro del correcto camino de reunir a la inteligencia del país y del continente para pensar en conjunto sobre los hechos, dimensiones y opciones de la transición social contemporánea.

HACIA UNA TEORIA LATINOAMERICANA DE LAS CIENCIAS SOCIALES DEL DESARROLLO

ANTONIO GARCIA

¿PUEDE EXISTIR UNA CIENCIA SOCIAL LATINOAMERICANA?

Uno de los más peligrosos y difundidos mitos de las ciencias sociales consiste en la creencia de que la teoría científico-social es **absolutamente universal** y de que su validez desborda el marco de los espacios culturales y de los procesos históricos. Desde luego, este mito reviste la mayor peligrosidad —desde el punto de vista de los países atrasados y dependientes— en el caso particular de la ciencia económica, en cuanto ésta se relaciona con los problemas de la riqueza, de la propiedad, de la distribución de los ingresos, de la acumulación y de la inversión, ocultando sutilmente su trasfondo ideológico en las diversas formas que reviste la **racionalización científica**. Este hecho explica el que todavía hoy se considere, en ciertos círculos académicos de América Latina, que la economía clásica liberal no es una racionalización de los problemas, experiencias e intereses de la Inglaterra de fines del siglo XVIII o de los primeros decenios del XIX, sino la ciencia económica misma. Semejante proceso de mistificación fue posible en razón de que América Latina —salida de la más burda y más atrasada escolástica— no

ha ganado la capacidad crítica de descubrir el trasfondo ideológico de la teoría económica o de separar el método de análisis del cuerpo de conclusiones.

En Adam Smith, en David Ricardo o en Carlos Marx, se ha tomado más el **cuerpo de doctrina, el resultado de la aplicación del método** —análisis, ordenamiento, interpretación— que el método mismo. Así llegaron la economía clásica liberal o la economía marxista a América Latina como una **dogmática**, antes que como un método de pensamiento científico. Y si no podían separarse método y “cuerpo de doctrina”, instrumento analítico y resultados de su aplicación dentro de un cierto contexto histórico, no se hacía posible una utilización científica del método dentro de contextos históricos tan radicalmente diferentes como los que han caracterizado a los países latinoamericanos y resultaba inevitable la transformación del **cuerpo de conclusiones** en una masa intocable y sacralizada del conocimiento social. La **riqueza de las naciones de Adam Smith** o los **Principios de economía política y tributación**, de David Ricardo, así como más tarde la obra teórica de Keynes sobre el problema del empleo dentro de la economía capitalista de poscrisis, no estimularon el pensamiento crítico sino que constituyeron los nuevos componentes de una Iglesia universal cuyos centros rectores se han localizado en Inglaterra y Estados Unidos, sucesivamente. Semejante concepción absolutista de la ciencia social o de la teoría económica, ha hecho imposible comprender, en América Latina, el alcance de las **reflexiones críticas** de los grandes maestros contemporáneos formados en el propio ámbito de la sociedad capitalista, como Keynes, Schumpeter, Myrdal o Joan Robinson. “La teoría económica —dice Keynes y lo reafirma Rostow en **El proceso de desarrollo—** (1) es un **método** más bien que una **doctrina**, un aparato mental, una técnica de pensamiento más bien que un cuerpo de conclusiones establecidas.” Desde luego, el primer problema que se plantea en relación con la teoría económica —o con cualquier forma del pensamiento científico social— es el de saber en qué clase de método de pensamiento se

(1) Walt W. Rostow, **El proceso de desarrollo**, edic. poligráfica. Buenos Aires, 1964, p. 362.

fundamenta, ya que existen métodos dinámicos y métodos estáticos, métodos que integran los aspectos cuantitativos y cualitativos de los fenómenos y métodos que reducen el conocimiento a las descripciones formales o a las mediciones cuantitativas, métodos que van de la realidad social e histórica a los esquemas mentales y métodos que van de los esquemas mentales a la realidad social o histórica, métodos absolutistas y métodos dialécticos.

El trasfondo escolástico y absolutista del pensamiento latinoamericano posterior a la guerra de independencia, explica su incapacidad de utilizar las herramientas metodológicas en el análisis de los fenómenos y procesos históricos peculiares de los países atrasados y dependientes, esto es, sociedades localizadas en la periferia de la constelación capitalista. La teoría smithiana de la división internacional del trabajo —que se fundamenta en la concepción de un sistema de relaciones internacionales de intercambio en el que la nación dominante “se especializa” en la producción y exportación de manufacturas industriales y tecnologías de elevada densidad de valor, mientras que los países atrasados de la periferia “se especializan” en la producción y exportación de productos primarios— no es sólo el resultado de la aplicación de un método científico de conocimiento a una cierta realidad concreta, sino que es también la **racionalización de una ideología de dominación** en la que se expresan los intereses, las aspiraciones y el sistema de valores de la Inglaterra imperial de finales del siglo XVIII y principios del XIX. La propagación de la teoría clásica liberal de la división internacional del trabajo hizo posible que las **élites** intelectuales, burguesas y latifundistas de América Latina, creyesen —de acuerdo con los dogmas de la teoría clásica del comercio internacional— que era “una ventaja comparativa” el continuar especializándose en la producción y exportación de productos primarios e importando bienes suntuarios, manufacturas de consumo, capitales y tecnologías desde la nación metropolitana. En última instancia, lo que estas **élites** no han alcanzado a descubrir, es que por medio de semejante teoría América Latina estaba adoptando —y alienándose— las líneas ideológicas de la nación dominante, perdiendo toda capacidad de analizar y comprender

los problemas del atraso y la dependencia y aceptando implícitamente el dogma de que para los países atrasados es una "ventaja comparativa" el continuar siendo atrasados.

A esta alienación ideológica le debe América Latina el que sus problemas estructurales sólo hubiesen empezado a plantearse con posterioridad a la gran depresión de 1930, retrasando históricamente las posibilidades de su desarrollo. Alienada a los mitos de la nación dominante, las élites latinoamericanas no han podido reconocer, en la trama de la teoría económica clásica, lo que hay de ciencia y lo que hay de ideología, lo que hay de formulación teórica y lo que hay de expresión de los intereses metropolitanos. Ha sido necesario que uno de los últimos grandes pensadores de la economía liberal —como Myrdal— haya emprendido la desmistificación de la teoría clásica (iniciada desde el siglo XIX por las corrientes críticas del marxismo), para que el pensamiento latinoamericano se haya abierto a la puesta en cuestión de lo que hasta ahora se consideró como un **cuerpo sacralizado de dogmas**. La teoría económica —dice Myrdal— (2) "es en gran medida una racionalización de los intereses que predominan en los países industrializados, en donde aquélla se inició y fue desarrollada más tarde. En principio, la teoría económica, no se ha ocupado de los problemas de los países subdesarrollados y si, no obstante, se le aplica indiscriminadamente a esos problemas, resulta inadecuada". "Gran parte de la asistencia que se ofrece a esos países subdesarrollados en materia de comercio y pagos, tiene el mismo débil fundamento dentro de una teoría que no es adecuada para los problemas de esos países. En realidad —agrega el economista sueco— (3) ni la teoría del comercio internacional, ni la teoría económica general fueron concebidas nunca para explicar las realidades del subdesarrollo y desarrollo económicos". Oskar Lange —el brillante economista del marxismo polaco— ha precisado, en su *economía política*, la naturaleza particular de la economía política clásica, en cuanto ésta sólo expresa la experiencia histó-

(2) *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1950, p. 115.

(3) Myrdal, *op. cit.*, p. 19.

rica y los problemas de un cierto tipo de sociedad: la sociedad capitalista. Su **universalidad**, como teoría científica, se circunscribe al contexto histórico que expresa: “Es necesario hacer constar —dice Lange—, (4) en lo que se refiere a la división de la economía política en sus partes que corresponden a las diversas formaciones sociales, que, por ahora al menos, la única rama de estas economías que se halla totalmente desarrollada es la que estudia el capitalismo. La economía política clásica se limitaba solamente a estudiar el modo de producción capitalista; y las diversas formaciones precapitalistas representaban para ella, según la expresión de Marx, “algo así como lo que para los Padres de la Iglesia, v.gr. religiones anteriores a Cristo”. No existiendo sino estudios fragmentarios sobre diversos tipos de economía precapitalista, Lange concluye que “la economía política de las formaciones sociales anteriores al capitalismo, como ramas sistemáticamente estudiadas de la economía política, no existe aún”. (5). Es necesario, entonces desde la perspectiva peculiar de los países atrasados y dependientes, dilucidar, críticamente, estas tres cuestiones básicas:

- a] la de cuál es la **verdadera naturaleza** de la teoría científico-social, en general y de la teoría económica en particular;
- b] la de cuáles son las relaciones entre teoría científico-social e ideologías sociales, y
- c] la de cuáles son las grandes categorías históricas de las ciencias sociales en un universo dividido entre grandes circuitos o áreas: el de las **formaciones capitalistas**, el de las **formaciones socialistas**, y el de las **formaciones características** de los países atrasados y dependientes.

¿Puede continuar hablándose de unas ciencias sociales **únicas, universales, puras**, por encima del contexto histórico de

(4) **Economía política**, Fondo de Cultura Económica, México, 1964, p. 90.

(5) Lange, *ob. cit.* p. 92.

unas sociedades que están constituidas como formaciones capitalistas, socialistas o articuladas a los diversos tipos de la **economía natural**, de la **economía señorial** o del **capitalismo dependiente**?

NATURALEZA DE LA TEORIA CIENTIFICO - SOCIAL

En última instancia, la **ciencia social** está constituida por dos elementos: un método —de investigación, de análisis, de ordenamiento, de interpretación— y unos **resultados** de la aplicación del método. Uno de los más graves errores cometidos en el ámbito de diversas corrientes de pensamiento —en países cuyo atraso cultural se expresa en la falta de una conciencia crítica— ha consistido en no ver y comprender estos elementos como expresiones de una realidad histórica (tiempo y espacio), asignándoles unos valores absolutos. El **método** aparece así como un **recetario artificial y abstracto acerca de las formas del conocimiento social y los resultados de su aplicación como una dogmática**. Este hecho explica la **naturaleza eclesiástica y esotérica** de las obras maestras que han formulado tanto la teoría científica ortodoxa (en cuanto proyecta la problemática, experiencias y condiciones históricas de las formaciones capitalistas) como las teorías heterodoxas o heréticas (en cuanto expresan ideologías revolucionarias y anticapitalistas). El liberalismo llegó a América Latina como una dogmática —con un elenco de valores intocables, de Adam Smith o Rousseau a los apologeticos Say o Bastiat— pero el marxismo también. Sin una capacidad de comprensión del marxismo como **método crítico de pensamiento**, la “inteligencia” herética de América Latina, después de la primera posguerra, sólo podía tomar al marxismo como un **cuerpo intangible de dogmas**, resultado de la aplicación del método en las formaciones capitalistas más desarrolladas. Así se configuró el fenómeno de la transfiguración de un pensamiento crítico en una escolástica de izquierda.

Ahora bien: una teoría es una estructura conceptual que resulta de aplicar un método a un cierto repertorio de problemas, experiencias y procesos estrictamente definidos en el tiempo y en el espacio. Es una burda falacia la de asignar a la teoría

—en cuanto respuesta y proyección de una praxis, de un contexto, de una circunstancia histórica— una **universalidad absoluta**, esto es, aquella que trasciende y desborda los marcos de un cierto contexto de tiempo y espacio. La teoría clásica del comercio internacional, por ejemplo, no tiene otra universalidad que la comprendida en el ámbito de las formaciones capitalistas y en particular la relacionada con un ordenamiento clasista de las naciones (naciones hegemónicas y naciones dependientes o países del centro y de la periferia de acuerdo con el **esquema de la CEPAL** de las relaciones internacionales de intercambio).

El haber atribuido a esa teoría una universalidad absoluta y el haber aceptado la idea de que el libre comercio genera unas tendencias al equilibrio y a la igualación del ingreso, ha desgarnecido teórica y políticamente a los países atrasados y ha estimulado una más desigual distribución de los recursos originados en el sistema de relaciones internacionales de intercambio, profundizando aún más la brecha que separa a los países del centro y a los de la periferia. En razón de que la teoría clásica del comercio internacional oculta o disfraza el carácter de las relaciones internacionales de intercambio dentro de la economía capitalista —en cuanto estructura de explotación y dependencia— desempeña una función de pieza maestra de esa estructura, amparando la constante transferencia del excedente económico desde la periferia satelizada al centro del sistema colonial, mecanismo que explica tanto la incapacidad estructural de desarrollo de los países dependientes como el creciente enriquecimiento de los centros metropolitanos. “El resultado normal del libre comercio entre los dos países, uno industrializado y el otro subdesarrollado —dice Myrdal— (6) es la iniciación de un proceso acumulativo que tiende al empobrecimiento y estancamiento del segundo.”

En cuanto la teoría clásica de la economía política **racionaliza, generaliza o universaliza** el interés particular de una clase y de un imperio, sirviéndose de abstracciones o representaciones deformadas, es ideología. (7). En este sentido histórico, lo

(6) Myrdal, **op. cit.** p. 115.

(7) Ver Henri Lefebvre, **Sociología de Marx**, Península, Barcelona, 1969, p. 61.

ideológico constituye ese tipo singular de envoltura que mistifica y oscurece (en el sentido que le dio Marx) la teoría científica, atribuyéndole una **racionalidad** o una **universalidad intemporales, ahistóricas y absolutas**. La posición crítica de las ciencias sociales en América Latina, debe consistir —en una primera instancia de evaluación o reformación de la **teoría clásica, inglesa o norteamericana**— en el descubrimiento objetivo de los mitos, las representaciones o los elementos ideológicos sobre los que descansa aquella teoría, **asignándole la universalidad relativa y el valor histórico que realmente tiene**. Este debe ser el punto de partida para un reexamen crítico de los grandes maestros de las ciencias sociales en el mundo contemporáneo —dentro del marco histórico del capitalismo—, bien se trate de Adam Smith, de David Ricardo, de Proudhom, de Augusto Comte, de Federico List, de Keynes o de Schumpeter.

RELACIONES ENTRE LA TEORIA CIENTIFICA Y LA IDEOLOGIA EN LAS CIENCIAS SOCIALES

Por lo mismo que la teoría científica social es una respuesta a una problemática específica de tiempo y espacio, conserva y racionaliza, en su trasfondo y en su proceso, un cierto sistema de valores, de intereses, y de aspiraciones sociales. La teoría clásica liberal, por ejemplo, proyecta y racionaliza el sistema de valores de la sociedad capitalista inglesa, en relación con problemas como el de la propiedad sobre la tierra y los medios de producción, el del ahorro, el de la división del trabajo o el de las relaciones internacionales de intercambio. Ese sistema de valores —creencias, aspiraciones, intereses—, no constituye por su naturaleza, una teoría científica, sino una ideología. Lo que equivale a decir que la ideología aparece como un trasfondo de la teoría científico-social, en cuanto ésta expresa **una circunstancia histórica definida en el tiempo y en el espacio**. En términos estrictos, si bien existen ideologías sociales sin una teoría científica social, no existe una teoría científico-social sin una ideología, por lo menos mientras existe un universo escindido en países imperiales y países satelizados o colonizados o una sociedad desgarrada en clases antagónicas. La ideología de las

naciones dominantes o de las clases dominantes es la **sustancia mistificadora** que impide a los países colonizados o a las clases socialmente sometidas, **ver** y comprender la realidad del mundo en que viven, atribuyendo al **orden natural** su empobrecimiento, su atraso y su dependencia. El concepto de una "ciencia social pura" despojada de todo trasfondo ideológico, es un simple artificio conceptual y carece de significado teórico en el campo de las ciencias sociales. En su **Economía política** Oskar Lange afirma que "las ciencias sociales forman parte de la ideología peculiar de una formación [históricamente] dada; tienen —por decirlo así— carácter **ideológico**". (8).

"El método científico —dice Rodolfo Bledel— (9) no ha podido liberarse de la impronta ideológica. El método científico, aplicado a las ciencias sociales y a la ciencia económica en particular, encuentra un objeto sumamente complejo y dinámico, debido al cúmulo de intereses materiales y culturales que lo componen y a las interacciones que entre estos intereses existen. El método, por supuesto, asume el rigor lógico que le es propio, pero debe partir de ciertas hipótesis o consideraciones preliminares que suponen la prevalencia de unos intereses materiales y culturales sobre otros. El método, en efecto, se apoya en determinados juicios de valor que integran la **visión** que el estudioso de la ciencia social posee de la materia." Esta óptica valorativa o **visión** fue definida por Schumpeter (10) como ese acto **preanalítico** que antecede necesariamente a toda concep-

-
- (8) **Op. cit.** p. 283. "La ideología dominante cumple con una función práctica —dice Armando Matterlart, en **La ideología de la dominación en una sociedad dependiente** (Signos, Buenos Aires, 1970, p. 26)—; confiere a un sistema social determinado cierta coherencia y una unidad relativa." "El **modus operandi** que caracteriza a la ideología es, en última instancia, hacer olvidar o silenciar las verdaderas fuerzas motrices, o en otros términos, hacer perder de vista los orígenes del orden social existente de tal manera que los individuos puedan vivirlo como un orden natural."
- (9) **Ideología y método en la ciencia económica**, Centroplan, Buenos Aires, 1968, p. 5.
- (10) "Science and ideology", en **American Economic Review**, marzo de 1949, citado por Bledel, **op. cit.** p. 6.

tualización y a toda investigación de procesos regulares, empíricos o deductivos. La señora Robinson la ha concebido como una **premisa metafísica** de todo proceso de conceptualización y análisis. Lo esencial es que, con una denominación u otra, son éstos los elementos que configuran el trasfondo ideológico de la teoría científico-social.

La ecuación teoría científica/ideología sólo puede ser analizada y comprendida por medio del **sentido totalizante** que caracteriza a un método dialéctico. En definitiva, esta ecuación descansa sobre la interrelación entre **saber objetivo e infraestructura subjetiva**, entre realidad y representaciones o imágenes destinadas no sólo a **proyectarla sino a transformarla**. Si la teoría científica se concibe como una expresión del saber objetivo —la **mirada objetiva** que pretende contemplar la naturaleza o la sociedad tal como **son absolutamente**— (11) la ideología puede analizarse, históricamente, de dos maneras: **como un método de mistificación y oscurecimiento de la realidad histórica o como una afirmación subjetiva del hombre en cuanto no se limita a ver la realidad sino que expresa su decisión de transformarla**, de acuerdo con un sistema de valores y a una imagen de la sociedad que aspira a crear. En el primer caso, la ideología persigue opacar o enmascarar la realidad, sustituyendo el conocimiento racional por **una apariencia**: (12) la visión ilusoria es fundamental en la construcción del mito y en la **alienación** de las naciones y de las clases sometidas a procesos de dominación y dependencia.. En el segundo caso, la ideología no es un elemento que tienda al oscurecimiento o mistificación de los procesos —deformando la teoría científica— sino un **modo de expresión** de la conciencia social en cuanto afirma **las aspiraciones, el voluntarismo, la decisión de un cierto hombre de ac-**

(11) Jean-Paul Sartre, *Materialismo y revolución*, Deucalión, Buenos Aires, 1954, p. 15.

(12) Lefebvre, *op. cit.*, p. 58: "La realidad social, es decir, los hombres y los grupos humanos en sus interacciones, produce **apariencias**, que más que otra cosa son ilusiones sin consistencia alguna. Estas apariencias son el modo de aparecer de las actividades humanas en el conjunto que constituye en un momento dado: las modalidades de la conciencia".

tuar sobre las fuerzas y materiales de la historia. Es a partir de ahí —como dice Lefebvre— (13) que “es imposible sostener que toda ideología es totalmente ilusoria. El fundamento de la ideología se desplaza. No se trata ya, con los colores de la historia, de una especie de destino ontológico que obliga a la conciencia a diferir del ser. El fundamento se convierte en algo verdaderamente histórico y sociológico: se trata de la división del trabajo y, también, del lenguaje”. En este sentido se menciona la ideología proletaria o la ideología de los países dependientes en cuanto expresa su decisión de **conocimiento crítico y de acción** sobre la historia, esto es, ideologías socialistas o comunistas.

Esta concepción histórica de la ideología permite llegar a dos conclusiones generales: la primera es que toda idea de que pueda existir una teoría científico-social sin ideología, es una **abstracción ahistórica y puramente racionalista**; y la segunda consiste en que es precisamente la ideología la que ha de caracterizar la naturaleza beligerante y dinámica de las ciencias sociales en América Latina o en los hemisferios atrasados y dependientes, en cuanto ha de transformarlos en **ciencias sociales de desarrollo**, esto es, en instrumentos conceptuales destinados a descubrir críticamente las estructuras y relaciones de dominación y dependencia (en el ordenamiento social interno y en el ordenamiento internacional) y a proyectar las políticas o estrategias de liberación social y de desarrollo independiente.

Desde el punto de vista de los países atrasados y dependientes, este hecho reviste la mayor trascendencia teórica y práctica, ya que ha hecho posible la **desmitificación de las ciencias sociales** por medio del descubrimiento de su falsa universalidad (en cuanto se fundamenta en la equiparación del sentido y alcances de la universalidad en las ciencias sociales y en las naturales) y del señalamiento de las líneas ideológicas que proyectan los intereses y sistema de valores de las naciones dominantes en los ámbitos de la economía capitalista. La desmitificación de la economía política clásica como una ciencia y como una ideología de la Inglaterra del siglo XVIII, ha permitido definir su carácter específico como teoría científica de una

(13) *Op. cit.*, p. 61.

cierta formación histórica —el capitalismo— y de una cierta sociedad constituida como centro rector del sistema, así como también ha hecho posible descubrir las ideologías de dominación (a nivel nacional y a nivel de las relaciones internacionales de intercambio) y la trama íntima de la dependencia. La teoría de la dependencia no sólo ha constituido un primer eslabón de las ciencias sociales en los países dependientes (así como la teoría de la explotación ha sido el fundamento de las ciencias sociales y de la estrategia política de liberación correspondientes al proletariado y a las clases explotadas dentro de la sociedad capitalista), sino la fundamentación de las teorías, ideologías y políticas del desarrollo independiente. En esto consiste el papel asignado a la teoría científica y a la ideología en las ciencias sociales de América Latina, Asia o Africa. Se trata de una estructura y de un proceso del pensamiento crítico, determinados por una circunstancia histórica y por un compromiso.

Si no existen ciencias sociales puras, tampoco existen ciencias sociales neutras, ajenas a los sistemas valorativos, a la conciencia social y a la actividad que realizan los pueblos latinoamericanos, africanos o asiáticos, por modificar las estructuras que los han hecho atrasados, pobres y dependientes. El punto de partida de este nuevo proceso del pensamiento científico social latinoamericano es la desmitificación de las ciencias sociales que elaboran y exportan las naciones metropolitanas, como parte de su estrategia de dominación y colonialismo cultural. El primer mito que parece demolerse es el de la ciencia social pura, neutra, aséptica, sin ideología y sin compromiso, que oculta celosamente su sistema de valores y su pretensión de identificarlo con el orden natural y con lo universal absoluto. Esta posición crítica frente al mito de la ciencia social pura, no sólo ha sido definida por los teóricos marxistas, sino aceptada por los últimos grandes pensadores de la Europa occidental, como J. Schumpeter en *Ciencia e ideología*, Joan Robinson en su *Filosofía económica* y Gunnar Myrdal. (14).

(14) “¿La historia de la economía, no es acaso una historia de las ideologías?”, se pregunta Schumpeter en su obra póstuma *Historia*

A la desmitificación de las ciencias sociales articuladas a procesos de dominación social y dependencia externa, sigue la elaboración de unas ciencias sociales **comprometidas** con los procesos de **liberación social** y **desarrollo independiente**. No sólo han de ser ciencias sociales latinoamericanas —en cuanto expresan un proceso histórico, unas circunstancias de tiempo y espacio— sino ciencias **con una teoría** y **con una ideología** proyectadas hacia la **descolonización** y el **desarrollo desde adentro y desde abajo** de América Latina. Dentro de este contexto, la ideología no es sólo ese “conjunto menos sistematizado de opiniones en materia económica que en cualquier tiempo y lugar domina en una opinión pública”, de que habla Schumpeter en su **Historia del análisis económico**, ni una forma de alienación burguesa (tal como se desprende de algunos enunciados marxistas del siglo XIX), sino una **forma de la conciencia social** que expresa los valores, las aspiraciones y objetivos finalistas que se trazan las clases sociales y los pueblos en su lucha por transformar la sociedad y la historia. Es esta proyección hacia adelante —hacia el **querer ser**, hacia la imagen de la **nueva sociedad** y del **nuevo hombre**— lo que hace de la ideología una fuerza motora y un enérgico mecanismo de motivación de las fuerzas sociales protagónicas y conductoras de los cambios. La imagen de la **nueva sociedad** se configura de acuerdo con el sistema de valores y las aspiraciones de las clases: su naturaleza depende de los niveles de desarrollo de la conciencia social, pero su trama es fundamentalmente ideológica.

LAS GRANDES CATEGORIAS DE LAS CIENCIAS SOCIALES EN EL MUNDO CONTEMPORANEO

Si la teoría científico-social es una estructura resultante de la aplicación de un método crítico a unos procesos determina-

del **análisis económico** (Fondo de Cultura Económica, México, 1944, pp. 34-35). La plena importancia del fenómeno político, agrega, “ha sido reconocido por la profesión un siglo después que Marx y Engels lo descubrieron y que usaron su descubrimiento en su crítica a la economía burguesa de su tiempo”.

dos en el tiempo y en el espacio, desaparece la noción absoluta de universalidad —noción vacía de sustancia histórica— y es reemplazada por el concepto de **universalidad relativa y enteramente condicionada a una cierta formación histórica**. **Universalidad relativa** es, entonces, la que corresponde a formaciones históricas que se constituyen con una cierta coherencia, se identifican con ciertos sistemas de valores y funcionan dentro de unas ciertas reglas económicas, culturales, sociales y políticas. Estas formaciones son las que se definen, históricamente, como **sistemas**.

Desde esta perspectiva histórica, las ciencias sociales no constituyen ni pueden constituir un sistema único y universal, sino que se orientan de acuerdo a las grandes categorías del mundo contemporáneo **tal como realmente existe**, esto es, un mundo escindido no sólo en clases sociales, sino en áreas nacionales o multinacionales correspondientes a diversas formaciones históricas:

- a] ciencias sociales de áreas pertenecientes a formaciones capitalistas plenamente desarrolladas (capitalismo monopolista);
- b] ciencias sociales de áreas comprendidas en recientes formaciones socialistas; y
- c] ciencias sociales características de los países atrasados y dependientes, bien sea que éstos se encuentren anclados en arcaicas fases coloniales o en modernos ciclos de neocolonialismo y dependencia.

La primera categoría es la que corresponde no sólo a los tipos desarrollados de formación capitalista (capitalismo monopolista de Estado), sino a las naciones que concentran un poder hegemónico y orientan su estrategia hacia la conservación hegemónica y orientan su estrategia hacia la conservación —directa o indirecta— de las estructuras de dominación y dependencia. No es una circunstancia fortuita la de que el **gran centro ideológico** del mundo capitalista haya sido Inglaterra —en los siglos XVIII y XIX— y hoy lo sea Estados Unidos, sobre

todo después de la primera guerra mundial; y la de que el liberalismo económico tenga el rango de ideología ritualizada y oficial de los dos sistemas imperiales. En uno u otro caso, la hegemonía “mundial” (sobre el respectivo circuito político del mundo capitalista), sólo ha podido conquistarse y conservarse mediante la combinación de tres elementos, para mencionar los de carácter más esencial y estratégico: **el poder económico, la potencia militar y la ideología.** Sin la ideología —expresada y propagada a través de las ciencias sociales, de la antropología, de la sociología, de la teoría política, de la geopolítica o de la estrategia— no podría mistificarse la estructura de las relaciones internacionales fundamentada en la dependencia, ni podría encubrirse la estructura de la dominación social sustentada en el funcionamiento institucionalizado de un sistema de clases antagónicas.

El liberalismo económico es, por antonomasia, la ideología en que amparan su poder tanto los “conglomerados” y estructuras monopólicas de la nación metropolitana, como las formaciones corporativas a través de las cuales funcionan las oligarquías burguesas y latifundistas de los países atrasados y dependientes: unas y otras se identifican en la defensa irrestricta de la “soberanía de la empresa privada” y en el desmantelamiento de las estructuras defensivas del Estado, orientados hacia la redistribución, la regulación, la gestión económica o la conducción del desarrollo. Dentro de los marcos del capitalismo dependiente, el Estado debe caracterizarse como una estructura liberal frente a la propiedad, los capitales, el mercado y los dividendos y como una estructura absolutista frente a las personas, la representación, la acción política y las demandas de participación de las masas urbanas y rurales. La fórmula clásica en América Latina es la del **liberalismo económico y absolutismo político,** en la que se plasma y articula la ideología de la nación hegemónica y de las oligarquías controladoras del poder en los países latinoamericanos.

La segunda categoría es la que responde a un sector del mundo en el que se han provocado profundos cambios estructurales —hacia adentro y hacia afuera— y en el que los pueblos han afirmado su voluntad de actuar sobre la naturaleza y

sobre la historia, aplicando unos esquemas socialistas de organización social y desarrollo armónico desde abajo y desde adentro. Toda la teoría científica social de las áreas del mundo articuladas a una formación socialista, está impregnada de las nuevas ideologías y los nuevos sistemas de valores —del proletariado, del campesinado, de las clases medias, de las élites revolucionarias— cuyo “centro de interés” no radica en el oscurecimiento o mistificación de las relaciones sociales —a cualquier nivel histórico— sino en la necesidad de su radical esclarecimiento: sólo en la medida en que la realidad social e histórica se haga **transparente**, estas formaciones socialistas podrán acercarse a las imágenes de **la nueva sociedad y del nuevo hombre**. La ideología —dentro de este contexto histórico— es una fuerza motivadora y que se apoya en propósitos de desmitificación y esclarecimiento de los procesos sociales, a nivel del “mundo” o a nivel de la más simple comunidad humana. “En esta situación —al decir de Lefebvre— (15) una ideología inspirada en el marxismo, puede examinar las relaciones entre esos términos mal distinguidos que son la ideología y el conocimiento, la utopía y la previsión del futuro, la poesía y los mitos. Debe retomar este examen crítico, cuyas constelaciones cambian sin cesar.”

La tercera categoría es la que corresponde a las ciencias sociales en los países atrasados y dependientes, en los que coexisten, dinámicamente, formaciones propias del moderno capitalismo monopolista, relaciones señoriales y formas arcaicas de economía recolectora, así como la organización política del Estado y una completa trama de relaciones de dependencia que va desde el **enclave colonial** hasta las formas más modernizadas del capitalismo dependiente (colonialismo tecnológico y cultural, extranjerización de las industrias básicas, comercio exterior basado en la exportación de productos primarios y en la importación de bienes de capital e insumos industriales de una elevadísima densidad de valor, tendencia al déficit crónico y acumulativo en las relaciones internacionales de intercambio, necesidad del creciente endeudamiento externo para financiar el des-

(15) *Op. cit.*, p. 80.

equilibrio estructural de la balanza de pagos, transformación de los países dependientes en exportadores netos de capital y de una élite científico-técnica a la nación metropolitana).

Los dos mayores obstáculos al desarrollo de este tipo singular de ciencias sociales consiste en que, de una parte, el atraso y la dependencia —en América Latina, Asia o Africa— no sólo existen en la órbita de lo económico o de lo político, sino también en el plano de la cultura y de la conciencia social; y de otra parte, todavía predominan, en las llamadas élites intelectuales de tipo tradicional, las formas escolásticas o prerracionalistas del pensamiento social y filosófico. En este contexto histórico, las ciencias sociales de los países dependientes no constituyen un cuerpo autónomo sino un simple trasplante de piezas integradas a la cultura y al sistema de valores de la nación metropolitana. La economía política, la sociología, la antropología, la teoría política, se exportan desde el centro a los países de la periferia del sistema, en procura de su identificación ideológica con la nación y las clases que ejercen la hegemonía (a nivel del sistema o a nivel de los países dependientes). Estos constituyen los sutiles engranajes de una alienación que se produce a través de la teoría científica que elaboran, refinan, especializan y arman de un enorme aparato documental, los centros rectores de la nación metropolitana.

La ausencia de autonomía y de fundamentación crítica de las ciencias sociales en los países dependientes explica su formalismo extremo, su inocuo virtuosismo, su sectorialización en compartimientos, su apego a dogmas y supersticiones, sus tendencias ritualizadas y retóricas, así como la carencia —casi absoluta— de investigación científica y tecnológica. La carencia de investigación sistemática es, simultáneamente, efecto y causa de los fenómenos de colonialismo en los planos de la cultura y de la ideología. La dependencia genera dependencia en las órbitas conexas de la economía, de la política o de la cultura. Se explica así que la “ciencia oficial” de los países latinoamericanos se alimente de ciertas supersticiones como la de que el desarrollo sólo puede ser efecto de la ayuda norteamericana, la de que el atraso es una fatalidad histórica de los países tropicales, la de que el comercio internacional está regido por principios

de igualdad y de libre concurrencia, la de que la propiedad privada sobre los medios de producción tiene el rango de una categoría de “derecho natural” y la de que el Estado, por serlo, es el “peor de los administradores”. En última instancia, se explica el que estas ciencias sociales —elaboradas y exportadas por la nación metropolitana— constituyen un complejo y articulado sistema de **racionalización de la dependencia**: desde luego, también se explica la crisis histórica de estas ciencias sociales (en cuanto están afectadas por una incapacidad radical para diagnosticar y resolver ninguno de los problemas estructurales que definen la naturaleza del atraso y la dependencia) y el carácter revolucionario de los científicos sociales que han roto con la “ciencia oficial”, han desencadenado el proceso de desmitificación de las teorías metropolitanas y han sentado las bases críticas para la elaboración de **una teoría latinoamericana del atraso, la dependencia y del desarrollo**.

Esta teoría latinoamericana del desarrollo —que racionaliza y universaliza los intereses, proyectos, aspiraciones y líneas ideológicas de los pueblos latinoamericanos— es el soporte de una verdadera, nueva y audaz **estrategia del desarrollo**: pero lo fundamental de esta teoría del desarrollo es que se apoya en una teoría estructural de la dependencia. Lo que equivale a decir que el punto de partida de una estrategia de desarrollo independiente, es una conciencia crítica de los estados de dependencia y de la relación de fuerzas estratégicas a nivel no sólo de áreas, regiones o hemisferios, sino del universo como totalidad pluralista.

Dentro de estos marcos históricos y conceptuales, las ciencias sociales en América Latina —o en Asia y Africa— revisten la naturaleza de ciencias sociales del desarrollo, vale decir, de ciencias que no sólo proyectan una formación histórica, una realidad específica, unos procesos definidos en el tiempo y en el espacio, sino una **decisión de desarrollarse**, desde adentro y desde abajo, afirmando la voluntad de ser, el anhelo de autodeterminación, la facultad de remover los obstáculos estructurales —de adentro y de afuera— la capacidad enérgica de movilizar, hacia la Tierra Prometida, todos los recursos humanos, físicos, tecnológicos, culturales o financieros integrados al esfuerzo in-

terno. Son, en consecuencia, ciencias sociales integradas y armadas de una teoría crítica y desmitificadora, así como de una ideología comprometida en las luchas latinoamericanas contra la dominación y la dependencia. Es esta perspectiva la que ha de convertir la teoría de la dependencia, de una doctrina herética, en la más trascendental categoría analítica de las ciencias sociales latinoamericanas.

EL MODELO AGROEXPORTADOR ECUATORIANO

BERNARDO VILLASO A. (*)

El extraordinario desarrollo de las letras productivas que se dio entre mediados del siglo XVIII y mediados del XIX se proyectó de la esfera de la producción a la del intercambio, consolidando definitivamente la división internacional del trabajo. En este contexto una serie de factores condujeron a la aparición de un tipo de intercambio comercial en base a la explotación del sector primario y a la importación de manufacturas. En estos países se definió un modelo de desarrollo basado en la exportación y dependencia de las economías centrales del sistema capitalista mundial, el mismo que se especificó en función de la estructura de factores internos y externos diferenciados que ciertos países de vinculación al mercado mundial.

En presente artículo pretendo, desde un ángulo crítico, caracterizar fundamentalmente que tuvo la vinculación de la economía ecuatoriana al mercado mundial y, además, para precisar la especificidad del modelo agroexportador que tuvo en esta vinculación. En la economía ecuatoriana, este tipo de vinculación se dio en un momento en que el mundo estaba experimentando una revolución industrial que llevó a la producción masiva de bienes de consumo y a la explotación del sector primario. El sistema productivo ecuatoriano se vinculó al mundo viviendo una fase de transición entre los estados de dependencia.

EL MODELO AGROEXPORTADOR ECUATORIANO

FERNANDO VELASCO A. (*)

El extraordinario desarrollo de las fuerzas productivas que se dio entre mediados del siglo XVIII y mediados del XIX se proyectó de la esfera de la producción a la del intercambio, consolidando definitivamente la división internacional del trabajo.

En este contexto, una serie de antiguas colonias van a dinamizar su intercambio comercial en base a la exportación del sector primario y a la importación de manufacturas. En estos países se definió un modelo de desarrollo volcado hacia afuera y dependiente de las economías centrales del sistema capitalista mundial, el mismo que se especificó en función de la interrelación de factores internos y externos determinando una cierta forma de vinculación al mercado mundial.

El presente artículo, precisamente, trata de señalar ciertas características fundamentales que tuvo la vinculación de la economía ecuatoriana al mercado mundial, y, además, busca puntualizar la especificidad del modelo agroexportador que devino de esta vinculación. En la coyuntura actual, este trabajo trasciende lo que sería un simple afán de conocimiento científico. Estamos viviendo una fase de transición entre dos estadios de dependencia. El sistema productivo, político e ideológico del país

(*) Profesor de la Universidad Central y de la Universidad Católica.

está mutándose, marcadamente en ciertos aspectos, subrepticamente en otros. Y la causa fundamental de este hecho es el reordenamiento del esquema de vinculación al sistema capitalista mundial. En este sentido, es oportuno examinar los fundamentales elementos constitutivos del modelo que estamos dejando atrás, ya sea para comprender las rupturas fundamentales que se están marcando en la estructura social, ya para comprender el carácter original de los elementos que se reacondicionan de acuerdo con la nueva funcionalidad que se está gestando.

Sin embargo de que estamos conscientes de la necesidad de un análisis global de la estructura social, hemos limitado el ámbito de este estudio a la estructura productiva, mencionando los elementos superestructurales tan sólo en la medida que era imprescindible para comprender el alcance de lo propuesto.

I. LA EXPANSION CACAOTERA

El incremento en el nivel de ingreso de los países centrales permitió que en el último cuarto del siglo pasado se expanda considerablemente la demanda de productos agrícolas tropicales. En estas condiciones, como es obvio, van a crecer las exportaciones. Así, en el Ecuador, éstas pasaron de cerca de 5 millones de dólares en 1883 a más de 7 y medio millones en 1894, habiendo incluso alcanzado los 9.7 millones en 1890.¹ De ellos, la parte más importante correspondía a la exportación del cacao, y el resto al café, la tagua, los cueros y el caucho².

Este proceso fue consolidando la posición de los grupos dominantes del litoral, y especialmente de la burguesía bancaria y exportadora. El partido liberal, que expresaba estos intereses, presionará cada vez más fuertemente desde 1884 y llegará finalmente al enfrentamiento victorioso con los núcleos latifundistas de la Sierra, luego del pronunciamiento del 5 de junio de 1895. En estas condiciones se va a acelerar la integración dinámica al mercado mundial. Signo inequívoco de ello fue el crecimiento de las exportaciones: 7.5 millones de dólares en 1900, 8 en 1901, cerca de 11 en 1904, 13 en 1912, decaerán algo durante la Guerra, sin embargo de lo que alcanzarán a 16.2 en 1916, 20.2 en 1919 y llegarán al clímax en 1920, año durante el cual el Ecuador exportó 22'174.000 dólares³.

La incorporación del Ecuador al mercado mundial fue relativamente tardía, dado el tipo de producto que fundamentaba el auge. En efecto, como es bien conocido, dentro de la activación de la demanda de productos primarios de ultramar, cobraron prioridad para los países centrales los productos agrícolas de clima templado, que constituían la base de su dieta. Los productos tropicales se demandaron activamente en una segunda fase, cuando el ingreso por persona había crecido lo suficiente como para justificar una importación masiva de productos como el café o el cacao.

Esta fase en la que se viabilizó la incorporación de los países que, como el Ecuador exportaban productos tropicales, coincidió con la consolidación del capitalismo monopolista, caracterizado clásicamente por Lenin como exportador del capital del centro hacia la periferia. Pese a esto la expansión exportadora del Ecuador se caracterizó por el control nacional, tanto del sistema productivo como de los mecanismos internos de comercialización y acopio. La interrelación se dio, en estas condiciones, casi exclusivamente restringida al intercambio comercial, aunque, es preciso recordarlo, el capital extranjero fue el que permitió la construcción de la más importante obra de infraestructura del país: el ferrocarril que unió Guayaquil y Quito.

Esta situación es explicable en la medida que el cacao no requería para su producción, ni una elevada concentración de capital ni una sofisticada tecnología. Además, a partir de 1860 es patente un franco proceso de consolidación del estado nacional, el mismo que se definió con la revolución liberal de 1895. La burguesía exportadora logró así articular un modelo económico-político con la participación de las otras fracciones de la clase dominante, que viabilizó su función de intermediario con el capitalismo mundial.

La relación comercial en principio se dio especialmente con países de Europa Occidental, Francia, Inglaterra y Alemania. Sin embargo, a partir de 1910, los Estados Unidos fueron desplazándolos como el más importante comprador, acentuándose esta relación con el estallido de la Guerra Mundial⁴.

LA ARTICULACION DEL MODELO

Enfrentados a una coyuntura internacional favorable, desde mediados del siglo XIX los productores buscaron la ampliación de sus plantaciones.

El capital requerido para ello fue obtenido, en parte dentro del propio sector, pero fundamentalmente en base al crédito otorgado por el sistema bancario. Esta relación ligará estrechamente a banqueros y exportadores. De esta suerte, cobraron los primeros un cierto poder, el mismo que se acrecentó cuando a partir de 1910, el incremento de la oferta de cacao endureció las condiciones del mercado, obligando a realizar exportaciones a consignación.

Al haber descansado la producción exportable casi exclusivamente en las grandes plantaciones, el núcleo básico que acumuló el capital fue la burguesía exportadora y bancaria asentada en Guayaquil. Dentro del circuito del cacao, absorbía el excedente a través del trabajo asalariado y del sistema de redención de cultivos⁵. A su vez, el excedente producido por el trabajo no remunerado de la Sierra, se concentraba en las manos de la aristocracia terrateniente, que abastecía el mercado interno y de esta manera se beneficiaba del auge.

La interrelación entre las dos zonas productivas va a determinar un flujo de la plusvalía acumulada en la Sierra, hacia la Costa. Este flujo operaba a través de dos canales:

- 1) La Sierra, productora de alimentos, adquiría bienes manufacturados los mismos que eran importados por Guayaquil. Puesto que estas manufacturas se pagaban con las exportaciones de cacao, a fin de cuentas, mediatizados por la relación internacional, se estaba intercambiando los alimentos serranos por el cacao costeño. Al existir diferentes niveles de productividad, llevando la peor parte los latifundios de la Sierra, se producía un desequilibrio expresado en la relación de precios.
- 2) La consolidación del sistema bancario nacional, posibilitaba que el capital circule hacia las actividades más rentables. En este caso hacia la producción cacaotera y la importación de manufacturas.

En términos políticos, la interdependencia señalada posibilitó el entendimiento entre la burguesía costeña y los terratenientes serranos, teniendo los primeros el papel hegemónico. Esto es, si bien, como anotamos, se producía un flujo de plusvalía hacia la costa, el auge compensaba en términos absolutos esta transferencia.

La prueba de esto lo encontramos en el hecho de que a partir de 1921, en que entra en crisis la exportación, pierde funcionalidad el modelo en términos políticos. Al disminuir el monto de la masa de plusvalía, se acentúa lo oneroso de los flujos de capital que iban de la Sierra a la Costa, determinándose, especialmente a partir de 1925, una aguda inestabilidad política, signo inequívoco del afloramiento de las contradicciones en el seno de la clase dominante.

EFFECTOS DEL AUJE EN LA ESTRUCTURA ECONOMICA

La expansión cacaotera, se asentó en una explotación extensiva de los recursos naturales y de la fuerza de trabajo. Al haber residido la ventaja comparativa de la producción nacional en la existencia de condiciones ecológicas favorables y de una mano de obra barata⁶, no se produjo una substancial incorporación tecnológica. En estas condiciones de baja productividad por hombre ocupado, los salarios fueron reducidos puesto que allí residió la buena parte de la competitividad del cacao. Así, el excedente generado fue absorbido totalmente por los propietarios de la tierra y por los grupos exportadores.

Por otra parte, la explotación cacaotera no es una demandante dinámica de insumos. Con excepción de cierta maquinaria, que en todo caso se importaba, los elementos para la producción se obtenían en los propios límites de la plantación. El único elemento básico traído de afuera eran los alimentos, que complementaban la dieta de la fuerza de trabajo. Estos alimentos se producían básicamente en la sierra, en base de mano de obra no remunerada, atada a los grandes latifundios por el sistema de concertaje⁷.

En suma, el auge no propició la conformación de un mercado interno de alguna extensión, que estimulase una diversificación de la economía. Por el contrario, al agudizar la concentra-

ción del ingreso en pocas manos, contribuyó a que la demanda se vuelva sumamente sofisticada y sensible a la adopción de patrones de consumo extranjeros, que sólo pudieron ser satisfechos a través de importaciones.

Este último fenómeno, consolidado a través de la dependencia cultural del país frente a las naciones centrales, determinó una alta rentabilidad del comercio importador. De esta suerte, las utilidades netas acumuladas en la expansión exportadora o se reinvirtieron en el mismo sector, o se destinaron al comercio, o se invirtieron en bienes raíces especialmente propiedad urbana, o simplemente, sirvieron para sufragar toda suerte de consumo suntuario. En una palabra, el modelo de crecimiento hacia afuera se reprodujo a sí mismo, consolidando internamente la posición del país dentro de la división internacional del trabajo.

La reducida demanda, obviamente, limitó las posibilidades de que surgiese un sector manufacturero. Más aún, como señala O. Sunkel:

“El desarrollo de un sector exportador que compite con éxito en los mercados extranjeros significa, desde el punto de vista de la economía exportadora, que se ha desarrollado una actividad que tiene ventajas comparativas y por consiguiente, costos relativos menores que el resto de las actividades económicas del país; por consiguiente, las importaciones pagadas con las divisas que genera el sector más productivo de la economía, esto es el sector exportador, resultarán en principio más baratas que la producción nacional alternativa”.⁸

Esto es, en el Ecuador un posible sector manufacturero debía competir con el nivel de rentabilidad del sector productor de cacao, el cual era bastante alto⁹. Sin embargo, aún había una posibilidad adicional: que se hubiese otorgado competitividad al sector manufacturero a través de una adecuada política cambiaria y arancelaria. Ello obviamente no fue posible, por la hegemonía de la burguesía comercial, cerrándose así cualquier posibilidad de un proceso de industrialización¹⁰.

En suma, el auge cacaotero tuvo una muy limitada repercusión en los demás sectores de la economía. Si bien determinó

una mayor demanda de alimentos, esto no dinamizó el sector agropecuario serrano. En cambio propició la migración de mano de obra de la Sierra a la Costa,¹¹ actuando, en este sentido como poderosos estímulos, no sólo los salarios monetarios pagados en la costa, sino también la apertura del ferrocarril y, hasta cierto punto, la abolición del concertaje de 1918.

Es importante, además destacar el proceso de fortalecimiento económico del Estado, que al acrecentar sus ingresos en base a la tributación de las exportaciones, pudo expandir el gasto público. Claro está que ello implicó una mayor vulnerabilidad de la economía del país, puesto que la inversión y el empleo públicos dependían también de la suerte de las exportaciones.

LA CAIDA DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO

La articulación económica entre los núcleos terratenientes de la Sierra y la burguesía exportadora y bancaria de la Costa tiene como expresión política el placismo. La eliminación de Alfaro y la paulatina derechización del liberalismo son el producto de este entendimiento que se da liderado por la burguesía financiera, la cual va a ganar considerable poder en la segunda década del siglo XX.

En 1912 con el propósito de “mantener el precio del cacao en los mercados internacionales”, se estableció la Asociación de Agricultores del Ecuador, a la cual se asignó un impuesto de tres sucres por cada quintal de cacao que se exportase¹². Ahora bien, con el mismo ritmo con el que la Asociación iba controlando la exportación nacional de cacao, el Banco Comercial y Agrícola —eje del poder de la burguesía financiero-exportadora— iba controlando, a través de anticipos de dinero, a la Asociación de Agricultores del Ecuador¹³.

Este proceso de hegemonización de la burguesía financiera, se explica en función de las nuevas condiciones del mercado mundial. Entre 1911 y 1920, el valor de las exportaciones nacionales van a ascender, aunque irregularmente y con escaso dinamismo¹⁴. Obviamente, que en este comportamiento tuvo mucho que ver la Primera Guerra Mundial, la cual provocó no sólo el cierre de los importantes mercados europeos, sino además, una cierta baja de los precios, las usuales dificultades cambiarias y

un encarecimiento de los fletes y seguros.

Si la Guerra no afectó mayormente a las exportaciones, se debió al apareamiento de los Estados Unidos como principal comprador de nuestra producción, lo cual marcó un acentuamiento de la vulnerabilidad externa del país. En efecto, en 1917 y 1918, el mercado norteamericano llegó a absorber alrededor del 78% de nuestras exportaciones, compuestas en sus dos terceras partes por cacao. Sin embargo de esto, la importancia que el Ecuador tenía para los Estados Unidos como abastecedor de este producto, era escasa: tan sólo un 12% de las importaciones norteamericana de cacao provenían de nuestro país.¹⁵

Por otra parte, se percibe un proceso de deterioro de los términos de intercambio, lo cual fue especialmente grave ya que desde 1917 se propagó entre las plantaciones cacaoteras una plaga, la "monilla", que destruyó los sembríos, mermando la producción.¹⁶ Finalmente, hay que destacar que en esta época van a aparecer una serie de países competidores en la exportación de cacao, los mismos que, a diferencia del Ecuador, incrementarán considerablemente su producción, y consecuentemente, su participación en la oferta mundial de este producto, agudizando la competencia y contribuyendo a la caída o por lo menos al estancamiento de los precios.¹⁷

Son en definitiva, estas condiciones las que posibilitan la hegemonía de la burguesía financiera. El endurecimiento de la demanda mundial significaba para el sector exportador en su conjunto, una creciente dificultad de realizar la masa de plusvalía que disponía. Frente a esto, su opción consistió en utilizar los canales monetarios y cambiarios a fin de asegurar la permanencia y la fluidez de un sistema de traslación de plusvalía que operaba en su beneficio a nivel nacional. De esta suerte, la hegemonía se concentró en la fracción financiera, la cual transparentó ese dominio a lo político, controlando crecientemente el aparato estatal.

La crisis del cacao, pues, se prefiguraba ya desde la primera guerra. Entre 1918 y 1920, el monto de las exportaciones del país conoció una notable alza. Sin embargo, en diciembre de 1920, la deflación mundial causada en última instancia por el fin de la guerra, afecta duramente a los precios del cacao que

de un máximo de 26.76 dólares por quintal que había alcanzado en marzo, cae a 12 dólares y sigue bajando en 1921 hasta llegar a un mínimo de 5,75 dólares.¹⁸ En estas circunstancias, la presencia de una nueva plaga: la “escoba de bruja”, mucho más terrible que la “monilla”, acabará por arruinar las exportaciones, cuyo valor descendió hasta representar en 1923, algo más que la tercera parte de lo que había sido en 1920.¹⁹

En definitiva, fue la baja de precios lo que impidió la rehabilitación de las cacaoteras ecuatorianas, infestadas por las plagas. Al propagarse éstas, se incrementaba el costo del quintal listo para la exportación, lo cual hizo que el país no pudiese seguir compitiendo en un mercado saturado por una creciente oferta. De esta suerte, si bien apoyadas por un factor aleatorio, como son las plagas, fueron los propios mecanismos del sistema capitalista mundial —que crearon el exceso de la oferta— los directos causantes de la crisis. Incluso, respecto de las plagas, habría que señalar que su expansión se debió en buena parte al bajo nivel tecnológico vigente en las plantaciones, nivel que, como hemos señalado, se fundamentaba por las condiciones de la competencia.

II. LOS EFECTOS DE LA CRISIS DE 1929

La atenuación de la dependencia marcada por la crisis de 1929, se produjo en una coyuntura en la que no existieron posibilidades de aprovecharla para iniciar un proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

En primer lugar, para 1929 habían transcurrido ya 9 años de la crisis cacaotera. En esas circunstancias, vigente durante toda aquella década la presión exterior a través de las importaciones, no fue posible la creación de un sector manufacturero. Por el contrario, la burguesía exportadora comenzó a transferir al país sus pérdidas a través de sucesivas devaluaciones²⁰, pauperizando aún más a las masas y destruyendo toda posibilidad de que crezca el excesivamente reducido mercado interno.

Aún más, en 1925, esta burguesía fue desplazada en su hegemonía y perdió posibilidades de acumular capital. De esta manera, en 1930 no existían ni los capitales disponibles ni el mercado interno que posibilitase la industrialización. Más aún,

una década de crisis había logrado un cierto reacondicionamiento en el sistema productivo, que siguió básicamente orientado hacia el exterior.

Al no existir, por otra parte, una burguesía industrial, no se pudo contrarrestar políticamente las limitaciones de la estructura. En efecto a más de las débiles industrias costeñas, concentradas en la rama de bebidas y alimentos, el único núcleo industrial de alguna importancia en el país era el de los fabricantes textiles de la Sierra. Pero, tradicionalmente, desde su origen, la industria textil no había sido más que un apéndice de la aristocracia latifundista. No se concibe industrialización sin un cierto mercado interno, y no es posible crear éste en un país fundamentalmente agrícola sin atentar contra los propietarios de la tierra. En tales condiciones, no había posibilidad para que se articule un modelo que impulse los cambios que exigía la industrialización.

De todas maneras, fue este grupo de dueños de fábricas textiles el que se benefició de la coyuntura,²¹ favorable tanto en términos económicos por la restricción de la capacidad de compra del país, como en términos políticos, por la declinación de la hegemonía de la burguesía exportadora del litoral. Sin embargo, este crecimiento de los textiles no implicó ninguna alteración cualitativa en la estructura productiva. Esto es, si bien incipiente, el mercado interno aseguraba de todas maneras una adecuada demanda de tejidos que fue satisfecha con un crecimiento en extensión de la actividad textil.

En suma, imposibilitado para diversificar su economía, el país continuó, aunque con escaso dinamismo,²² con el modelo dependiente basado en la exportación de productos tropicales. Aprovechando las coyunturas del mercado mundial, diversificando las exportaciones y dándoles competitividad a través de la super-explotación de la fuerza de trabajo, la economía ecuatoriana sobrellevará la crisis hasta 1950. Así ya para 1934, el café había substituido al cacao como principal producto de exportación y a su vez éste fue remplazado por el arroz en el marco de la Segunda Guerra Mundial.

III. EL SEGUNDO AUGE EXPORTADOR

A partir de 1950, las exportaciones nacionales se reaniman en función de un producto hasta ese entonces de escasa trascendencia: el banano.

Esta expansión exportadora, que dinamiza la vinculación externa del país, se origina en una coyuntura externa eficazmente aprovechada. Estimuladas por el incremento de los precios, las exportaciones de banano comienzan a crecer desde 1946.²³ Por otra parte, durante la primera mitad de la década de los cincuenta, es perceptible un notable crecimiento de la demanda norteamericana y europea de este producto. Pero, pese a todo, el elemento decisivo fue la crisis de las bananeras centroamericanas, atacadas por el "mal de Panamá". Al decaer substancialmente la producción de esta zona, se incorporó al mercado mundial la producción ecuatoriana.

Sin embargo de que, en definitiva, el auge bananero no hace más que dinamizar el viejo modelo agroexportador vigente desde la expansión cacaotera, va a variar la forma en que se realiza la reincorporación dinámica al mercado mundial.

En efecto las favorables condiciones ecológicas vigentes en el país fueron necesarias, mas no suficientes. Sólo cuando la crisis en Centroamérica lo exigió, la United y la Standard Fruit incorporaron la producción ecuatoriana al mercado mundial.²⁴ Abierta así la posibilidad, los grupos exportadores en el Estado buscaron una rápida expansión de la producción nacional. Entre 1948 y 1950, el gobierno asignó 15 millones de sucres al fomento bananero a través de la "Comisión de Orientación y Crédito para el Banano" y luego del Sistema Nacional de Bancos de Fomento. Paralelamente las firmas exportadoras establecieron sus propias plantaciones y, además, otorgaron facilidades crediticias a los productores nacionales.²⁵

Subsidiados los productos de exportación en diciembre de 1949 por los bajos precios vigentes en el mercado mundial, las exportaciones se incrementaron en el primer semestre de 1950. Simultáneamente comenzaron a subir los precios. Sin embargo, el 30 de noviembre de 1950, el Gobierno establece la nueva paridad de 15 sucres por dólar. Se trataba en definitiva, de asegu-

rar al máximo tanto la competitividad de los productos exportables como las utilidades de los exportadores.

En estas condiciones, las exportaciones nacionales, compuestas fundamentalmente de banano, crecieron muy dinámicamente durante la primera década del 50.²⁶ Sin embargo a partir de 1956 va a pesar el deterioro de los términos de intercambio que siguió a la guerra de Corea²⁷ y, además, el relativo estancamiento en el valor de las exportaciones bananeras.²⁸ La crisis se agudizó en la década del sesenta por el abandono que la United Fruit hace de sus operaciones en el Ecuador.

El Ecuador, como vimos, fue incorporado al auge bananero luego de haber sido zona de reserva. En esa calidad, el monopolio mundial perdió interés en el país tan pronto como logró restablecer sus plantaciones centroamericanas, en base a nuevas variedades, resistentes al "mal de Panamá". Consecuentemente, la década del sesenta marca la progresiva pérdida de nuestro más importante mercado: el norteamericano.²⁹

La burguesía exportadora buscó nuevos mercados, encontrándolos en Alemania, Japón y más recientemente entre los países socialistas. Por otra parte, la acción de los tifones sobre las zonas competidoras de Honduras y Taiwan posibilitaron entre 1968 y 1970 un incremento de las exportaciones de banano, estimados entre los diez y veinte millones de dólares.

Sin embargo de estos factores aleatorios, las exportaciones ecuatorianas han perdido toda posibilidad de crecimiento dinámico.³⁰ Prácticamente estabilizadas las exportaciones de café, cacao y banano, y luchando contra el deterioro de los términos de intercambio,³¹ era evidente desde inicios de la pasada década que el sector agroexportador ya no tenía posibilidades de seguir constituyendo el eje de la economía y de la sociedad ecuatorianas.

EL IMPACTO EN LA ECONOMIA

La estructura de producción del banano se asentaba en medianas y pequeñas propiedades. Este hecho aparece desde la expansión inicial de la producción. Los quince millones de sucres concedidos por el gobierno en 1948-50 para fomento bananero,

beneficiaron a 922 agricultores. Ningún préstamo fue superior a los s/. 50.000 y el 77% fueron inferiores a s/. 20.000 ³²

Esta importancia de la pequeña y mediana propiedad, que nos está hablando de la presencia activa de un nuevo grupo social que desplaza a los productores tradicionales, se explica en virtud de la ampliación de la frontera agrícola. La producción bananera fue incorporando a tierras antes no explotadas, especialmente de las estribaciones de la cordillera occidental lo que, unido a las facilidades crediticias abrió amplias perspectivas a los grupos sociales emergentes. La expansión, entonces, se hace en base a renovadas formas laborales y de tenencia: relaciones salariales de tipo capitalista y plantaciones pequeñas y medianas hasta de 100 hectáreas. Las grandes haciendas aportaban apenas hasta un 20% de la exportación. ³³

Las mayores plantaciones pertenecían en su mayor parte a las compañías extranjeras. Sin embargo ésta no era su actividad más importante. Sus operaciones fundamentales estaban centradas alrededor de la comercialización del producto ecuatoriano en virtud del control monopólico que ejercían sobre el mercado mundial. Así, en 1954, la exportación nacional de banana era manejada en un 80% por cinco compañías: la Compañía Bananera del Ecuador, filial de la United y la Standard Fruit and Steamship, norteamericanas; la Compañía Frutera Sudamericana, chilena, y la Corporación Ecuatoriana y Europea y la Compañía Frutera Astral, alemanas. De estas, la Standard y la Corporación Ecuatoriana y Europea, no poseían plantaciones propias y operaban en base a intercambios. ³⁴

Como se puede observar la estructura de producción sobre la cual se asienta el auge bananero integra una serie de elementos novedosos. Por una parte el tamaño medio de la finca dispersa considerablemente la oferta del producto, dando margen a la aparición de un amplio sector de intermediarios nacionales. En estas condiciones, la mayor parte de precio final fue absorbido por los sectores encargados de la comercialización externa e interna siendo mínima la porción que recibe el productor. Según la Junta Nacional de Planificación, en 1960 el productor percibía apenas un 27.6% del precio de exportación, quedando un 17.7% como margen bruto de comercialización interna y un

54.7% como margen bruto de comercialización del sector exportador. ³⁵

Esta estructura de producción y comercialización del banana, posibilitó una mayor difusión del auge económico. El rápido incremento de la demanda pudo ser aprovechado eficazmente por los emergentes sectores medios que tuvieron a su alcance los medios necesarios y en especial tierra barata y fértil. Esto, evidentemente, generó una cierta redistribución de ingreso aunque la mayor parte del excedente era captado por la burguesía exportadora asociada a las compañías internacionales. Por otra parte, el incremento de las exportaciones posibilitó una notable ampliación de los ingresos fiscales, lo cual se tradujo especialmente durante el lapso 1950-54 en un extraordinario crecimiento de la inversión pública, ³⁶ y además en una objetiva ampliación de la capacidad de empleo del aparato estatal.

Por otra parte, uno de los efectos más dinámicos del auge se tradujo en la redistribución de la población. Los datos censales de 1950 y 1962 permiten apreciar una importante corriente migratoria que sale de las provincias serranas con mayor población rural y se traslada fundamentalmente a las ciudades costeñas y a Quito. Así, tenemos que en este lapso la zona urbana de Guayaquil absorbió 211.392 migrantes de un total de 330.208 personas que se movilizaron en el país. ³⁷ A esto hay que añadir el incremento de las migraciones temporales, realizadas especialmente por campesinos de las provincias centrales de la Sierra, quienes bajan a la cuenca del Guayas a trabajar en las fases de mayor demanda de mano de obra en ingenios y plantaciones. ³⁸

Este proceso es explicable en la medida que el auge bananero vino a revitalizar la inserción del país en el mercado mundial, lo cual significaba para las clases dominantes la posibilidad de monetarizar una mayor porción de la masa de plusvalía que controlaban. De allí que a partir del 50 se hayan reactivado los canales interiores de circulación y acumulación de capital, cuya funcionalidad había disminuido en la crisis. De allí también, la incorporación a la producción de zonas antes marginales, como las estribaciones occidentales de la cordillera y Esmeraldas, y el incremento de la demanda de fuerza de trabajo.

IV. CONCLUSIONES

La pérdida de dinamismo de las exportaciones tradicionales unido al desarrollo del enclave petrolero han determinado que el sector agroexportador progresivamente vaya abandonando su papel de eje integrador de la economía ecuatoriana. Sin embargo, esto de ninguna manera supone que su importancia haya desaparecido. Tanto en términos de demandante de mano de obra como de generador de divisas, este sector seguirá cumpliendo un papel de trascendencia, aunque subordinado a los sectores más dinámicos que se están consolidando.

Precisamente en este sentido, el actual es un momento de transición en el que tanto a nivel del sistema productivo como a nivel político e ideológico se está rearticulando el sistema nacional de acumulación de capital y explotación de fuerza de trabajo, y además se replantean las relaciones en el seno del sistema capitalista mundial. Por esta razón es importante destacar las principales características del modelo agroexportador que está siendo reabsorbido, a fin de aportar elementos de comprensión de la nueva situación que se está forjando.

En primer lugar señalemos el bajo nivel de socialización y de desarrollo de las fuerzas productivas. Esto determinó bajos niveles de remuneración a la fuerza de trabajo y una distribución del ingreso marcadamente desigual, y por otra parte, confirió una escasa importancia a la intervención estatal, cuya función técnica se movió a niveles rudimentarios.

En segundo lugar, el modelo agroexportador se caracterizó por el control que las clases dominantes lograron mantener sobre el sistema productivo nacional. En estas condiciones, las relaciones con los centros hegemónicos del capitalismo no tuvieron que darse a través del Estado —en el cual están representados en mayor o menor grado todos los intereses dominantes— sino que se establecieron a través de una fracción de clase —la burguesía exportadora y financiera— que si bien hegemonizó el bloque en el poder, lo hizo en virtud de su situación previa de intermediario con el exterior.

En tercer lugar hay que destacar que a despecho de cualquier apariencia dualista, en el Ecuador se da una sola estruc-

tura productiva que recoge y articula, de acuerdo con sus necesidades de acumulación de capital y de abastecimiento de mano de obra, a distintas formas no sólo productivas sino además políticas e ideológicas. Es en este sentido que deben interpretarse las relaciones que se establecen entre Sierra y Costa.

Ligadas funcionalmente por los requerimientos del sistema, van a desempeñar papeles diferentes pero articulados por una similar lógica de acumulación. En las fases de crisis se acentuarán las aparentes fisuras, visualizándose la imagen de dos mundos que se oponen; sin embargo, las épocas de auge permitirán retomar, incluso a nivel de apariencia el carácter integrado y estructural.

En este esquema, la Sierra cumple su función a dos niveles. Primero, en términos de una división interna del trabajo, es la encargada del abastecimiento de alimentos para el mercado interno. Segundo, se constituyó en el reservorio de mano de obra atada a los latifundios a través de formas feudales. De esta suerte se eliminó, fundamentalmente, a través de elementos ideológicos semif feudales, la posibilidad de expresión política de esas masas; se mantuvo, por otra parte, vastos contingentes en espera de la coyuntura internacional que permitiese la monetarización de la plusvalía que se les podría extraer, y todo ello en condiciones de producción que aseguraban una total rentabilidad a la clase terrateniente.

Señalemos finalmente algo que no puede ser calificado en estricto sentido como característica del modelo exportador, pero que, sin embargo, es necesario dejar en claro.

Incluso en nuestros días se oye —aunque afortunadamente ya no con tanta frecuencia— la afirmación de que el carácter dominante de la formación social ecuatoriana es lo feudal. Obviamente, esta tesis debe ser examinada con mucho detenimiento, no por los argumentos de quienes la han sustentado, sino por las consecuencias políticas que conlleva. En este sentido, no es nuestra intención entrar a analizar el tema, sino tan sólo recalcar, en base a los elementos planteados anteriormente, en un punto a nuestro juicio fundamental.

Como señalábamos, la supervivencia de rasgos feudales en la Sierra, no puede ser considerado como un hecho casual o de-

terminado autónomamente. Cualquier intento de análisis dialéctico de la realidad tiene que percibir la totalidad para, sobre esa base, reconstituir la funcionalidad de los distintos elementos que la constituyen. En este sentido, las supervivencias feudales responden a determinadas necesidades de acumulación —de carácter claramente capitalista— que son las que, en última instancia, confieren especificidad a la formación social. Ahora bien, este no es un capitalismo similar al desarrollado en los países de Europa occidental o al norteamericano. Integradas tempranamente al capitalismo mercantil, las estructuras productivas latinoamericanas se forjaron en función de sus requerimientos, lo cual determinó un atrofiado desarrollo de las fuerzas productivas. De esta suerte, este capitalismo dependiente marcó y marca el carácter del modelo agroexportador, configurando una formación social en el que la lógica de la acumulación ha preservado, en un todo orgánico, formas heredadas de pasados modos de producción.

NOTAS

- (1) Luis A. Carbo, **Historia Monetaria y Cambiaria del Ecuador**, Quito, Imp. del Banco Central, 1953, p. 447.
- (2) Ecuador. Ministro de Hacienda, **Informe al Congreso de 1887**, Quito, Imp. del Gobierno, 1887, anexos, cuadro N° 1.
- (3) L. A. Carbo, *op. cit.*, p. 447 y Hans Heiman, **Estadísticas de las Exportaciones del Ecuador**, Quito, Ministerio de Economía, 1943-45, tabla N° 1.
- (4) Cf.: H. Heiman, *op. cit.*, tabla 1.
- (5) En el sistema de redención, el campesino recibe del propietario una parcela en la cual siembra el cacao y ciertos productos para subsistencia. Al cabo de cierto tiempo, cuando la plantación está a punto de producir, el terrateniente “redime” los cultivos mediante el pago de una escasa suma de dinero por cada planta. Así el propietario se apropia a un bajo costo, de plantaciones que producirán para él por un largo tiempo. Cf.: Oswaldo Hurtado, **Dos Mundos Superpuestos**, Quito, INEDES, 1969, p. 61.
- (6) La competitividad del cacao ecuatoriano en el mercado mundial se fundamentaba, básicamente, en su calidad y en su bajo costo, factores que a su vez eran el producto de las muy favorables condiciones ecológicas y de la abundante disponibilidad de tierra y de una fuerza de trabajo escasamente remunerada. Estos elementos favorables se acentuaron con la apertura del Canal de Panamá, que vino a restar importancia a una de las grandes desventa-

- jas del producto ecuatoriano: su difícil acceso a los centros consumidores de Europa y de la costa oriental de Norteamérica.
- (7) El concertaje, si bien nominalmente era un acuerdo libremente pactado entre un indígena y un terrateniente a fin de trabajar a cambio de un salario en el predio de este último, en la práctica, a través del endeudamiento forzoso o ficticio se transformó en un sistema de abastecimiento gratuito de fuerza de trabajo, la misma que era secularmente atada al latifundio por una deuda que se transmitía de generación en generación.
 - (8) Oswaldo Sunkel y P. Paz, **El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo**, México, Siglo XXI, Eds. 1970, Pág. 313.
 - (9) Datos correspondientes a cuatro haciendas cacaoteras típicas, entre 1920 y 1922, dan una relación beneficio/costo del 127%. Cf: Luis Napoleón Dillon, **La Crisis Económico-Financiera del Ecuador**, Quito Ed. Artes Gráficas, 1927, pp. 125-27.
 - (10) Una lista de las empresas de Guayaquil, hecha en 1922, muestra que las mayores industrias eran la cervecería, la fábrica de cigarrillos y unas pocas fábricas de chocolates, jabones y manteca. Todas estas tenían un capital que no rebasaba los cien mil sucres: Cf: Gonzalo Orellana, **Guía Comercial Geográfica**. Guayaquil, Tip. de la Escuela de Artes y Oficios pp. 37-40.
 - (11) Se estimaba que en 1887 existían en la Costa 242.200 habitantes que representaban el 20.3% del total nacional. Para 1927 se calculaba la población en 516.200 habitantes, 28.5% del total. Cf: Telmo Paz y Miño, **La Población del Ecuador**, Quito Talleres gráficos Nacionales, 1936, pp. 15-16.
 - (12) L.A. Carbo, *op. cit.*
 - (13) *Ibid*
 - (14) Exportaciones del Ecuador en millones de dólares.— 1911: 12.7; 1912: 13.8; 1913: 15.5; 1914: 12.7; 1915: 12.3; 1916: 16.2; 1917: 13.5; 1918: 10.7; 1919: 20.2 y 1920: 22,2 H. Heiman, *op. cit.* tabla 1.
 - (15) L. A. Carbo, *op. cit.* pa. 482.
 - (16) La producción de cacao apenas se incrementó en 12.000 quintales en toda la década, pasando de 852 a 865 mil quintales entre 1911 y 1920. Cf: Memorias Anuales de las Cámaras de Comercio y Agricultura de Guayaquil.
 - (17) De 1912 a 1920, Accra aumentó su producción de cacao de 39 a 134 mil toneladas; Venezuela de 10 a 22 mil; Lagos de 3 a 20 mil y Santo Domingo de 21 a 29 mil. Mientras tanto el Ecuador apenas pasó de 37 a 41 mil toneladas. Rev. Gordian, (Hamburgo), cit por Luis Napoleón Dillon, **La Crisis Económico-Financiera del Ecuador**, p. 47.
 - (18) Luis A. Carbo, *op. cit.* p. 104.
 - (19) Las exportaciones fueron en 1920 de 22.174.000 dólares y en 1923 de 8.014.000 dólares H. Heiman, *op. cit.* Tabla 1.

- (20) El sucre pasó de una paridad de 2.11 por dólar, en enero de 1920, a 5.15 en diciembre de 1923. Incluso a partir de 1922, el gobierno llegó a fijar la tasa de cambio en base a las cotizaciones diarias del cacao en Londres y New York, a fin de asegurar al exportador un precio mínimo por quintal. Cf; CEPAL, **El Desarrollo Económico del Ecuador**, México, Naciones Unidas, 1954, p. 20.
- (21) La importación de textiles y sus manufacturas, por habitante, en sucres de 1936 bajará de 18.17 en 1928-30 a 10.61 en 1948-50. Además, de 24 empresas textiles que existían en 1950 todas localizadas en la Sierra, 16 se habían establecido a partir de 1930. CEPAL, *op. cit.* pp. 27,107 y 11.
- (22) Entre 1925-29 y 1945-49, las exportaciones por habitante decrecieron en un 15.2%. *Ibid.* p. 20.
- (23) Las exportaciones de banano, cuyo volumen había sido de 17.800 T. en 1945 alcanzaron 169.600 T. en 1950. En cuanto se refiere al valor, éste pasó de los 2.872.000 sucres a los 106.496.000 sucres. Banco Central del Ecuador, **Boletín**, mayo-junio 1951, pp. 132-33.
- (24) Cf: Galo Plaza, **Problems of Democracy in Latin America**, p. 39 cit. por Gonzalo Abad, **Ecuador: Análisis de una Problemática**, (tesis lic. rel, int.) México, El Colegio de México, Mimeo., p. 31.
- (25) CEPAL, *op. cit.*, p. 77
- (26) Las exportaciones crecieron entre 1950 y 1954 a una tasa anual del 16.5%
- (27) La relación de intercambio, tomando 1951 = 100, era de 94.9 en 1955 y de 78.7 en 1960, Junta Nacional de Planificación, **Plan General de Desarrollo Económico y Social**, Quito, 1963, Vol. I. p. 62.
- (28) Entre 1951 y 1955, el valor de las exportaciones de banano se quintuplica. En cambio, en el siguiente quinquenio apenas crecen en un 23%. *Ibid.*, p. 66.
- (29) La balanza comercial con Estados Unidos, favorable para el Ecuador en 1957 en 67.0 millones de sucres, era negativa diez años más tarde en 177.9 millones de sucres. Cf: R. Maldonado y H. Garray, **Estadísticas sobre Comercio Exterior**, Quito, mimeo, cuadro 19.1.
- (30) El coeficiente de exportaciones que en 1950-52 era del 16.1% llegó al 13.3 en 1967-69 Cf: Estadísticas del Banco Central del Ecuador.
- (31) Por ejemplo, en la década pasada, mientras que el volumen de las exportaciones bananeras crecía en un 49.2%, el valor lo hizo apenas 35.6% Cf: Banco Central del Ecuador, **Memoria 1969**.
- (32) CEPAL, *op. cit.* p. 170.
- (33) U.S. Departmente of Commerce, **Investment in Ecuador**, cit, por G. Abad, *op. cit.* p. 47.
- (34) *Ibid.* cit. por Abad. p. 42.
- (35) Junta Nacional de Planificación, *op. cit.* p. 69.

- (36) La inversión pública creció entre 1950-1954 a una tasa anual del 12.6% Germánico Salgado. **Ecuador y la Integración Económica de América Latina**. Buenos Aires, BID-INTAL, p. 38.
- (37) Junta Nacional de Planificación, **op. cit.** T. II, libro VI, p. 44
- (38) Cf: Juan Molina, **Las Migraciones Internas en el Ecuador**, Quito, Ed. Universitaria, 1965, pp. 68 y 55, y Hugo Burgos Guevara, **Relaciones Interétnicas en Riobamba**, México, Instituto Indigenista Interamericano, 1970, pp. 88 y ss.

ESTRUCTURA SOCIAL DEL ECUADOR

ESTEBAN DEL CAMPO (1)

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El proceso de desarrollo prevaleciente en el Ecuador es un resultado de las diferentes modalidades con las que el país fue articulado al sistema socio-económico de dominación mundial. Este proceso fundamentalmente vinculado hacia el exterior, afectó de forma diversa la economía de las dos principales regiones del país: dinamizó primero a la Sierra que en el período colonial y hasta las últimas décadas de la República fue la zona más pujante. En cambio, el desarrollo de la Sierra cuando el comercio exterior se reorientó hacia las nuevas zonas dinámicas mundiales — para trasladar a la costa — principal zona estratégica de la economía nacional — fue afectado por coyunturas históricas impuestas por el desarrollo de las estructuras económico-sociales de la Costa y de la Sierra no obstante la cual existe entre ambas modalidades de

(1) Profesor de la Escuela de Sociología de la Universidad Central. El estudio que se publica constituye un capítulo de una investigación sobre el desarrollo del país, que se encuentra en el libro "Ecuador y el mundo" editado por el IICA y el IEPRI.

ESTRUCTURA SOCIAL DEL ECUADOR

ESTEBAN DEL CAMPO (*)

ANTECEDENTES HISTORICOS

El patrón de desarrollo prevaleciente en el Ecuador es un resultado de las diferentes modalidades con las que el país fue articulado al sistema socio-económico de dominación mundial. Ese patrón, fundamentalmente volcado hacia el exterior, afectó de forma diversa la economía de las dos principales regiones del país; dinamizó primero a la Sierra, que en el período colonial y hasta las primeras décadas de la República fue la zona más pujante.

Luego, ese mismo modelo de desarrollo deprimió la Sierra —cuando el comercio exterior se reorientó hacia los nuevos centros dinámicos mundiales— para transformar a la costa en la principal área estratégica de la economía nacional.

Estas dos coyunturas históricas imprimen caracteres diferentes a las estructuras económico-sociales de la Costa y de la Sierra, no obstante lo cual existe entre ambas modalidades de

(*) Profesor de la Escuela de Sociología de la Universidad Central. El estudio que se publica constituye un capítulo de una investigación que viene elaborando el autor sobre "Estructura y Clases Sociales en el Ecuador".

desarrollo una interdependencia que cambia de naturaleza a medida que ambas regiones evolucionan.

La primera de esas modalidades, radicada en la Sierra andina, muestra hoy con nitidez la permanencia de características estructurales originarias del sistema colonial y exhibe abiertamente sus consecuencias en un proceso creciente de marginalidad urbana y rural para el segmento más importante de la población. La segunda, asentada en la zona litoral del país, cuya dinámica provino de su incorporación al comercio internacional de productos agrícolas tropicales, generó, en cambio, un proceso económico más acelerado, con mayor movilidad social, que ejerció efectos transformadores sobre el sistema en su conjunto, durante la mayor parte de la era republicana del Ecuador. No quiere decir esto que la economía costeña tienda a resolver en forma más eficiente sus problemas sociales, sino que éstos, siendo tanto o más agudos que en la Sierra responden a otras características y tienen otras perspectivas naturales de evolución.

Las diferencias de topografía, clima y sanidad ambiental, las dificultades físicas para la comunicación Sierra-Costa, la concentración de la población indígena en la Sierra antes de la Conquista y, a partir de aquella, la confirmación del asentamiento del centro político y administrativo en Quito, crearon un relativo aislamiento entre ambas zonas geográficas, que contribuyeron a consolidar más tarde una sociedad agrícola de "autoabastecimiento" en la región andina. Este proceso engendró el latifundio señorial en las tierras más fértiles de esa región, con una disponibilidad amplia de mano de obra indígena para su explotación. Como resultado, parte de la población autóctona quedó reducida a las áreas más pobres en unidades minifundiarias. Esta estructura económica, junto a las diferencias culturales impregnó con elementos de "casta" las relaciones entre la población campesina y los propietarios de la tierra, que acumulaban recursos y los transferían a los núcleos urbanos cuyo centro principal era Quito.

Es así como la tenencia de la tierra fue polarizándose en dos extremos complementarios: la gran propiedad latifundiaria y el minifundio, originado en la subdivisión natural de la tierra de las comunidades indígenas. Entre ambos extremos, las fun-

ciones de producción generadas, al limitar el acceso a la tierra, impidieron que se ampliase la mediana y la pequeña propiedad.

Esta bipolarización condujo a una concentración del poder y a una "marginalización" creciente, en las áreas rural y urbana, que se ensanchará y modificará al entrar la economía serrana en vinculación más directa y cotidiana con la economía emergente de la Costa. La escasez de tierras hábiles para la masa de la población rural constituye un factor expelente de población, que genera una emigración desde el campo hacia los centros urbanos, principalmente Guayaquil y Quito, y hacia las zonas rurales de la Costa (y el Oriente), bajo la atracción de las explotaciones de cacao, café, azúcar, banano (y petróleo).

A diferencia de la estratificación ocurrida en la economía de la Sierra, la de la Costa está menos impregnada por el institucionalismo tradicional. Es probable que las características de la región impidieron el desarrollo de formas de dominación colonial (tradicionales); y la población radicada en la Costa, en los inicios de la República, no pasaba de 10 a 15 por ciento de la población total del Ecuador. Por otro lado, las condiciones climáticas y sanitarias impidieron que se concentrase la población en dicha zona y ésta, siendo escasa se aglomeró en torno a Guayaquil y en algunas zonas más secas, alrededor de Portoviejo.

El desarrollo de la Costa se produce a través del comercio internacional, inicialmente con el cacao. El desarrollo de la agricultura de exportación allí se basa en modalidades económicas diferentes a las de la Sierra. Lo inhóspito de esa zona, junto a la escasa población obligaron al temprano establecimiento de relaciones salariales y otras formas de explotación de la tierra, como el sistema de "finqueros", "arrendatarios" y otras. Estas relaciones económicas originaron un sistema con menos concentración de la riqueza, de efecto multiplicador algo superior y más móvil en lo social, ya que las relaciones de "casta" no adquirieron la misma fuerza que en la Sierra. Ello supuso la aparición de medianos y pequeños propietarios que coexisten con la gran propiedad explotadora.

La incorporación al comercio internacional y el largo período de prosperidad del cacao van consolidando, paulatinamente, un grupo exportador financiero que irrumpe en el poder a fines del siglo pasado, después de triunfar la Revolución Libe-

ral. Ese es el primer hecho de importancia que consolida una vinculación distinta entre las dos partes del sistema económico. En efecto, la burguesía financiera de la Costa apoya, en cierta medida, las obras que el liberalismo realiza para fortalecer la unidad nacional. De esta manera, el empresariado costeño dinamiza sustancialmente el proceso de acumulación basado en las exportaciones y refuerza financieramente la acción del Estado. En este proceso de impulso al desarrollo, los grupos dinámicos de la Costa se vinculan con el terrateniente de la Sierra, lo que finalmente debilitará muchas de las ideas transformadoras. Esta tendencia del empresariado nacional coincide con el fortalecimiento de la posición del cacao como fuente de ingresos para el país. La quiebra posterior del cacao, que empieza hacia 1920, como consecuencia de la caída de los precios internacionales al incorporarse al comercio mundial nuevas áreas competitivas y al aparecer las plagas coadyuva al desgaste del prestigio y erosión del poder de los gobiernos liberales.

La apertura del Canal de Panamá en 1914 coincide con los últimos años de auge del cacao y otorga un extraordinario valor a la Costa ecuatoriana como centro de exportación. La crisis del cacao no llega a ser tan grave, precisamente por los menores costos de acceso de la producción ecuatoriana a los mercados que el canal permite. No es difícil imaginar, en efecto, las desastrosas consecuencias que la crisis del cacao habría tenido en el país, si se hubiese producido antes de la apertura del Canal. En el extraordinario auge posterior del banano también influye la existencia de dicha vía interoceánica.

En los últimos 20 años se perciben los signos más claros del agotamiento vital de las viejas estructuras. Uno de los hechos que más ha contribuido a ello fue la aparición del banano como cultivo dominante de exportación, que facilitó el surgimiento de importantes grupos medios ligados a la explotación de ese producto y amplió considerablemente la masa asalariada campesina (1).

(1) Junta Nacional de Planificación: Ecuador: **Bases para una estrategia de desarrollo** (Resumen), 1969, pp. 1-4.

ESTRUTURA SOCIAL AGRARIA

MODELO DE ANALISIS: SIERRA

Sabemos que el actual sistema de tenencia posee antecedentes en el proceso histórico de la conquista hispánica. En efecto, es el período de esta conquista el que marca la primera forma de ocupación de la tierra con apropiación individual, originada en las concesiones que hace la Corona a sus súbditos conquistadores. A través de las Capitulaciones, Mercedes, Cédulas, etc., que son otorgadas, se implanta un sistema de dominación y posesión que ha dejado rasgos residuales en la estructura social actual.

La explotación de la tierra y de la mano de obra se efectuó inicialmente a través de la encomienda y la mita, que se convirtieron en los ejes del sistema, por el hecho de que permitieron al conquistador español adquirir una posición económica y social dominante expresada por una serie de privilegios.

Creemos que este sistema de dominación interior, basado en formas claras de apropiación y división del trabajo, se expandió cuando se inauguran las ventas de tierra, a través de las cuales se completa el cuadro de esa apropiación y queda fundamentalmente estructurada la polarización latifundio-minifundio.

Tanto las encomiendas como las mitas y los obrajes permitieron una fijación y control del campesino indígena, sometido a formas de explotación características de la necesidad que demuestra el sistema por acumular riqueza. Así por ejemplo, la presión a la que se ve sometido el campesino es bárbara y denigrante: de 10.000 indios tributarios en la Audiencia de Quito, cada uno está tasado en moneda y valor de mercancía, generalmente productos naturales e industriales de sus tierras. Este sistema tributario contribuyó al fortalecimiento de la *mita* como medio de fijación geográfica y permitió que se establecieran a la vez canales de comunicación con el sector encomendero.

Se encuentran varias disposiciones que obligan a los indios que trabajan en las mitas, huertos, haciendas u obrajes a pagar esos tributos: entre los 18 y 50 años de edad, el indio debía pagar estipendios y camaricos para el doctrinero y ayuda de costas para el Juez visitador. Tenía además la obligación de pagar un tributo por la producción o industria casera que el indígena

podría tener, así como un impuesto llamado **alcabala** aplicado a cualquier tipo de venta. Finalmente, cancelaba el diezmo a las autoridades eclesiásticas, además de otros tributos ocasionales. (2).

En cualquier caso el elemento definidor de la estructura social, entendido como estructura de poder, dominación y subordinación, fue el sistema de tenencia de la tierra, que ha caracterizado dos tipos fundamentales de explotación, latifundista y minifundista, generadoras de una serie de precarismos.

El "huasipungo", la "aparcería", el "arrimazgo", la "yanapería", el "sitiaje", como formas sociales de subordinación, contribuyeron a sujetar la mano de obra servil (3), al mismo tiempo que representan una consecuencia lógica del proceso de apropiación inicial de la tierra.

Varias instituciones más modelaron las relaciones básicas que se van estableciendo en el sistema colonial: los "suplidos" o préstamos hechos por el patrón al campesino, en dinero o especie, que generaron sistemas de endeudamiento vitalicio; el "priostazgo" como refuerzo a la extenuación económica del campesino, utilizado en las festividades religiosas; el enviciamiento y opresión personal, a través de las "chicherías" y el sujetamiento a la autoridad civil, siempre a favor del propietario de tierras.

Según un autor, la **hacienda** actual hereda toda esta trama institucional y poseería los siguientes rasgos característicos desde el punto de vista sociológico:

- a) El haber sido célula del poder político-militar al lado del económico;
- b) El haber constituido el núcleo de una dilatada estructura "familiar";
- c) El haber constituido el modelo circunstancial de autoridad; y

(2) CIDA: **Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola**. Unión Panamericana, Washington, 1965, p. 27.

(3) OSWALDO HURTADO: **Dos Mundos Superpuestos**, INEDES, Quito, 1969, p. 143.

- d) El haber sido la creadora de un tipo humano de "carácter singular". (4).

La hacienda, entonces, ha sido algo más que una simple unidad económica, convirtiéndose en la base de la estructura social. Todas las relaciones que hemos anotado y que aparecen como elementos constitutivos de una trama institucional, son en realidad relaciones sociales del proceso de producción, justificadas y respaldadas por el sistema en general. Con esto, se va estableciendo a lo largo de nuestra vida republicana toda una gama de vinculaciones internas, funcionales para la definición del aparato de poder y explotación.

Quizá la parte más importante de esta trama es la que se visualiza a nivel social, pues es elemento de la vida misma del sector económico. En buena parte, es la base sobre la que se van a construir los mecanismos adicionales de dominación y dependencia definidos en las **relaciones interétnicas**.

Las relaciones interétnicas sólo pueden ser planteadas en términos de su vinculación al esquema originado de apropiación de la tierra y a las relaciones primarias que se dan en el proceso productivo; pero, además, tienen que ser comprendidas como relaciones donde intervienen nuevos elementos: los **intermediarios** del sistema de dominación.

En términos amplios, la explotación económica en la Sierra tiene como base la existencia de dos clases sociales fundamentales: la **clase propietaria** terrateniente y la **clase campesina** asimilada al sistema de servidumbre.

Estas dos clases principales, sin embargo, se vinculan entre sí en la estructura, en primer lugar a través de un complejo dispositivo de autoridad, dividido en estratos de influencia y poder, que establecen escalas de **intermediación social**. Ello se puede ver por ejemplo en el autocratismo paternalista, definido como gamonalismo y que designa, según Mariátegui, no sólo la

(4) JOSE MEDINA ECHEVARRIA: **Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico**, Solar-Hachette, Buenos Aires, 1964, p. 32.)

categoría de los latifundistas, sino “también una gama de funcionarios intermediarios, agentes y parásitos”. (5).

Para aclarar mucho más la validez de esta afirmación, veamos con mayor detenimiento el problema, tal como se plantea tradicionalmente:

1º— Durante bastante tiempo se consideró, para los países que poseen un sector indígena relativamente significativo —como el Ecuador—, la tesis de que éstos tienen tres segmentos demográficos biológicamente discernibles. Una **raza aborígen** o indígena, una población **mestiza** y una **blanca**, con determinados porcentuales cada una. Por ejemplo, se ha llegado a cuantificar para el caso ecuatoriano afirmando que los elementos se distribuyen así:

DISTRIBUCION ETNICA DE LA POBLACION ECUATORIANA (6)

| | |
|--------------------|-------|
| Blancos | 19.8% |
| Indios | 40.0% |
| Mestizos | 29.9% |
| Mulatos | 7.5% |
| Negros | 2.8% |

En esta ideología popular, reforzada hasta conscientemente por los organismos oficiales de Educación Pública, la **raza** viene a ser el factor que delimita y aún determina a los grupos sociales. Inclusive, el indio, mestizo y blanco aparecen como habitantes de zonas geográficas diferentes. (*).

(5) JOSE CARLOS MARIATEGUI: *Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana*, Ed. Amauta, Lima, 1967, p. 33.

(6) FEDERICO DEBUYST: *La población en América Latina*, Feres, Bruselas, p. 160.

(*) Para hablar de lo que llama el “espejismo” de la raza, el investigador peruano Fernando Fuenzalida (7) cita a Julián Pitt Rivers, quien dice: “los rasgos físicos nunca dan razón sino parcial de la imagen que presenta el individuo. . . . En América Latina la apariencia es sólo un indicador de posición social entre otros. Por sí sola nunca es suficiente para decidir como deba ser clasificada una persona” (En: *Race, color and class in Central America an the Andes*).

2º— Ha existido una tendencia para ver lo “indígena” desde un punto de vista cultural: la idea de mestizaje se explicaría en ese cuadro.

3º— El “dualismo” (concebido al parecer desde comienzos de este siglo), que cae en el error de ver nuestras sociedades como divididas en dos estructuras superpuestas la una a la otra.

4º— Por otro lado, el indio ha sido definido sucesivamente por su ocupación, como **proletario rural** o **campesino**; por su cultura y lenguaje: aquel que habla una lengua indígena, viste traje de factura casera, calza **oshotas** o anda descalzo; y por el tipo de establecimiento al que se asocia: “comunidad indígena”.

Ahora bien, como afirma Fuenzalida, tipológicamente no hay una “cultura del mestizo”, y una “cultura del indio”, que puedan aislarse y definirse independientemente de sus contextos más locales. Más bien lo que existe es una extensa gama de situaciones socio-culturales.

En la comparación y referencia que generalmente se establece entre “indios” y “mestizos”, a lo que se debería llegar es a una observación del **espacio social**, en función de una perspectiva ascendente o descendente. Así, un individuo podrá colocarse en varios o diferentes casilleros según el ámbito general que se está tomando en cuenta se amplíe o se reduzca.

En lo que se refiere pues a la problemática de la relación entre grupos “mestizos” con los “indios”, resulta útil el concepto de mediación, por la sencilla razón de que en las relaciones de dominación - dependencia (a nivel interno) existe un cuadro más complejo que cualquier tipología y porque estas relaciones son penetradas por elementos de jerarquía.

Así, nuestra organización social agraria presenta una gama de relaciones sociales de producción, enmarcadas también en el nivel institucional y que se expresan en una sucesión de mediaciones (posiciones de poder e influencia) que, escalonándose, controlan ámbitos restringidos.

(7) FERNANDO FUENZALIDA: “Poder, etnia y estratificación social en el Perú rural”. En José Matos Mar, et al: **Perú Hoy**, Ed. Siglo XXI, México, 1971, p. 21.

Como dice Fuenzalida: "una imagen apropiada es la de un sistema **arborescente** en que las unidades de cada nivel subordinado se conectan entre sí únicamente por mediación de una instancia superior. Se trata de un modo de articulación altamente centralizado, en el que las diferentes instancias de poder asumen gradualmente mayor capacidad de decisión, controlan mayor número de bienes y hacen confluir más información conforme se acercan a la cima. En la estructura resultante, los niveles inferiores se atomizan, mientras que los focos superiores se insertan en una escala mundial de mediaciones". (8).

El nivel en el que Fuenzalida trata la cuestión nos parece sumamente aprovechable sociológicamente, ya que contribuye a aclarar la forma a través de la cual se da efectivamente toda una red de vinculaciones que funciona dinámicamente para la mantención de la estructura en general. Cabe añadir, además, que en nuestro punto de vista la "ruptura" de un posible sentido de equilibrio entre esos elementos estructurales va a estar dado por la situación de **marginalidad** en que se encuentran los grupos que ocupan la base del sistema, tal como trataremos de explicar posteriormente.

Las relaciones entre "indios" y "mestizos" son parte de las relaciones de dominación de clase. Unidas estrechamente a la división sociológica entre propietarios y no propietarios de la tierra, conforman un cuadro que integra en primer lugar un sistema de estratificación y, en segundo lugar, una estructura de clases y de poder.

En la Sierra Ecuatoriana, que es el modelo de nuestro análisis, el estudio de la explotación económica, a través de las relaciones interétnicas parte de considerar a la región como elemento de una estructura nacional, que a su vez se encuentra dentro del capitalismo mundial. Ello porque la Sierra ecuatoriana nunca ha estado en realidad totalmente aislada de estructuras mayores.

Diferentes interrelaciones económicas, políticas y sociales se dan entre estos diversos estratos del sistema y, dialécticamente, el desarrollo de los centros implica el estancamiento de la peri-

(8) **IBID**, Op. cit., p. 67. (El subrayado es nuestro).

feria. Por estas interrelaciones, la Sierra aparece dentro de un sistema de colonialismo interno, en el cual, el desarrollo de la Costa y de otros centros dentro de la misma región interandina es concomitante al subdesarrollo y marginalización de la mayor parte de esta región.

Por otro lado, la integración del grupo étnico indígena a la sociedad global, debe ser entendida a través de las relaciones que se basan en un capitalismo mercantil, pero también como una integración que produce marginalidad, es decir, por el aislamiento que se da en relación con el capitalismo industrial cuando se considera a la sociedad como un todo.

Así pues, las relaciones interétnicas son, ante todo, un esquema de relaciones sociales, que no pueden ser abstraídas de las económicas enmarcadas en el colonialismo interno. Dichas relaciones más bien especifican a ese sistema, en la medida en que aparecen formando parte de verdaderas relaciones de clase.

Además, es necesario anotar que al plantear la existencia de dichas relaciones interétnicas no se pretende afirmar o aceptar la tesis de que el Ecuador sea un país con dos culturas diferentes, sino más bien la de una diferenciación interna que posee sus propias contradicciones, determinadas en última instancia por las relaciones económicas que se dan entre las clases sociales.

El paternalismo a que hicimos ya referencia, aparece también como uno de los elementos de esta trama donde el indígena es típicamente dependiente y subordinado. Sin embargo, cuando aparece incorporado a la sociedad global y su relación es mucho más clara en el sistema de clases, participa en otro nivel diferente.

En el Ecuador, pues, se debe considerar al indio como un ente económico y étnico integrado al sistema de explotación que lo coloca en una posición de atraso progresivo determinado por el adelanto de otras estructuras y dependiente de las innovaciones estructurales dictadas de acuerdo a los intereses colonialistas internos.

Es importante señalar que los indígenas en proceso de aculturación son considerados como indios por la mayoría de los mestizos y el mismo tratamiento reciben en las comunidades parroquiales; ellos mismos son conscientes de ser tales, gracias

a que siguen dependiendo y/o residiendo alternativamente en el anejo indígena. Sin embargo, el indígena aculturado trata de eludir ese **status**, hablando un castellano pasable y prescindiendo de los símbolos más delatores de su condición, con lo que puede pasar así poco advertido e inclusive formar parte del proletariado urbano y rural.

A pesar de los múltiples mecanismos de aculturación dominantes, esta incorporación del indígena al proletariado —cuando es posible— es primeramente un cambio individual que tiene lugar a través de muchas décadas y aparece como contrario al desarrollo general, pues no llega a alterar la estructura paternalista-competitiva de la sociedad global. Este proceso de aculturación permite, en definitiva, de una manera relativa que los centros de desarrollo se fortalezcan a través de la acumulación de capital, los beneficios del ingreso y una creciente modernización.

No debemos pasar por alto que, en lo que se refiere al concepto racial del indio, las comunidades indígenas constituyeron por mucho tiempo núcleos endógenos con una mayor constancia de rasgos físicos; de tal manera que lo que la gente considera raza coincide con los extremos inferiores de la pirámide económico-social de una región dada. En el centro regional, el que es considerado “indio” y se considera a sí mismo como tal en cualquier comunidad parroquial y especialmente en la suya propia será tratado como tal. El mestizo dentro de la sociedad mestiza regional es considerado como “blanco” y recibirá el mismo trato en la comunidad parroquial; una mejor posición económica le dará el derecho a tratar despectivamente como “cholo” a otros blancos que no son tan ricos como aquel. Además, una persona que es considerada como blanca en la sociedad regional, pero tiene un menor poder económico comparativamente es considerada como “cholo” aunque él se crea “blanco” y sea un mestizo como la mayoría.

Es importante observar cómo la concepción sobre el trabajo agrícola es diferente para cada grupo étnico: Para el mestizo, el trabajo agrícola o manual constituye muchas veces un acto repugnante reservado para etnia sojuzgada; para el “chagra” el sentido de la actividad económica agrícola constituye un acto

complementario, condicionado por la existencia de indios; para el indio, ya sea éste jornalero o comunero, la actividad económica agrícola representa el núcleo básico sobre el que se desarrolla su economía de subsistencia-mercado. Constituye además una actividad económica de tipo familiar. Las actividades económicas, vinculadas a determinados grupos étnicos se interrelacionan además por medio de ciertas características que permiten la supervivencia de relaciones colonialistas de dependencia: los mestizos conservan socialmente las actividades que requieren de un mayor desarrollo tecnológico y los indios resultan dependientes y marginados de estas actividades que da, propiamente, su imagen de miembros de una esfera subordinada a las actividades de subsistencia-mercado.

La explotación del trabajo a través de las relaciones interétnicas se presenta con caracteres más notables en las ciudades que desempeñan el papel de Centros o Metrópolis. La Metrópoli es un asentamiento urbano, con una esfera propia de influencia, que no puede vivir aislada y una de cuyas funciones más importantes es la de constituir área de mercado.

El indio, como integrante de un grupo étnico es autoconsciente de la segregación que se le impone en la ciudad y considera a ésta como "tierra ajena" donde su lugar es exclusivamente el mercado y donde a la vez la segregación empieza, por ejemplo, por el agua y se extiende a todos los servicios, existiendo así desde peluqueros hasta ataúdes y boticas exclusivos para ellos. En estos centros urbanos la rigidez de la estructura clasista es marcada; las asociaciones de artesanos mestizos se desarrollan en círculos cerrados y las clases sociales parecen asentarse en un marco también cerrado. Todos estos elementos permiten ampliar la noción de marginalidad y desalentar una supuesta integración total con el indio.

Para los cholos, el comercio limitado de importaciones, junto a ciertas profesiones liberales constituyen los mecanismos de ascenso social más importantes. La radio juega un papel sublimante en las relaciones interétnicas: por ella el indígena parroquial puede establecer contacto con el exterior de su comunidad, sin entablar necesariamente relaciones físicas con el blanco-mestizo; además, la radio constituye también un elemento de

prestigio social y de aculturación del joven indígena en proceso de cholificación.

A nivel del mercado colonialista el tratamiento del indio se desarrolla en términos claros de explotación basados en relaciones competitivas o de clase. Si se considera el atraso general de los mestizos de la metrópoli se puede ver que para ellos mantener esas relaciones de explotación es algo obligatorio, pues los indios producen cosechas, ciertas materias primas comerciales y mano de obra barata. Una clara expresión de ese fenómeno es el tratamiento que recibe el indio en el mercado colonialista (monopolio del "Centro Rector") (9), donde las relaciones de intercambio desfavorables para las comunidades indígenas aparecen con las especulaciones, compra prematura de cosechas, ocultamiento de mercancías, etc. Los cholos revendedores tratan al indio como menor de edad, tuteándolo y llamándolo "hijito"; el indio a su vez acepta este mecanismo de explotación que se le impone contestando "mamita", "madrecita". Además, aparece el "regateo" como una forma de guerra mercantil interétnica discriminatoria, en el cual, la utilización del concepto étnico determina precios y condiciones. Esta pugna interétnica entre indios, blancos y mestizos está fundamentada en la calidad de inferioridad social con la cual se segrega a la sociedad indígena a cuyos miembros se les considera como menores de edad, pese a su edad real o al rol que desempeñan en su propia comunidad. Dentro de las comunidades parroquiales, donde reside el esquema de relaciones de la vida rural, las relaciones de intercambio presentan la misma asimetría, pero fundamentada en el compadrazgo y en otros compromisos sociales y político-religiosos entre indios unidos por una vida común.

El comercio parroquial tiene también fundamento en el afán de vender algún producto a la etnia sojuzgada; de tal manera, en el pueblo todo el mundo está entusiasmado por vender algo a los indios con el fin de obtener una ganancia aunque sea limitada. Muchas veces, además de esta ganancia individual se obtiene mano de obra gratis para la semana o alimentos y mate-

(9) Ver: PABLO GONZALEZ CASANOVA: *Sociología de la Explotación*, Ed. Siglo XXI, México, 1970, p. 243.

rias de las parcelas indígenas. Existe un heterogéneo conjunto de personajes que compiten entre sí en la explotación o que se asocian a nivel del mercado parroquial: revendedores, traficantes, abogados, tinterillos, notarios, compra huevos y otros intermediarios.

Este mercado, es sin lugar a dudas, un mercado colonialista por los siguientes mecanismos: (10).

1.— Imposición de precios

Que constituye un mecanismo legendario por el cual los precios siempre están establecidos por la ciudad sobre el campo y por la cabecera sobre el anejo; en el mercado colonial esos precios son establecidos según el status de la persona, predominando el arraigado concepto de la deshumanización del colonizado, su percepción como una **cosa**. El regateo y la “yapa” aparecen como los instrumentos más destacados de esa imposición, junto con estos otros procedimientos y alternativas: paternalismo, voceo, insultos y vejaciones (el indio es siempre tonto e irracional cuando no acepta la imposición del precio).

2.— Sistema parroquial de endeudamiento (alzada)

El concertaje, como proyección del peonaje por deudas quedó teóricamente enmarcado dentro de las haciendas; sin embargo, el endeudamiento secular del indio con los parroquianos mestizos permite determinar una versión parroquial del peonaje por deudas inclusive dentro de las comunidades libres. Los mestizos se apropian de la producción y del trabajo nativos de una manera sistemática y coherente, por la entrega de anticipos, fiados y servicios. En este mecanismo se distinguen dos agentes de endeudamiento:

- a) Los amigos y compadres mestizos; y
- b) Los prestamistas o “chulqueros”. Sin embargo, el hecho de que la integración total del indio en la estructura económica mestiza sea la regla dominante, hace que el chulquero sea un verdadero lujo dentro de la parroquia pues la crecien-

(10) Ver: HUGO BURGOS: *Relaciones interétnicas en Riobamba*, Instituto Indigenista Interamericano, México, 1970, pp. 279-286.

te descapitalización no permite que los pocos capitales que podrían haber estén dedicados exclusivamente a la usura. Por ello, el endeudamiento del indio es efectivo en especies y servicios antes que en dinero y el prestamista recuperará su capital, intereses y utilidades sustrayendo parte de los mínimos excedentes agrícolas indígenas y utilizándolo como peón endeudado, a pesar de no estar en la hacienda. En los pueblos mestizos parroquiales estos chulqueros son fundamentalmente los sacerdotes católicos, las beatas, artesanos y comerciantes.

3.— Absorción de mano de obra barata

A pesar de la desaparición del *chaco*, una institución de trabajo agrícola migratorio dentro de la región que examina Burgos, y que desaparece hace aproximadamente 50 años cuando el liberalismo económico irrumpe allí, vuelve a presentarse, esta vez a nivel interregional y lógicamente, de acuerdo a los patrones del colonialismo interno: la mano de obra descalificada de los indios serranos es transferida con grandes ventajas para los empleadores costeños de ingenios, piladoras y haciendas en especial. Los inmigrantes indígenas trabajan en condiciones claramente inferiores a los obreros costeños, pues los salarios siempre están bajo la mitad de los de aquellos y jamás reciben los servicios del Seguro Social. Así, el colonialismo interno se manifiesta a través del trabajo asalariado —tomando forma de salarios diferenciales—, con lo cual se da una nueva perspectiva de marginalización. Esta relación de producción contiene implícitamente discriminaciones sociales (humillaciones y vejaciones), discriminaciones lingüísticas, discriminaciones jurídicas (utilización de la Ley contra el indígena, abuso de su ignorancia de las leyes), discriminación política (actitudes colonialistas de los funcionarios locales y metropolitanos; carencia del control político por los indígenas en las cabeceras), discriminación sindical permitiendo un reforzamiento político de los sistemas combinados de explotación, del monopolio y la dependencia (medidas jurídicas, políticas, de información, militares y económicas).

Todo esto nos permite afirmar que el colonialismo interno puede, en este caso, convertirse en colonialismo externo, como en el caso de todos esos indios que trabajan en las plantaciones

de exportación de la Costa y que forman parte de la clase que trabaja para el Imperio. Estos no dejan de ser "indios", sino que más bien se los trata como tales para lograr un mayor beneficio de las clases que los explota. De esta manera las diferencias externas (país imperialista, país colonial o cultura blanca y cultura india) son un complemento de las diferencias internas y a la vez el estímulo para que aparezcan o se mantengan.

En resumen, haciendo un recuento de las influencias dejadas en la estructura social desde el período colonial podemos anotar lo siguiente: en términos de las **relaciones coloniales**, la sociedad indígena se enfrentaba como un todo a la sociedad colonial; las principales características de esta situación fueron la discriminación étnica, la dependencia política, la inferioridad social, la segregación residencial, la sujeción económica y la incapacidad jurídica. Paralelamente, la estructura de clases se definía en términos de relaciones de trabajo y de propiedad. Así, "durante todo este período, las relaciones interétnicas y las relaciones de clases se entrelazan" (11). La rígida división clasista (rigidez por la cual ha sido llamada con frecuencia un sistema de "casta") reflejó más bien el carácter colonial que el carácter clasista de la sujeción del indio.

La expansión de la economía capitalista en el país, con la integración de los sistemas económicos regionales, ha llevado paulatinamente a que las relaciones de tipo colonial se vayan transformando en relaciones de clases. Pero, como dice muy bien Stavenhagen: "mientras hayan zonas que hacen las veces de **colonias internas** de los países subdesarrollados, las relaciones que caracterizan a sus habitantes tienden a revestir la forma de **relaciones coloniales**... esta característica es fortalecida si existen... diferencias culturales marcadas" (12).

(11) RODOLFO STAVENHAGEN: **La dinámica de las relaciones interétnicas: clases, colonialismo y aculturación**, en América Latina, Ensayos de interpretación sociológicos-política, Ed. Universitaria, Chile, 1970, p. 186.

(12) IBID: p. 194

NOTA: parte de las afirmaciones hechas aquí han sido apoyadas en: Gonzalo Aguirre Beltrán: **Regiones de Refugio**, Instituto Indigenista Interamericano, México, 1967.

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA A LOS PAISES ANDINOS

Gustavo Urbina (*)

Diversos estudios realizados por expertos de los países del Grupo Andino, de Argentina, Brasil y México arrojan la conclusión de que los costos involucrados en un trato "laissez faire" a la transferencia de tecnología han sido sumamente altos, al tiempo que sus beneficios para los países receptores han sido muy limitados. Esto es el resultado de que los concedentes de tecnología detentan un poder monopolístico; fruto de la posesión de Marcas, Patentes y "Know How". Por otra parte, la tecnología se transfiere en "Paquete"; es decir que para poder usar las patentes y marcas, el concesionario tiene que contratar la asistencia técnica, importar maquinaria, materias primas y bienes intermedios, de las fuentes que especifique el concedente.

El concesionario por otra parte, no conoce fuentes alternas proveedoras de tecnología y, muchas veces aún desconoce la tecnología que está contratando.

Las restricciones impuestas por los vendedores y los altos precios que se pagan por esta tecnología explican por qué se define como monopolístico al mercado de tecnología.

(*) Profesor de la Universidad Central.

Los objetivos de este estudio son:

- a) Analizar los costos y restricciones involucrados en la transferencia de tecnología
- b) Analizar los problemas que se plantean debido a las condiciones de la transmisión de tecnología como por ejemplo: restricciones a la exportación impuestas en la concesión de licencias).
- c) Finalmente, se establecen algunas consideraciones acerca de la transmisión de conocimientos tecnológicos y el problema de la tecnología apropiada a la relación y precio de los factores de la producción de los países andinos.

I. COSTOS EN DIVISAS DE LA TRANSMISION DE CONOCIMIENTOS TECNICOS

Los costos en divisas de la transmisión de conocimientos técnicos son:

- a) Por concepto de pagos directos por equipo industrial importado.
- b) Pagos de regalías por el uso de marcas, patentes y asistencia técnica,
- c) Por venta de materias primas y bienes intermedios a la compañía concesionaria.

(A) Pagos directos por concepto de Equipo Industrial importado

Aun cuando no se dispone de estudios detallados al respecto, es probable que los países andinos, estén importando maquinaria a precios superiores a los del mercado internacional.

Esta afirmación tiene relación con las cláusulas de los contratos de licencia, que especifican la obligación que tiene el concesionario de adquirir equipo industrial de las fuentes señaladas por el concedente.

En efecto, es posible que una fracción significativa de las importaciones de bienes de capital haya sido sobrefacturada. Esto se debería fundamentalmente a la ausencia de la necesaria motivación y conocimiento por parte de las empresas; a los canales a través de los cuales se adquirieron esos equipos y, a las fuentes de financiamiento que se utilizaron.

La existencia de estructuras productivas altamente protegidas, no constituye el mejor estímulo para impulsar a los empresarios a efectuar una selección rigurosa de las características técnicas y del precio de los bienes de capital que importan, ya que de todas maneras dicha protección se traduce en amplias ganancias (en el mercado nacional); en tanto que, en el mercado de exportación, los mecanismos de importación de maquinaria se traducen en una elevación de los costos respecto a los niveles del mercado internacional, imposibilitando la exportación de los productos fabricados con esa maquinaria. Esto para empresas nacionales y extranjeras.

En el caso de filiales de empresas extranjeras, es un hecho que la sobrevalorización de los equipos que van a constituir la inversión inicial de las plantas les reporta ventajas secundarias no despreciables.

En efecto, mientras mayor sea el valor inicial que se atribuya a la inversión, mayor será el monto de utilidad que les será permitido remitir. En resumen, existen suficientes razones como para pensar que el precio que los países de la región han pagado por los equipos que han sido traídos en calidad de aporte de capital, han sido más altos que los que habrían correspondido si hubiesen sido adquiridos en el mercado internacional.

Es evidente que los estudios que están realizando diversos organismos internacionales tales como: la Organización de Estados Americanos (OEA), Naciones Unidas (ONU), la organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) entre otros, contribuirán a identificar metodologías de estudio y control, con objeto de evitar la sobrefacturación en la importación de maquinaria y equipo industrial. Correspondería a los organismos oficiales de los países andinos, el controlar el ingreso de maquinaria industrial en condiciones ventajosas para su desarrollo económico.

(B) Pagos de regalías por el uso de marcas, patentes y asistencia técnica.

En lo que respecta al pago de regalías efectuados por la compañía concesionaria, por el uso de marcas, patentes y asis-

tencia técnica, cabe hacer dos distinciones. Si se trata de tecnología patentada, (por lo tanto exclusiva), o si se trata de tecnología libre, la misma que puede ser utilizada, sin costo alguno.

Cabe indicar que existe falta de conocimiento por parte de los empresarios de los países andinos y en general otros países de menor desarrollo económico relativo, de las posibilidades de acceso al mercado de tecnología libre.

Por otra parte, la política de industrialización de estos países a través de la "indiscriminada sustitución de importaciones", lograda mediante una alta protección arancelaria, ha dado lugar al crecimiento de industrias que perciben grandes ganancias las que no proporcionan el necesario incentivo para que las empresas reduzcan sus costos de producción mediante el uso de tecnología libre.

Adicionalmente, se puede afirmar que una gran parte de la tecnología que utilizan los países subdesarrollados ha sido desarrollada hace mucho tiempo y es de fácil imitación y uso común, encontrándose cautiva por el uso de marcas y patentes extranjeras (elaboración de: pinturas y lacas, cosméticos, productos farmacéuticos, etc.). Se estima que el costo marginal de transferir este tipo de tecnología es de cero a casi cero. La diferencia entre la regalía o precio pagado por el concesionario y el costo marginal, constituye una renta monopolística a favor del vendedor de tecnología. Así, no es raro que en los acuerdos de licencia se fijen pagos excesivamente altos, hasta un 20% de las ventas netas, por el uso de patentes extranjeras que no entrañan mayor novedad.

Algunos países de menor desarrollo económico relativo (incluyendo los países andinos) han determinado porcentajes tope de regalías para los diversos sectores industriales, en función del aporte tecnológico real de la patente extranjera: novedad, aplicación industrial, contribución al desarrollo, etc., por ejemplo, (1) la Comisión Revisora de Contratos de Regalías y Asistencia Técnica de Chile, estudió 400 contratos y los clasificó en 22 categorías.

(1) Censo de contratos de licencia, Corfo, Dpto., de Desarrollo Tecnológico informe preliminar, Enero 1971, pág. 25.

Los porcentajes topes de regalías que se otorgan en cada grupo son los siguientes:

- a) Elaboración de especialidades farmacéuticas y medicamentos: Regalía máxima un 7% bruto calculado sobre el precio neto de venta a mayoristas.
- b) Elaboración de perfumes, cosméticos, tinturas y productos de tocador: regalía máxima un 5% bruto calculado sobre el valor neto de la venta a mayoristas. En el futuro no se renovarán los contratos pertenecientes a este rubro.
- c) Productos químicos: regalía máxima un 5% bruto calculado sobre el precio neto de la venta a mayoristas.
- d) Pinturas, esmaltes, barnices, tintas y ceras: regalía máxima de un 5% bruto calculado sobre el precio neto de la venta a mayoristas.

De igual manera, el Comité de Regalías de Colombia negoció 269 contratos de licencia en el período comprendido entre mediados de 1967 y fines de 1969.

“Como resultado de estas negociaciones, el pago de regalías en 1968, disminuyó en US\$ 4.560,900” (2).

No solo los países subdesarrollados se han preocupado por este problema; el Ministerio de Comercio Internacional e Industrias del Japón, se ha encargado de intervenir en las negociaciones privadas sobre regalías, con el objeto de reducir los pagos por este concepto a límites razonables.

Muchas veces los contratos de asistencia técnica no se limitan a la fijación de una regalía por este concepto, sino que obligan a la empresa concesionaria a contratar asistencia técnica, aun cuando esta no sea necesaria ni haya sido solicitada. Los costos de dicha asistencia pueden incluir: gastos de pasajes y estadía de los técnicos y sus familiares, sueldos en dólares (no es raro encontrar contratos de licencia que fijan en 100 dólares diarios los honorarios que se deberán pagar a técnicos extranjeros que visitan las instalaciones industriales y efectúan el control de calidad de los productos fabricados al amparo de los contratos de licencia). La manera de solucionar este problema

(2) Constantine Vaitsos. Transfer of resources and preservation of monopoly rents P. 50 April 28/70.

es negociando el que los honorarios, viáticos, pasajes y otros gastos de técnicos extranjeros que emplee el concedente para otorgar la asistencia técnica o para controlar el uso de la licencia, corran a cargo de éste y queden comprendidos dentro del monto de las regalías.

Solamente se deberían autorizar remesas adicionales por concepto de regalías cuando la contratación sea requerida por el receptor de la tecnología y previa autorización del organismo nacional competente, en cada caso.

Los pagos por concepto de utilidades y regalías, como forma más evidente y explícita de pago por conocimientos tecnológicos, están en muchos casos efectivamente controlados en los países en desarrollo. No así los pagos por concepto de adquisición en materias primas y bienes intermedios (denominados costos implícitos), que son más difíciles de controlar; es difícil controlar un precio "equitativo" para bienes intermedios y materias primas muy diferenciadas. Esto ha significado que los proveedores de tecnología obtengan utilidades poniendo un sobreprecio a los bienes intermedios y equipo que suministran. Dicha práctica está facilitada en la mayoría de los casos por una cláusula incluida en el acuerdo contractual que obliga a la compañía beneficiaria a comprar materias primas y bienes intermedios al proveedor de tecnología.

Es evidente que este "sobreprecio" tiene una incidencia negativa sobre los ingresos fiscales de los países andinos ya que estas ganancias no se reportan como utilidades de la inversión extranjera. De igual manera, perjudican al consumidor, ya que el precio del producto final, incluye el sobreprecio de la materia prima; finalmente, es evidente la incidencia de estos costos ocultos, sobre la balanza de pagos de los países en desarrollo.

Vaitsos (3) estudió algunos sectores de la industria colombiana y encontró sobreprecios muy grandes. Menciona un promedio ponderado de sobreprecio (por encima de los niveles del mercado mundial) del 155% para 17 compañías de productos farmacéuticos, del 54% para 11 compañías de electrónica y del 44% para 3 productores del caucho. Calculó que la "sobrecarga" que

(3) Idem, pp. 35-37.

esto representaba en la balanza de pagos era más o menos de 3,8 millones de dólares, tan solo en el caso de éstas compañías. Tales utilidades eran mucho más elevadas que las percibidas por concepto de Regalías, aun cuando éstas por si solas representaron el 0,4% del PNB Colombiano.

En un estudio efectuado en Chile, sobre el sector farmacéutico, (4) se obtienen resultados que confirmarían la práctica de la "sobrefacturación", particularmente en el caso de las empresas extranjeras. De 19 empresas extranjeras estudiadas se encontró que en 6 de ellas la "sobrefacturación" alcanzaba hasta el 30%; en otras tres variaba entre 31% y 100%, en relación a los precios internacionales FOB.

La evidencia estadística señala que la sobrefacturación constituye el principal rubro de ingresos para las empresas concedentes. El análisis de una muestra de un 40% de la industria farmacéutica colombiana, señala que las utilidades declaradas constituyeron un 3,4 de los ingresos reales de las subsidiarias, las regalías un 14% y la sobrefacturación un 82,6%.

Los estudios realizados en todos los países andinos y en el resto de la América Latina, señalan la existencia de experiencias comunes que pueden ser generalizadas.

OTRO TIPO DE RESTRICCIONES

Del análisis de los contratos de Licencia, se desprenden una serie de cláusulas (a más de las ya señaladas), que restringen la actividad de las empresas concesionarias, tales como: Cláusulas que restringen la producción y venta de los productos elaborados con base a la tecnología contratada, (posiblemente con el objeto de inhibir un posible potencial de exportación); cláusulas que prohíben al concesionario elaborar y vender productos similares a los contratados en el acuerdo de licencia; cláusulas que estipulan el monto que se deberá destinar a publicidad y propaganda; cláusulas que fijan los precios de venta elaborados en base a la tecnología contratada; cláusulas que sustraen a las

(4) Fernando Fagnzylber. La Empresa Internacional en la industria de América Latina Nº 16.

empresas concesionarias de la jurisdicción legal nacional en caso de conflicto entre las partes contratantes, y la llevan a tribunales jurisdiccionales en los Estados Unidos, Suiza, Francia, etc.; cláusulas que tienen vigencia una vez terminado el contrato, como la prohibición de elaborar y vender productos similares a los elaborados cuando el contrato estaba en vigencia; cláusulas que estipulan controles periódicos de calidad, a costo del concesionario; cláusulas restrictivas a la exportación, etc.

II. FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y TRANSMISIONES DE CONOCIMIENTOS TECNOLOGICOS

Las cláusulas que restringen las exportaciones tienen por objeto evitar que las concesionarias compitan entre sí o con la compañía matriz, tal competencia podría traducirse en una carrera de precios, que tendrían como resultado el favorecer solamente a la subsidiaria más poderosa. El objetivo es obtener el mayor volumen posible de ganancias a través de la división del mercado, procurando obtener el mayor volumen de ganancias de cada una de las subsidiarias.

La concedente podría maximizar sus ganancias globales, negociando el pago de regalías separadamente para cada una de las compañías concesionarias, localizadas por ejemplo en Colombia, Chile y Ecuador, en vez de autorizar el que uno de estos países exporte a los mercados de los otros países.

Puede ocurrir que los costos de producción sean tan altos que las concesionarias no puedan exportar, aunque no existan cláusulas restrictivas en el contrato de licencia; el factor que incide negativamente en los costos de producción y en el precio final del artículo manufacturado, es el sobreprecio en la importación de materias primas y bienes intermedios (especialmente cuando estos insumos representan una gran proporción del costo total de producción).

Una solución efectiva para lograr un mayor volumen de exportación de manufacturas, podría ser el que "el organismo nacional competente", encargado de negociar los contratos de licencia, no acepte cláusulas restrictivas a la exportación, así como tampoco cláusulas atadas para la compra (a precios sobrefacturados), de materias primas y bienes intermedios.

III. LA TRANSMISION DE CONOCIMIENTOS TECNOLOGICOS Y EL PROBLEMA DE LA TECNOLOGIA APROPIADA

Es frecuente que las inversiones tecnológicas a los países subdesarrollados se efectúen en forma de inversiones de alta densidad de capital, por lo que no contribuyen a generar empleo, lo que es crucial en países de alto ritmo de crecimiento demográfico como son los países andinos. Esta alta densidad de capital, determina el que las plantas industriales no operen al máximo de capacidad instalada lo que incide desfavorablemente en los costos de producción.

Esta situación incide sobre los precios de venta, dificultando la exportación de los productos elaborados en base a esta tecnología. Por lo tanto, el control de la transferencia de tecnología es esencial, no sólo para evitar gastos excesivos e injustificados por este concepto y presiones sobre balanza de pagos, sino para lograr crecimiento económico y equilibrado del empleo.

Es evidente la necesidad de controlar la transferencia de tecnología e identificar la manera de hacerlo.

La tarea inicial sería obtener mayor información y proceder a evaluar críticamente las diversas tecnologías ofrecidas. Es probable que para determinadas líneas de producción ya algunas tecnologías que pueden ser más apropiadas que otras, y, por lo tanto, los países andinos deberían efectuar una cuidadosa selección de la gama de tecnologías disponibles.

Esto no obsta a que estos países emprendan programas encaminados a promover y proteger la producción de tecnología, así como la adaptación y asimilación de las existentes, tal es el espíritu que anima al artículo N° 23 de la Decisión 24 ("Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros"): desarrollar tecnologías que estén de acuerdo a la proporción y precio de los factores de la producción de nuestros países.

C O N C L U S I O N

Este estudio ha procurado señalar algunas de las consecuencias de la transmisión de tecnología a los países andinos y en

general a las naciones en desarrollo. Ante todo, es evidente que los costos involucrados en dicha transferencia son excesivamente elevados, ya que el pago de regalías no representa más que una escasa parte del costo real de la transferencia, en relación a lo que representan, por ejemplo, la sobrefacturación en la importación de materias primas y bienes intermedios.

Parece ser que algunos organismos del Estado han iniciado estudios sobre transferencia de tecnología. En el caso que estos estudios demostraran en el país la existencia de altos costos de transferencia por concepto de regalías, sobrefacturación, etc., se debería adoptar medidas que eviten costos excesivos que perjudican tanto al país como a las empresas concesionarias. De igual manera, se destaca las restricciones fijadas por la empresa concedente en el contrato de venta de tecnología, las mismas que justifican que el "organismo nacional competente", no apruebe cláusulas que lleven implícita la prohibición de exportar, cláusulas atadas para la adquisición de materias primas y bienes intermedios a precios superiores a los vigentes en el mercado internacional, cláusulas que sustraen a las empresas de la jurisdicción legal nacional, cláusulas atadas para asistencia técnica, etc.

Es obvio que esto implicaría que el Estado intervenga como parte negociadora complementaria en las decisiones privadas sobre transferencia de tecnología.

Se debería difundir información explicativa, al sector privado, de tal manera que este comprenda que existen posibilidades de reducir los costos que está pagando por transferencia de tecnología, que redundan en su propio beneficio el lograr la abolición de cláusulas atadas y restrictivas.

Es a través de la colaboración de los sectores público y privado que países como el Japón han logrado elevar su tecnología de producción hasta el nivel de los países industrializados. Además dicha colaboración ha contribuido a reducir la dependencia técnica de los países extranjeros, mediante el fomento de la especialización nacional, y a través de la transformación de insumos importadores en condiciones ventajosas, en productos finales de exportación.

Se debería propiciar la investigación destinada a la crea-

ción de tecnologías adaptadas a la proporción y precios de los factores de producción de los países del área. En este sentido, la Junta del Acuerdo de Cartagena está instrumentando un programa, destinado al establecimiento de centros tecnológicos subregionales que estudien las posibilidades de adaptación y creación de tecnologías que estén de acuerdo a las necesidades de la subregión. Estas son: generar simultáneamente un alto volumen de producción y empleo de mano de obra.

Así mismo, el Régimen Común contempla en el artículo F de las Disposiciones Transitorias: "la creación de la oficina subregional de propiedad industrial".

El objetivo de esta oficina sería el constituirse en un Banco de Patentes, encargado de centralizar y difundir las informaciones sobre el mercado mundial y subregional de las patentes, como parte de la experimentación de mecanismos destinados a mejorar las condiciones de compra y transferencia de tecnología en los países del área andina. De esta manera el empresario andino estaría en posibilidades de contratar tecnología que implique menores costos y así mismo, que contribuya a incrementar la productividad y el volumen de empleo.

Se debería procurar que la asistencia extranjera se oriente a preparar al personal nacional en todos los campos: elaboración del productos, control de calidad, comercialización y venta. De esta manera, se estaría fomentando la adquisición de conocimientos tecnológicos dentro del área andina.

Intimamente ligado con el tema de transferencia de tecnología, está el de "Propiedad Industrial". Es necesario mejorar, modernizar, con el objeto de lograr que se exploten las patentes en los países del área, contribuyendo de esta manera a su industrialización y que no constituyan únicamente instrumentos de importación de los productos amparados por ellas. Es evidente que los asuntos relativos a la transferencia y creación de tecnología, implican seria concentración y estudio, gran formación profesional y, sobre todo, espíritu libre de prejuicio, dispuesto a juzgar la conveniencia o no de todo contrato de tecnología, sobre las bases del análisis legal, económico y financiero.

INTEGRACION Y DEPENDENCIA (*)

Aníbal Quijano

En esta noche pretendo llamar la atención a propósito de tres núcleos de problemas que están entre sí intercomunicados, pero que pueden tratarse por separado. Y pretendo llamar la atención alrededor de estos problemas por dos razones importantes. La primera es que un conjunto de cambios al mismo tiempo muy rápidos y al mismo tiempo intensos se están generando en el mundo y en particular en América Latina. Un conjunto de procesos que no son fácilmente explicables, que no son fácilmente asibles, captables, pero sin cuyo análisis, sin cuyo manejo sería difícil tratar de orientar y racionalizar la conducta de los pueblos latinoamericanos en esta coyuntura histórica que —a mi juicio— es absolutamente crucial.

Esos problemas corresponden en primer término a los cambios en el modo de producción capitalista y a sus implicaciones sobre la estructura internacional de poder; en segundo término, a las implicaciones de estos procesos de cambio para América Latina en particular y, dentro de esta problemática latinoamericana, al problema de su integración. Finalmente, en tercer lu-

(*) Versión magnetofónica de la conferencia pronunciada en el Paraninfo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central, el día 3 de agosto de 1972. Los subtítulos son de la Revista.

gar, quisiera hacer algunas proposiciones a propósito de las relaciones imperialistas en América Latina y su significado desde el punto de vista de la conducta de los pueblos del continente.

CAMBIOS RECIENTES DEL CAPITALISMO INTERNACIONAL

En primer término, ya es patrimonio relativamente generalizado entre los estudiosos de América Latina y de afuera de América Latina, la idea de que en este momento toda la estructura del orden capitalista internacional sufre un proceso agudo de cambios. Algunos hablan de estos cambios como de la crisis del sistema capitalista internacional, otros, un poco más tímidamente, de cambios importantes y profundos en esta estructura.

Creo que si no tenemos la posibilidad de construir ideas y conocimientos en torno de estos procesos de cambio en el sistema capitalista internacional en su conjunto, no es posible para nosotros los latinoamericanos entender suficientemente bien lo que ocurre y comienza a ocurrir en América Latina.

Creo que estos cambios podrían esquemáticamente pensarse en dos dimensiones. En primer término, los cambios en el modo mismo de producción capitalista, y de otro lado, los efectos de estos cambios en las relaciones de poder internacional. Creo que desde el primer punto de vista, los cambios en la estructura misma del modo de producción internacional están operando a través de dos canales centrales. El primero es la innovación del tipo de organización empresarial, que significa en primer lugar el desarrollo y la generalización muy rápida de lo que se conoce hoy día como la empresa internacional, la corporación multinacional. Pero junto con el desarrollo de la producción capitalista, creo que además hay un segundo canal al cual —tengo la impresión— que se le ha prestado y se le presta todavía algo menos de énfasis, que es el cambio de las formas de propiedad que reviste la producción capitalista. ¿Qué quiero decir con esto? Partiremos por este segundo aspecto: el modo de producción capitalista ha atravesado en el curso de su historia varias formas de propiedad que incluye hoy día desde la propiedad privada individual, la propiedad privada corporada y la propiedad estatal. Pienso que las múltiples formas en que se com-

binan hoy día estas formas de propiedad es una fuente de confusión actual en América Latina, sobre todo para algunos de nuestros países en los cuales nuevas combinaciones de nuevas formas de propiedad comienzan a aparecer, especialmente por el desarrollo de formas de propiedad estatal de los recursos de producción y que dan la impresión para todo un sector ideológico quizás todavía predominante en América Latina de que, a través de estas nuevas formas de propiedad, el sistema mismo del capitalismo está siendo sobrepasado. Y es sobre esto en primer lugar que yo quiero llamar la atención.

No obstante el hecho de que formas nuevas de propiedad aparecen y que estas formas de propiedad se combinan con las formas tradicionales de propiedad en el sistema capitalista, el sistema capitalista, sin embargo, no solamente no está desapareciendo, no está siendo sobrepasado, sino por el contrario, para el caso particular de nuestros países, estas son en este momento sus principales formas de expansión. Esto me parece importante de comprender y de investigar y lo que pretendo es exactamente llamar la atención sobre este tipo de cuestiones, sobre todo con el propósito de reclamar la atención de los investigadores en torno de estos problemas.

Estos cambios en las formas de propiedad y las combinaciones de estas varias formas de propiedad entre sí, no son accidentales, obedecen a cambios muy profundos en el modo mismo de organización de la producción capitalista y, a su vez, estos cambios profundos en el modo de organización de la producción capitalista, no están determinados solamente por lo que ocurre al interior del sistema capitalista, sino por el modelo en que este sistema establece sus relaciones con los núcleos no capitalistas. En este caso, las varias áreas socialistas u orientadas hacia el socialismo, que se desarrollan en el resto del mundo. Es decir, es también por las determinaciones históricas que son propias al sistema capitalista como por determinaciones históricas que son producto de los modos de relación entre el sistema capitalista y los sistemas socialistas, que estas tendencias de cambio en el modo de organizar la producción capitalista están hoy día en curso. Estas cuestiones tienen que ser llevadas al primer plano de atención de los investigadores económicos,

puesto que solamente así, sus efectos sobre el sistema en su conjunto y en particular sobre América Latina, pueden ser reentendidos.

Los cambios en el modo de producción capitalista se canalizan por estas dos vías: la empresa multinacional, la corporación multinacional, por un lado, y de otro, la aparición de nuevas combinaciones de varias formas de propiedad. Estos cambios obedecen de un lado al tipo de desarrollo de las fuerzas productivas del capitalismo, esto que se conoce en el mundo contemporáneo como la revolución científico tecnológica, que exige para su desarrollo la reorganización de los modos de organización misma de la producción capitalista, y por el momento esta reorganización incluye sobre todo lo que en la teoría económica capitalista contemporánea se conoce como la "revolución empresarial", asociada a la revolución científico-tecnológica. La corporación multinacional, que expresa mejor que ningún otro elemento estos cambios del sistema, pasa a ser en este momento el modelo principal en que cristaliza y cambia esto que se llama el capitalismo monopolístico. Es decir, es la combinación entre el tipo monopolístico de generación y acumulación de capital y el desarrollo de las fuerzas productivas asociadas a este control monopolístico, lo que está en la base de esto que se llama corrientemente "revolución empresarial" dentro del capitalismo contemporáneo.

Desde el punto de vista de los cambios de propiedad, de las formas de propiedad, lo que me parece importante es que estos cambios en las formas de propiedad ocurren sobre todo en el nivel dependiente del sistema capitalista internacional de manera más acusada que en el nivel metropolitano dominante del sistema, de tal manera que hoy día puede comenzar a hablarse de algo llamable neocapitalismo, tanto en el nivel metropolitano dominante del sistema como en el nivel dependiente de éste. ¿Qué es lo que queremos decir con la palabra **neocapitalismo**? Precisamente que a través de formas nuevas de propiedad capitalista y de combinación de estas formas de propiedad, el sistema capitalista expresa su propia crisis. La crisis más profunda —como ustedes saben— es la contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las formas de organización de

la producción, o para fijarlo en otros términos: el sistema capitalista internacional está sometido a dos niveles de contradicciones.

Un primer nivel, cotidiano, que es la contradicción entre las formas sociales de producción y las formas privadas de apropiación de la producción; y, un segundo nivel de contradicción, que es el de última instancia y por lo tanto el en última instancia decisivo, la contradicción entre el desarrollo de los recursos de las fuerzas productivas y las formas de organización de la producción. El hecho de que el sistema se vea hoy día compelido a asumir no solamente nuevas formas de organización empresarial, sino, además, compelido a asumir nuevas formas de combinación de formas de propiedad, muestra a mi juicio, que hoy día se hace visible o comienza a hacerse visible el último piso de las contradicciones del sistema, es decir, la contradicción entre desarrollo de las fuerzas productivas y el modo de organización social de la producción capitalista. Desde este punto de vista, no es solamente sorprendente sino que no es de hecho incompatible la permanencia, la continuidad y la expansión del capitalismo como modo de producción, sobre todo en los países dependientes, con el establecimiento de empresas fundadas sobre la combinación de la propiedad privada, de la propiedad corporada, de la propiedad estatal, y aún con formas de propiedad de grupo, que suelen todavía, inclusive, enunciarse con el nombre de núcleos de propiedad autogestionaria o unidades de producción autogestionaria; es decir, el sistema para poder permanecer, para poder continuar operando, se ve compelido a asumir ciertas formas de propiedad que no le eran características en el período anterior de predominio absoluto y completo de la propiedad privada, y se ve obligado a asumir y a incorporar tanto como le sea posible, formas de propiedad estatal, formas de propiedad de grupos, de las del tipo de las llamadas cooperativistas y autogestionarias, y combinar todas estas múltiples formas de propiedad, lo cual expresa exactamente las dificultades que los recursos de producción en su desarrollo oponen al sistema en su conjunto. Y es exactamente esto —a mi juicio— lo que en este momento expresa el carácter mismo de las contradicciones del sistema. Por un lado, a través de las cor-

poraciones multinacionales, comienzan hace rato ya a producirse de manera cristalizada y definitiva esto que se llama en la literatura especializada la internacionalización y la transnacionalización del orden capitalista.

Ciertamente, el sistema capitalista fue siempre internacional, pero las burguesías imperialistas operaron en períodos anteriores desde una base nacional y las relaciones entre ellas se produjeron en el mercado internacional más bien que a través de asociaciones orgánicas en empresas comunes a todas ellas. Es en este período y a través de esto llamado la corporación multinacional que las burguesías metropolitanas, las varias burguesías imperialistas ya no solamente se ponen en relación entre sí a través del mercado, sino en una asociación orgánica estructural, que los comunica a todos, que los unifica, que no solamente los internacionaliza, sino que más allá de eso, para determinados núcleos, promueve y provee las bases de la emergencia de núcleos de burguesía transnacional, es decir, cuyos intereses concretos comienzan a no corresponder más a intereses nacionales específicos, sino a intereses supranacionales del grupo burgués como tal.

Esta internacionalización y esta transnacionalización del sistema supone en primer término un cambio en las relaciones de clase al interior de la burguesía imperialista como tal. De un lado, la empresa multinacional debe verse por lo tanto en una doble perspectiva, en tanto que unidades de producción diferentes de las que existieron en los períodos previos del sistema, pero en tanto que éstas unidades de producción son llevadas a cabo por la puesta en relación orgánica entre los núcleos hegemónicos de todas las burguesías nacional imperialistas, la corporación multinacional presenta entonces una otra cara, que es el cambio de las relaciones de clase al interior de la burguesía imperialista como tal. Creo que esta es la primera gran implicación de la aparición de la empresa multinacional. No es solamente un modo nuevo de organizar la generación de capital, la realización de la producción, la realización de la plusvalía, sino además y por eso mismo, es un nuevo modo de organizar las relaciones de poder entre las clases mismas, y en primer término las relaciones de poder al interior de la propia burguesía metro-

politana. Esto permite al sistema una segunda implicación que consiste en la posibilidad de una macro programación de la dominación imperialista en su conjunto, es decir, una planificación global, una planificación internacional de la división del trabajo y, por lo tanto, de la distribución de recursos. Esta posibilidad de planificar de manera global, de manera internacional la división del trabajo y la distribución de recursos de producción, trae sobre los países sometidos a la dominación imperialista, como los latinoamericanos, consecuencias de primerísimo orden.

Por lo mismo que el sistema sólo puede ir desarrollándose en sus cambios y sus crisis a través de la creación de nuevas contradicciones, el hecho de que se produzca crecientemente una asociación orgánica de la burguesía imperialista que comienza a aparecer como una clase internacional ya no solamente dividida por naciones, crea también, naturalmente, una inmediata contradicción del otro lado. Es la primera vez en la historia que el proletariado también comienza a asumir las características reales, físicas, de una clase internacional. Ya tenemos por lo menos el primer resultado concreto de eso. Ustedes sin duda están informados de la reciente huelga conjunta de los obreros de Pirelli en Italia y de Ford Motors Company en Inglaterra, como consecuencia de la fusión entre ambas grandes corporaciones multinacionales, que han dejado de ser una corporación italiana y una corporación americana y son la combinación de ambas en una sola macroempresa que las unifica, es decir que unifica a dos de las más poderosas fracciones de la burguesía internacional. La consecuencia social y política inmediata de este hecho fue la respuesta igualmente fusionada de los obreros sometidos a esta nueva gran empresa multinacional.

¿Qué es lo que está detrás de todo esto? Es una redefinición, es una modificación a fondo, no solamente del carácter concreto de las clases sino también de las relaciones concretas entre las clases. La corporación multinacional es el canal orgánico a través del cual la burguesía imperialista internacional comienza a aparecer como una clase internacional real, y que por eso mismo proporciona las bases para que el proletariado de los países metropolitanos comience también a aparecer real-

mente como un proletariado internacional. La solidaridad por lo tanto entre los proletariados nacionales que siempre fue una solidaridad ideológica o una solidaridad indirecta, por la primera vez en la historia del sistema tiene los fundamentos estructurales, reales, para promover una solidaridad orgánica. Por otro lado, naturalmente no solamente cambian las relaciones entre las clases, sino también obviamente las relaciones entre el Estado y las clases. De qué manera?

En primer lugar, hay una completa asincronía o por lo menos una creciente asincronía entre la nacionalidad legal de los estados y la nacionalidad de quienes controlan los recursos de producción dentro de cada Estado-nación. De ese modo es posible hablar de un estado alemán, de un estado japonés, de un estado norteamericano, de un estado inglés, de un estado francés. Pero en la medida en que el capitalismo monopolístico supone una progresiva unificación orgánica de la burguesía como clase internacional, la nacionalidad del control monopolístico de los recursos de producción de cada país no les corresponde ya, no sólo en los países dependientes sino en el propio nivel metropolitano; no corresponde ya a la nacionalidad de quienes controlan el Estado-nación jurídicamente; pero esta implicación es todavía mucho más pesada, mucho más aguda y visible cuando se trata de los efectos de esto sobre los países dependientes.

AMERICA LATINA Y EL NUEVO ESQUEMA DE DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO

En primer término, la posibilidad de una macro programación de la división internacional del trabajo supone en los países dependientes —y eso puede verse todos los días ahora en América Latina— la incorporación de una fracción en la red orgánica estructural de las corporaciones multinacionales, y esto es a mi juicio importante de registrar y de investigar. ¿Por qué? Hemos estado hablando hace un rato de la aparición de formas nuevas de propiedad capitalista que incluye la propiedad estatal, entre otras. Pero qué quiere decir la aparición de la propiedad estatal dentro del sistema capitalista? No es que la propiedad estatal aparezca enfrente de las otras, no, la forma normal es la asociación orgánica de las formas de propie-

dad estatal capitalista y las formas de propiedad corporada multinacional, que supone en el fondo que esta forma de propiedad estatal que comienza a protuberarse convierte al Estado de los países dependientes en una fracción de la estructura orgánica mixta de la gran corporación multinacional.

Supongo que esto es más bien difícil de ser captado de ese modo, pero creo que esta dificultad proviene de una tradición del pensamiento económico y social en América Latina que venía identificando la propiedad estatal y la ruptura y sobreapamiento histórico del capitalismo como modo de producción.

Tal como la situación internacional se construye en este momento, las formas de propiedad estatal que operan en el interior del sistema capitalista, y por lo tanto con criterios capitalistas, están íntimamente asociadas a las necesidades mismas de operación de las empresas multinacionales en el mundo dependiente, de cuya manera, por lo tanto, en la práctica el Estado comienza a convertirse en una parte de la estructura conjunta de las empresas multinacionales, y esto es un fenómeno diario hoy día en América Latina, sobre el cual creo, no debemos equivocarnos de ninguna manera. Esto supone también que con la cristalización del capitalismo monopólico generando estos nuevos tipos de empresas, estas nuevas formas de relación entre clases y estas nuevas formas de relación entre Estado y clase, incluyen también el hecho de un cambio importante al interior de los mecanismos reguladores del sistema.

Básicamente estoy aludiendo a lo siguiente: en los períodos previos del sistema la regulación de la producción y del intercambio internacional, ocurría dentro y a través de los mecanismos propios del mercado, por lo cual, la anarquía intrínseca del sistema de producción era naturalmente más visible, pero hoy, el hecho de que aparezca y se consolide la empresa multinacional, pero todavía más, el hecho de que el Estado aparezca en la práctica al interior, como una parte de la estructura real del marco de operación de la empresa multinacional, significa que ha habido un desplazamiento en los mecanismos reguladores del sistema desde el mercado al interior de la empresa. Es decir, es al interior de la propia organización de la producción que se establecen hoy día los mecanismos de la regulación al mismo

tiempo de la producción y del intercambio internacional, es decir, de sus montos, sus flujos, sus precios y sus mecanismos de operación, o sea, que los mecanismos de generación de la plusvalía, los mecanismos de realización de la plusvalía y los mecanismos de su acumulación hoy día están al interior del aparato empresarial y de sus múltiples formas de acuerdo interempresarial antes que en el mercado mismo como tal. Esto implica, entonces, que para que esto haya sido posible ha tenido que ocurrir otro cambio importante: la integración y la concentración de las varias modalidades existentes del capital al interior de una misma unidad de organización del sistema. Mientras que, por ejemplo, entre 1914 y 1945 lo que se podía llamar el capital financiero, el capital industrial y el capital comercial, operaban en unidades diferenciadas y bajo controles reales diferentes, estas tres formas básicas del capital, hoy día están integradas y concentradas al interior de las mismas unidades estructurales del sistema, es decir, al interior de la empresa multinacional, al interior de la asociación entre la empresa multinacional y los estados nacional-dependientes.

Si se examina la documentación actual, la literatura actual, sobre cómo está organizada una corporación multinacional, es precisamente todo esto lo que sale a la vista. En primer lugar, la práctica no diferenciación entre el capital financiero, el capital industrial y el capital comercial por el hecho de que los tres están integrados en la misma unidad estructural y, por lo tanto, bajo el control de los mismos grupos sociales concretos. Todo este conjunto de cambios que están operando al interior del sistema dan cuenta de que el carácter concreto actual del modo de producción capitalista es algo que es cualitativamente distinto para el sistema respecto a lo que ocurría en el período precedente.

Yo quiero llamar la atención sobre esto no solamente porque estos cambios son en sí mismos importantes y fascinantes como un problema de investigación, sino sobre todo porque creo que no se puede entender lo que pasa hoy día en cada uno de nuestros países en América Latina y en ésta en su conjunto sino se toma en cuenta y no se estudia realmente esos cambios y se los vincula de manera concreta a los cambios que están ocu-

rriendo ahora en América Latina. Y es desde este punto de vista que yo quisiera presentar a ustedes algunas proposiciones para explicar que está pasando con las relaciones imperialistas en América Latina y, por lo tanto, con las características del capitalismo en América Latina. Este es un problema que nos interesa vitalmente a todos porque la vida diaria de cada uno, no solamente la vida histórica, está siendo condicionada, como es obvio, por estos cambios.

PROPOSICIONES PARA EL ANALISIS DE LA NUEVA SITUACION LATINOAMERICANA

En primer término, la presencia de esta nueva estructura supone la entrada de una nueva racionalidad en las relaciones imperialistas en América Latina, que pueden sumarse de manera puramente esquemática en los siguientes términos. La necesidad de desarrollar una nueva división del trabajo entre América Latina y los centros hegemónicos del capitalismo, se ha desenvuelto básicamente en la posibilidad y la necesidad del desplazamiento creciente de niveles intermedios de áreas de producción y por lo tanto de recursos de producción hacia nuestro continente.

Hay un desplazamiento creciente hacia América Latina, con desniveles según los países, de las ramas de producción industrial intermedia y de su correspondiente aparato ideológico, y como esto ocurre bajo el control de la burguesía internacional imperialista, este desplazamiento productivo, que desarrolla una nueva relación internacional en la división del trabajo, no tiene otro destino en la práctica que permitir un nuevo modo de acumulación de capital de la burguesía imperialista en América Latina. En segundo lugar, para que todo esto pueda desarrollarse, para que todo esto tenga lugar realmente, un paso es indispensable: es necesario reorganizar el aparato productivo de tal manera que se pueda conseguir simultáneamente dos cosas: la centralización y la concentración de capital y un cambio en las funciones concretas de los estados nacional-dependientes de América Latina. Creo que los esfuerzos actuales llamados de integración económica en América Latina pueden ser mejor vis-

tos dentro de esta matriz de enfoque; es decir, los esfuerzos de integración económica actuales en América Latina, en la forma en que están desarrollándose en este momento, son en primer término mecanismos de centralización y concentración de los recursos de producción bajo organización monopolística, con la participación orgánica de los estados nacional-dependientes. Estas nuevas relaciones se traducen en nuestros países en la aparición de empresas mixtas que son las bases de las nuevas tendencias de desarrollo hacia formas de capitalismo de estado estrechamente asociado al capitalismo monopólico internacional corporado.

Pero, además, para que todo esto pueda realmente tener curso, dadas las actuales características estructurales de los países que van a integrarse, no solamente son los recursos de producción los que son centralizados y concentrados bajo el control monopolístico con la asociación de los estados nacional-dependientes, sino que es el mercado el que tiene que ser reajustado. Y de qué se trata en concreto en esto. Por ejemplo, el Pacto Andino, desde el punto de vista del mercado, ¿qué cosa supone? Supone la posibilidad de integrar los mercados correspondientes a los sectores sociales de ingresos altos y medios de los cinco países. Se nos dice que los mercados nacionales son muy estrechos y naturalmente por su estrechez no permiten lo que se llama la generación de economías de escala. La conclusión lógica, obvia de una proposición semejante sería la ampliación de los mercados nacionales y el modo, el único modo históricamente conocido para hacerlo, sería la transformación global de la estructura del poder y de distribución de recursos en cada país.

Pero la respuesta que el capitalismo se da a sí mismo no es naturalmente ésta, es exactamente al contrario, es pivotear sobre el mercado de los núcleos sociales de medios y altos ingresos de cada país e integrarlos en un sólo mercado conjunto que supla de ese modo las llamadas estrecheces o rigideces de los mercados nacionales particulares. Pero esto qué cosa significa. Esta integración del mercado no es la integración del mercado global de los países, es la integración de sus mercados de arriba. Cuál sería la consecuencia económica y social de esta inte-

gración del mercado. De manera natural e inevitable la reconcentración de la renta, la reconcentración de los ingresos, de manera que estos mercados de medios y altos ingresos, no solamente sean demográficamente más grandes, sino económicamente más aptos, es decir, el mercado supone, por lo tanto, que no se trata de saber cuánta gente puede consumir, sino cuál es la capacidad de consumo de ese conjunto de gentes. Una cosa es un millón de gentes que tienen ingresos inferiores a 300 dólares por año y otra cosa es un millón de gentes que tienen ingresos superiores a 10.000 dólares por año.

De manera que la magnitud del mercado de los grupos de medios y altos ingresos sigue siendo demográficamente restringido, y para que pueda realmente operar se está exigiendo en cada uno de los países implicados la continuada reconcentración de los ingresos de manera que estos mercados integrados puedan realmente servir de base a esta concentración monopolística de los recursos de producción y, naturalmente, de su nuevo modo de relación con los centros hegemónicos de poder metropolitano existentes. Pero esto tiene consecuencias sociales y políticas que quizás no son tan obvias y sobre las cuales es importante también reclamar la atención. De la misma manera como la corporación multinacional comienza a modificarse en el nivel metropolitano del sistema, las relaciones entre las clases sociales, tanto dentro de la burguesía como dentro del proletariado, como entre ambas clases, se están modificando también en América Latina cuando estos mismos factores entran en escena.

En primer lugar, el Pacto Andino incluye entre uno de sus mecanismos sustantivos la fusión de las empresas nacionales de los países, y la fusión entre estas empresas y las empresas multinacionales por múltiples vías. ¿Qué quiere decir esto? Varias cosas: en primer lugar, que mientras en el período previo la relación de dominación entre la burguesía imperialista internacional era una relación segmentaria con cada burguesía nativa de cada país, en adelante se proveen las bases estructurales para una relación entre el conjunto de las burguesías nativas del área andina con la burguesía internacional monopolista; pero para que esto pueda ser posible, otro proceso es necesario, la fusión de empresas nativas sean estatales o privadas, o sean mix-

tas, del área andina. La fusión orgánica entre las burguesías nativas está en el comienzo mismo de una tendencia de apareamiento de una burguesía subregional andina, que ya no estará dividida en burguesías nacionales sino parcialmente, mientras que sus sectores de cúpula, sus sectores dominantes pasan, están pasando a integrar una burguesía andina, la burguesía subregional andina.

Es decir, el carácter concreto de las burguesías del área andina está modificado por su desplazamiento de burguesías nativas nacionalmente ancladas a una burguesía integrada por encima de las partituras nacionales; pero esto deberá también normalmente implicar, no mecánicamente sino dependiendo de la conducta real de los interesados, también la aparición de un proletariado subregional andino. La aparición de una burguesía subregional andina tiene como correlato objetivo la aparición de un proletariado subregional andino.

El modo concreto en que estos dos nuevos núcleos de clase se pongan en relación más allá de la estructura de producción, naturalmente, no depende solamente de cómo es esta relación estructural, sino de cómo los interesados dentro de cada núcleo entiendan lo que les corresponde o lo que no les corresponde hacer el uno respecto del otro. Esto quiere decir, entonces, que de la misma manera como están comenzando a cambiar las relaciones de clase en estos países tanto al interior de la burguesía nativa como al interior del proletariado, las relaciones clase-estado también comienzan a cambiar y a toda velocidad, y estos cambios básicamente, por lo menos lo más visible de estos cambios aparece como lo siguiente: de la misma manera como los estados nacional-dependientes al asociarse en empresas mixtas al gran capital multinacional monopolista pasan a formar en la práctica una parte de la estructura del capital internacional monopolístico, de la misma manera, por lo tanto, las asociaciones de capital nativo subregional incluyen también la asociación entre la empresa privada nativa y la empresa estatal, por cuyo modo el Estado está comenzando a cumplir una función totalmente diferente de la que cumplió en América Latina o por lo menos en estos países en el período previo.

Mientras que la relación entre la burguesía imperialista y

la burguesía nativa era una relación directa y el Estado cumplía la función de servir de garante de esa relación, la entrada del Estado como parte de la asociación entre la burguesía imperialista y la burguesía nativa está convirtiendo al Estado en el eje central de articulación de estas relaciones de clase entre la burguesía nativa y la burguesía imperialista.

No se trata solamente de un mecanismo de intermediación como fue por ejemplo al comienzo del siglo pasado.

En el siglo pasado, como recordamos todos, las relaciones entre la burguesía británica que era nuestra principal dominadora y los núcleos burgueses del área andina, era una relación básicamente financiera y comercial, y la relación financiera se hacía a través del Estado (los préstamos y créditos públicos), y, naturalmente, la que se beneficiaba de esos mecanismos de financiamiento era la burguesía nativa. El Estado, por lo tanto, cumplía una función de canal intermediador entre la burguesía financiera británica o francesa y los núcleos nativos de la burguesía. Ahora, no. El Estado no solamente se prepara a cumplir esta función intermediadora, y sobre todo no es ésta la función principal que asume. El Estado asume por sí mismo la gestión directa de áreas cada vez más importantes de la producción y esta gestión la asume en combinación orgánica con la burguesía internacional básicamente. De manera que la trenza que comienza a establecerse es ante todo Estado-nacional-dependiente, intermediadoras financieras multinacionales y corporaciones multinacionales, de cuya manera el Estado ya no es solamente un garante, ni es solamente un mecanismo de intermediación sino, por el contrario, se convierte en el eje básico de articulación de nuestras economías al sistema capitalista internacional metropolitano.

Y es este hecho lo que caracteriza, a mi juicio, en este momento, el desarrollo de las formas de propiedad estatal capitalista, el desarrollo de las formas de propiedad mixta internacional estatal, el desarrollo de formas de capitalismo estatal en áreas cada vez más amplias y en algunos casos importantes de la economía; pero, además, este tipo de desarrollo de las nuevas funciones del Estado en estos países supone que las relaciones entre la burguesía nativa y el Estado se transforman profunda-

mente, porque en adelante la burguesía opera ya no solamente desde sus áreas privadas sino desde el interior mismo del Estado, ya no sólo en términos políticos, sino en términos estrictamente económicos, lo que quiere decir también de rebote que las relaciones entre los trabajadores y la burguesía y los trabajadores y el Estado, siguen exactamente los mismos canales y los mismos mecanismos de cambio.

A mi juicio, la comprensión de estos nuevos mecanismos de integración imperialista, de estos nuevos mecanismos de dominación imperialistas sobre América Latina, la conducta particular de cada uno de los agrupamientos sociales de América Latina en este proceso, sólo la comprensión de todo esto puede realmente permitir prevenir y evitar la inmensa confusión teórica e ideológica que hoy día es tan generalizada no solamente en el área andina, pero quizás particularmente en el área andina por razones no muy difíciles de explicar.

Es esto lo que quería proponerles como tema de debate esta noche a ustedes.

REFORMA EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

En los últimos meses, la Facultad de Ciencias Económicas ha venido adelantando una reestructuración sustancial de su esquema formativo tradicional. Este proceso tuvo su punto de partida en la inquietud manifiesta de sectores docentes y estudiantiles interesados en una redefinición del rol del economista en una sociedad "subdesarrollada", así como en la evidente necesidad de actualización de los planes y programas de estudio en concomitancia a la dinámica evolución de las Ciencias Sociales y Económicas.

La discusión interna a través de la cual se canalizara el movimiento de renovación y actualización, ha logrado rescatar el carácter netamente social de la Economía y extender importantes criterios normativos que se espera implementarlos progresivamente a la vida y funciones de la Facultad.

Dentro de estos criterios básicos se tiene que señalar el compromiso de la Facultad en la formación de un profesional crítico, provisto de los mayores instrumentos teóricos y metodológicos para explicar la realidad socio-económica y política nacional e internacional, así como para plantear e impulsar opciones de transformación en beneficio de los más vastos sectores sociales. Asimismo, se ha logrado hacer extensiva la idea sobre la urgencia e importancia de la investigación científica de la fenomenología social.

Entre los principales mecanismos a través de los cuales se espera funcionalizar el nuevo "modelo" formativo de la Facultad, se tiene que señalar los siguientes: a) inclusión en el Plan de Estudios de nuevas disciplinas sociales; b) énfasis en la investigación metodológica de los procesos socio-económicos; c) implantación de Laboratorios y Seminarios para un amplio discernimiento de problemas teóricos y prácticos; y, d) promoción de las actividades editoriales.

NUEVO PLAN DE ESTUDIOS DE LA ESCUELA DE ECONOMIA

| Primer Curso | Horas |
|--|--------------|
| Introducción al Análisis Económico | 4 |
| Materialismo Histórico | 4 |
| Matemáticas I Parte | 6 |
| Contabilidad General | 4 |
| Metodología de Investigación Científica | 4 |
| Educación Física | 2 |
| Laboratorio I Parte | 4 |
| | — |
| | 28 |
| | |
| Segundo Curso | |
| Micro-Economía | 4 |
| Formaciones Socio-Económicas del Ecuador | 2 |
| Estructura Geo-Económica del Ecuador | 3 |
| Matemáticas II Parte | 5 |
| Costos y Auditoría | 4 |
| Economía Política I Parte | 4 |
| Estadística General | 4 |
| Laboratorio II Parte | 2 |
| | — |
| | 28 |
| | |
| Tercer Curso | |
| Macroeconomía | 4 |
| Sociología del Subdesarrollo | 3 |
| Matemáticas III Parte | 4 |
| Matemáticas Financieras | 3 |
| Estadística Matemática | 4 |

| | |
|----------------------------|----|
| Contabilidad Social | 4 |
| Economía Política II Parte | 4 |
| Laboratorio III Parte | 2 |
| | — |
| | 28 |

Cuarto Curso

| | |
|-------------------------------------|----|
| Desarrollo Económico | 4 |
| Economía Agraria | 3 |
| Inferencia Estadística | 4 |
| Teoría Monetaria | 3 |
| Doctrinas Económicas | 3 |
| Finanzas Públicas y Política Fiscal | 3 |
| Econometría | 4 |
| Seminarios | 4 |
| | — |
| | 28 |

Quinto Curso

| | |
|------------------------------------|----|
| Comercio Internacional | 4 |
| Proyectos de Desarrollo | 4 |
| Planificación Económica | 4 |
| Investigación Operativa | 4 |
| Legislación Económica y Tributaria | 4 |
| Política Económica | 4 |
| Seminarios | 4 |
| | — |
| | 28 |

**ALGUNAS PUBLICACIONES RECIENTES DEL
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS
Y FINANCIERAS**

Crítica del Subdesarrollo

René Báez Tobar

Notas sobre la Economía Ecuatoriana en la Epoca Colonial

Agustín Cueva

La Participación Estudiantil en el Desarrollo Ecuatoriano

Angel Jijón

Revista "Económica" N° 56

Quito y sus Estadísticas N° 4

Estadísticas Universitarias N° 9