
LOS ESTADOS UNIDOS Y LA CRISIS MUNDIAL

Immanuel Wallerstein



Ronald Reagan se ha convertido en presidente de los Estados Unidos con la promesa de «invertir la tendencia al declive» de la potencia y de la riqueza americanas, y de devolverle a los Estados Unidos su posición hegemónica en la economía mundial.

A la vista del dólar, que ha recobrado la salud, de la supuesta recuperación económica americana y de las renovadas promesas por parte de Francia y de Alemania en cuanto a su «atlantismo», algunos piensan que Reagan lo ha logrado.

Pero, de hecho, sus éxitos van a ser efímeros, y su política no va a permitir al-

canzar los objetivos que se ha fijado, ni a largo ni a medio plazo. Es un hecho que *ninguna* política por parte del gobierno puede invertir el *declive relativo* hacia el que habrán de tender, en los próximos treinta años, el nivel de vida de los americanos y la potencia de los Estados Unidos. Este «declive» va a ser en cualquier caso más suave y menos doloroso de lo

que piensan los alarmistas, pero tampoco se producirá sin dolor alguno, en particular para ciertos estratos de la población. No obstante, este «declive» también constituye la oportunidad soñada de los Estados Unidos para integrarse tras treinta y cinco años de hegemonía. Nadie aprecia a una primera potencia arrogante, y además, tampoco resulta demasiado sano ser la primera potencia, como lo demuestran la guerra del Vietnam y el asunto Watergate.

Para comprender mejor las distintas opciones que la Historia nos depara, es necesario situar este «declive» en una perspectiva histórica. El primer punto sobre el que hay que llamar la atención es que un «declive» como éste del país preponderante (de la «potencia hegemónica») en la economía capitalista mundial no es nada nuevo. Se produce a intervalos de tiempo regulares. El «declive» de Venecia empezó hacia el año 1500, el de Holanda alrededor del año 1600, el de Gran Bretaña hacia 1873 y el de los Estados Unidos hacia 1967. En todos y cada uno de estos casos, la razón fundamental, siempre la misma, fue de tipo económico. Estas potencias, que conocieron en su apogeo una tasa de productividad muy superior a la de los Estados rivales, empezaron a ver cómo se reducía esta ventaja debido al envejecimiento de su aparato productivo (en el sentido más amplio de la palabra), y al aumento del coste relativo de sus factores de producción, que venía a añadirse a la importante carga que su *posición* dominante a nivel político y militar suponía para su economía. Esta carga implicaba a su vez una presión fiscal cada vez mayor que por su parte también hacía crecer los costes de producción con relación a los de los demás Estados. Ni Venecia, ni Holanda, ni Gran Bretaña fueron capaces de detener este fenómeno, como tampoco lo conseguirán los Estados Unidos. En cada uno de estos casos el «declive» fue lento, e hizo falta casi un siglo pa-

A partir de los sesenta, los Estados Unidos empezaron a notar el peso del coste que su posición de supremacía suponía para su economía.

ra que dejara sus huellas en todos los aspectos de la vida económica, política y social del país, hasta que este país experimentaba una regresión más acentuada y

más rápida, hasta alcanzar el rango de potencia de segundo orden (es decir, hasta su «semiperiferización»): a partir de 1650 para Venecia, de 1770 para Holanda y de 1960 para Gran Bretaña. En los casos de Venecia y de Holanda, que ofrecen una perspectiva histórica mayor, se produjo incluso una tercera fase durante la cual se recuperó un nivel de vida relativamente alto: después de 1870 en los Países Bajos y después de 1960 en la Italia septentrional.

Este «declive» de los Estados predominantes no es más que un aspecto de un fenómeno mucho más amplio de «rotación» en la economía capitalista mundial, tal y como ésta viene funcionando a lo largo de la historia. Como bien hemos podido comprobar en varias ocasiones, está demostrado que todo sistema en el cual los productores que compiten tratan de maximizar individualmente el capital acumulado, y de acumular más aún, en un estímulo notable para la producción y la innovación. Sin embargo, un sistema como éste también estimula la «sobreproducción»: cuando hay perspectivas de obtener grandes beneficios, es evidente que muchas personas intentan sacar tajada del pastel. Este pastel queda desmigajado, y el problema radica en saber si habrá un número suficiente de consumidores que dispongan de los medios necesarios para adquirir los bienes producidos a un precio tal que permita a los empresarios obtener el beneficio esperado.

Es falso afirmar que la producción genera consumo. A medio plazo, el nivel de consumo de una población importante resulta de una decisión de tipo social (político) relacionada con la distribución de los ingresos; es función de las normas que imperen en esa sociedad, respecto a los nive-

les de renta y los modos de redistribución pública. Estos últimos se van modificando a lo largo del tiempo, pero en un momento determinado son relativamente estables. Existen diversos modos: uno a nivel de todo el planeta, otros para cada zona (el centro, la semiperiferia y la periferia), y otros más a nivel nacional. En un momento determinado todos estos modos de redistribución son fruto, tanto individualmente como en su conjunto, de los conflictos sociales, políticos e incluso militares, producidos en un pasado reciente.

De este modo, se da regularmente el caso de que se producen «en exceso» los mismos bienes que habían generado prosperidad durante las épocas de expansión y la economía mundial entra entonces en una fase de paralización. Aparentemente, estos altibajos duran una media de alrede-

dor de unos 25 años cada uno. Cuando la economía mundial se encuentra en una de sus fases de paralización, los productores, persiguiendo la obtención de beneficios, luchan por sobrevivir. Muchos quiebran. Otros intentan reducir los costes y/o «hacer innovaciones», es decir, intentan descubrir nuevos sectores de actividad, más lucrativos. Pero la reducción de los costes, e incluso la innovación, implican a menudo un trasvase de los medios de producción —unas veces para sacar beneficios de alguna ventaja en relación con la geografía; más frecuentemente para evitar unos gastos de personal elevados o una fuerte presión fiscal, cuya reducción es difícil de obtener con medios políticos.

Los capitalistas abandonan el «país» y esta salida redundante en un «declive» para dicho país. Por supuesto, habrá algún otro país para el cual este mismo trasvase signifique un «auge», y en la mayoría de los casos éste se vanagloria de sus propias virtudes que han sido, al parecer, responsables de este «desarrollo». Cada cincuenta años aproximadamente, y en el mundo entero, algunos países «progre-

san» (o «se desarrollan»), mientras que otros «van en declive».

En general, durante los períodos fastos, se suele pintar un cuadro demasiado rosa de la situación, y en cambio en los períodos nefastos el cuadro es demasiado oscuro o demasiado siniestro.

Volvamos desde esta perspectiva sobre lo que ha ocurrido exactamente en los Estados Unidos en los últimos años. A partir de 1945, como ya hemos dicho, los Estados Unidos eran hegemónicos en todos los sentidos de la palabra. En primer lugar, a nivel económico: en todos los sectores productivos, del comercio y de las finanzas, las empresas establecidas en los Estados Unidos eran las más rentables en términos de mercado. Para sacarle el máximo provecho a esta situación, los Esta-

Watergate dejó patente que el acuerdo social que había sustentado la estabilidad política interna amenazaba peligrosamente con derrumbarse.

dos Unidos tenían que encontrar salidas comerciales y evitar que se interrumpiera la producción. Las salidas les fueron proporcionadas gracias a la reconstrucción

de Europa Occidental y de Japón (plan Marshall, Bretton Woods, etc.), y en segundo lugar, favoreciendo lo más posible el libre cambio en las zonas periféricas de la economía mundial (apoyando la descolonización del Tercer Mundo, Alianza para el Progreso, etc.). Los Estados Unidos se aseguraron una producción interior ininterrumpida gracias a un contrato social suscrito *de facto* por las grandes sociedades y los principales sindicatos que garantizaron la paz social, una mejora de la productividad y un incremento de los beneficios empresariales, a cambio de un aumento de los salarios reales; el coste de este acuerdo fue asumido por terceras personas (los «consumidores», y en particular los trabajadores no afiliados a ningún sindicato) a través del alza de los precios. A nivel cultural, la posguerra vivió la «americanización» del mundo, o al menos la del «mundo libre»: desde las ciencias hasta la Coca-Cola, pasando por el idioma.

La única sombra que apareció en este cuadro fue la existencia de un «bloque socialista», o al menos de países socialistas algo hostiles, entre los cuales los dos principales, la URSS y China, eran grandes en extensión pero débiles económicamente hablando. Esta «dificultad» quedó solventada a nivel político al aislar a estos países política y militarmente (OTAN, equilibrio del terror nuclear, ideología anticomunista, etc.).

Este sistema funcionó sin trabas hasta mediados de los años sesenta, momento en el cual sus contradicciones se hicieron patentes. En primer lugar, la reconstrucción de Europa Occidental y de Japón, tan necesaria para la prosperidad de los años 50, generó una serie de rivales en la producción que empezaron a igualar, y luego a superar, las tasas americanas de productividad. Tuvo lugar un fenómeno bien conocido: a unos medios productivos más recientes corresponden unos costes de producción menos altos. Estos costes más reducidos lo eran con doble fuerza: por un lado, los salarios obtenidos por trabajadores con idéntica calificación eran menos elevados; por otro lado, las grandes sociedades, e indirectamente el país entero, tenían que soportar el peso de una proporción menor de individuos con profesiones liberales, de ejecutivos y técnicos pertenecientes a la clase media alta.

Además, los Estados Unidos empezaron a notar el peso del coste que su posición de supremacía suponía para su economía. Que las empresas asentadas en los Estados Unidos hubieran sido tan competitivas en los años cincuenta se debía en parte a que, entre 1870 y 1940, el Estado americano había tenido muy pocos gastos en materia político-militar. En aquella época, los costes en los que incurría para mantener su supremacía eran soportados por Gran Bretaña, Francia, Alemania y Japón. Pero después de 1945, a Alemania

y a Japón se le impone la prohibición formal de incurrir en tales gastos, mientras que Gran Bretaña y Francia reducen progresivamente los suyos. Desde ese momento, los Estados Unidos tuvieron que asumir en gran proporción el pago de la cuenta. Esto supuso, sin duda, alguna garantía para su potencia, pero a un alto coste para su economía. Fue la guerra del Vietnam la que hizo que las cosas se precipitaran. Al ver las reservas americanas de oro progresivamente drenadas hacia el exterior, los impuestos crecer regularmente y la inflación empezar a surgir, los Estados Unidos tomaron de repente conciencia de que sus arcas no carecían de fondo. Las cosas no podían seguir de este modo.

Fue finalmente a nivel político donde el asunto tomó un mal rumbo, precisamente allí donde menos cabía esperarse. El imperio soviético empezó a resquebrajarse: la desestalinización a partir del XX Congreso del Partido en 1956; las perturbaciones en Europa del Este; la ruptura chino-soviética en 1960. Los Estados Unidos creyeron que todo esto respondía a lo que ellos habían deseado, pero la desintegración del imperio soviético resultó ser un factor *negativo* para la hegemonía americana. El conjunto del sistema interestatal que los Estados Unidos dominaban descansaba sobre la base de una situación de bloqueo entre dos polos desiguales («la contención»). Ya desde sus inicios, la disgregación del «bloque socialista» liberó a esta especie de disciplina militar que la guerra fría había impuesto, no sólo a los países no-alineados del Tercer Mundo, sino también a los firmes aliados de los Estados Unidos, como Europa Occidental o Japón. Última cuestión, aunque no por ello menos significativa, el derrumbamiento del sistema soviético permitió cierta renovación política en el propio seno de una izquierda y de una derecha opuestas al consenso centrista que había asfixiado al país durante el período de hegemonía.

Reagan propuso reforzar la potencia militar y reafirmar un anticomunismo como medio de presión ideológica sobre Europa Occidental y Japón.

Todo el mundo pudo darse cuenta fácilmente de esta ruptura en el sistema interestatal que hasta entonces venía funcionando sin obstáculos bajo el dominio de los Estados Unidos. Son tres las palabras que la definen: Vietnam, OPEP y Watergate.

En el Vietnam, los Estados Unidos fueron vencidos por un pueblo pequeño porque este pueblo combatió con tenacidad (y no gracias a los rusos ni a los chinos, sino en gran medida a pesar de ellos), y porque el coste económico y político de la guerra se estaba volviendo sencillamente imposible de asumir por parte de los Estados Unidos.

El hecho de que la OPEP haya sabido reservarse un alto porcentaje sobre la «renta» generada por las ventas de petróleo en el mundo fue la resultante de los siguientes factores:

— El vigor con el cual el Tercer Mundo comenzó a defender sus propios intereses, y Vietnam es aquí un símbolo de ello.

— La rivalidad, ya existente a nivel económico, entre los Estados Unidos, Europa Occidental y Japón, que impulsó a los Estados Unidos a hacerse cómplices de la primera subida de los precios del petróleo en 1973, por mediación del Shah de Irán y de los saudíes.

— La fiebre de las sociedades transnacionales por encontrar nuevas perspectivas económicas rentables en la era post-hegemónica americana. (¿Se beneficiaron o se vieron perjudicadas por el alza de los precios decidida por la OPEP?)

El asunto Watergate, que sucedió al movimiento de protesta contra la guerra del Vietnam, al del «Black Power» y a las revueltas estudiantiles de 1968-69, dejó patente que el acuerdo social que había sustentado la estabilidad política interna

La espectacular subida del dólar es, en parte, consecuencia de las contradicciones inherentes a la política económica de Reagan.

amenazaba peligrosamente con derrumbarse.

En este contexto, los Estados Unidos intentaron a finales de los años 70 «salvar la situación» (desde su propio punto de vista) por cuatro vías diferentes. La primera reacción consistió en volver a concederle a la Unión Soviética por un lado, y a China por otro, un lugar en la división mundial del trabajo y en los acuerdos políticos internacionales. Esto se manifestó en forma de distensión en el caso de la Unión Soviética, y de una «nueva política» iniciada por Nixon frente a China.

El razonamiento que subyacía bajo estos dos virajes diplomáticos era doble.

Por un lado, en una economía mundial en la que la demanda empezaba a disminuir gravemente, la Unión Soviética y China ofrecían unos amplios mercados nuevos. Con muy poco que se les ayudara, estos países estarían en situación de alcanzar aquel grado en el cual tendrían que recurrir precisamente a los bienes cuya producción era excedentaria en el resto del mundo: acero, trigo, material de transporte o material electrónico, etc. Por otro lado, habiendo desembocado la grieta que había aparecido en el bloque socialista al mismo tiempo en una «liberalización» y en una «heterodoxia» marxista que conmocionó seriamente a toda la ideología anticomunista, parecía a todas luces que el mejor medio de limitar los riesgos políticos en el Tercer Mundo era admitir que las altas esferas soviéticas y chinas participaran en el «gran juego» de Rudyard Kipling. De Gaulle llevaba años defendiendo esta postura, y en los años 70, los Kissinger y otros Schmidt estaban dispuestos a atribuirse el análisis gaulista.

La segunda reacción de los Estados Unidos fue intentar frenar el deslizamiento de sus «aliados» hacia la independencia, y en particular el de Europa Occiden-

tal. Kissinger aludió públicamente a esta política, que fue el objetivo explícito de la Comisión Trilateral. La complicidad de los Estados Unidos con la OPEP, en lo que respecta al alza de los precios, supuso un esfuerzo por disciplinar a las economías de Europa Occidental y de Japón, de las que se pensaba que se verían más gravemente afectadas que los Estados Unidos. Pero esto sólo fue cierto durante algunos años. Como cada vez se hacía menos probable que las maniobras económicas consiguieran hacer ceder a sus aliados, los Estados Unidos se las agenciaron para acorralarlos en el plano ideológico, creando o exacerbando una serie de situaciones respecto a las cuales esperaban que la opinión pública en Europa Occidental presionara a los gobiernos para que éstos volvieran a reconocer la autoridad de los Estados Unidos. Me resulta difícil comprender las tomas de postura de la diplomacia americana (en tiempos de Carter y de Reagan) en lo relativo a Afganistán, a Irán, a Polonia y al gaseoducto, al menos de considerar que estuvieran dirigidas no tanto como la URSS como contra Europa Occidental (en la óptica de obligar a ésta a acatar globalmente las posturas americanas).

La tercera reacción fue el intento de preservar el ritmo de acumulación de capital en el mundo, y en particular del capital localizado en los Estados Unidos, concediendo créditos ingentes (e imprudentes desde el punto de vista económico) a los mayores Estados semiperiféricos del planeta, como México, Brasil y Argentina, Zaire, Turquía e Indonesia, Polonia, Hungría y Corea del Norte, y muchos otros más. Por añadidura, a medida que el importe de estos préstamos iba aumentando, paralelamente a la inflación, la capacidad de devolución de los gobiernos deudores iba disminuyendo debido a la caída de la actividad económica mundial. Para poner remedio a esta situación, los bancos y el gobierno americanos se vieron

obligados a sacrificar, desde ese momento y a intervalos de tiempo regulares, una parte importante de sus fondos para «salvar» al mundo del crac financiero. Este fenómeno se ha vuelto imposible de controlar, como una ruleta infernal.

Finalmente, la cuarta reacción de los Estados Unidos fue de orden interno. Hubo que apretarse el cinturón y reducir los costes. Para los antiguos sectores clave de la industria esto significó el cierre de fábricas y la reducción de las remuneraciones (indirectamente primero, no haciendo crecer los salarios al ritmo de la inflación, directamente después, firmándose nuevos convenios colectivos). De ahí que los Estados Unidos vieran cómo crecía una tasa de desempleo significativa entre aquellos mismos trabajadores que habían hecho posible el contrato social de la pos-

**Las transnacionales establecidas
en Estados Unidos están
transfiriendo fuera del país
sus capitales
y su personal.**

guerra entre las grandes sociedades y los grandes sindicatos, y que habían sacado provecho de él. Estos trabajadores habían constituido la base política fundamental de la coalición Roosevelt y Kennedy. Sin embargo, muchos de ellos votaron por los republicanos en 1980, y le ofrecieron así a Reagan un margen de apoyo decisivo, con la esperanza —desde luego vana— de que cortara la progresión del paro del que eran víctimas.

Mientras estos trabajadores eran despedidos, otros eran empleados. Por primera vez desde hacía mucho tiempo, los Estados Unidos conocieron un desarrollo notable de lo que en el siglo XVIII se llamaba «industria a domicilio», en la cual se emplea a trabajadores «marginales» (por ejemplo mujeres, niños, miembros de minorías) a cambio de un salario mucho más bajo, privándolos al mismo tiempo de la mayoría de las ventajas sociales vigentes. Paralelamente a las «industrias a domicilio» en el sector textil y en la pequeña empresa, se asiste a un recrudecimiento deliberado de la «inmigración ilegal»: es muy cómodo disponer de trabajadores que tie-

nen pocos derechos sociales y tan poco poder político. Desde luego, también se desarrollaron industrias que utilizaban técnicas de punta y que constituyeron una esperanza para el futuro, pero, frente a la competencia japonesa, estas industrias han empezado a dar peligrosos tumbos en los últimos años.

Las críticas de Reagan respecto a las políticas de Nixon, Ford y Carter se basaban en la contradicción entre la primera reacción, la distensión, y la segunda, el Trilateralismo. Afirmaba que esta contradicción servía los intereses de los Estados Unidos. Propuso una alternativa: reforzar la potencia militar y reafirmar un anti-comunismo activo, como medio de presión ideológica sobre Europa Occidental y Japón.

Reagan está convencido de que lo ha conseguido. La táctica consistente en presionarlos ha hecho aparentemente de Mitterrand y de Kohl unos aliados más dóciles que Giscard y Schmidt. Pero esto sólo es cierto a primera vista. Es posible que Europa Occidental se haya moderado en cuanto a la cuestión de los misiles (si bien todavía no ha sido dicha la última palabra en este asunto) y se muestre menos crítica en lo relativo a Centroamérica y al Medio Oriente. Pero en lo fundamental, en lo que de verdad importa, en el plano económico, Europa Occidental ha permanecido inquebrantable. Incluso Margaret Thatcher ha demostrado su firmeza en el problema del gaseoducto soviético.

No cabe duda de que la espectacular subida del dólar es en parte consecuencia de las contradicciones inherentes a la política económica de Reagan: menos impuestos y más gastos militares han conllevado un enorme déficit en el presupuesto y, por tanto, tipos de interés altos. Pero también es una política deliberada, un arma en contra de los europeos. Y los europeos lo saben. Pero no puede durar. A largo pla-

zo, tenderán a alejarse de la OTAN y a asociarse con la URSS en la esfera económica (aunque no en los ámbitos militar e ideológico), para contrarrestar la nueva alianza económica del Océano Pacífico entre Estados Unidos, Japón y China.

¿Cuáles son pues hoy las distintas posibilidades que se le ofrecen a los Estados Unidos? Se habla mucho de la «reindustrialización». Cualquiera que pensara que es posible volver a la situación económica del período 1950-1970 gracias a una «reindustrialización» viviría de ilusiones. Un reciente debate en el Congreso americano lo ha demostrado claramente. Cuando un parlamentario de Michigan se quejó de que la industria automovilística japonesa fuera la responsable del paro en su Estado, su colega de Tennessee le contestó que esta misma industria había creado puestos de trabajo en el suyo, donde se acababan de abrir varias plantas de montaje. Sin embargo, este diputado había omitido precisar que los nuevos empleos creados eran del mismo tipo (ensamblaje de piezas) que los que la industria americana del automóvil viene ofreciendo tradicionalmente en Nigeria. Los sueldos eran menores, al igual que los ingresos fiscales obtenidos por los Estados Unidos y la parte de beneficios destinada a reinversión en el país.

Las sociedades transnacionales han empezado a emigrar. Las que están establecidas en los Estados Unidos están marchándose, transfiriendo fuera del país sus capitales y su personal. Las transnacionales provenientes de otros países se instalan en los Estados Unidos, con la intención de utilizar sus establecimientos americanos como lugares de producción «con menores costes». La elección que se le va a presentar a los Estados Unidos será la misma

La única decisión que puede suavizar el declive del nivel de vida americano es una doble medida de redistribución social, tanto interna como mundial.

que la que se le ofrece a Italia, a Nigeria o a Brasil, es decir, no dificultar el proceso y facilitar la explotación, o utilizar el aparato del Estado para intervenir y obtener

condiciones más justas. Que los Estados Unidos sean capaces o no de seguir la segunda vía dependerá, como en el caso de los demás Estados, de su capacidad para defender sus intereses (capacidad que no le falta) y de las restantes posibilidades que se les ofrezcan a las transnacionales (cuyo abanico es más amplio de lo que queremos darnos cuenta) y de la «determinación» americana.

Abordemos ahora el tema de la «determinación» americana. Reagan ha hecho de él una cuestión fundamental. Los anteriores presidentes, ha declarado o insinuado, no habían tomado la determinación de remediar el «declive». Nosotros afirmamos que es una idea equivocada. El «declive» es estructural. Pero, ciertamente, la «determinación» también juega un papel: nos referimos a la «determinación» en materia de redistribución de la renta.

En un período de paralización generalizada, o peor aún en el caso de un crac financiero, que podría producirse perfectamente en un futuro próximo, los gobiernos no pueden invertir instantáneamente la situación, pero pueden hacer que sea menos dolorosa. O, mejor dicho, pueden decidir sobre quién recaerán sus consecuencias. De hecho, la única decisión que puede suavizar de forma significativa el «declive» del nivel de vida americano durante los próximos diez o cincuenta años es una doble medida de redistribución social, tanto a nivel interno como a nivel mundial.

Preconizar una redistribución de la renta mundial como instrumento para mantener el nivel de vida de los más favorecidos puede parecer un extraño remedio. Pero existe una realidad, simple y fundamental: cuanto más se elevan los salarios de los trabajadores del sector textil en Malasia, o de los mecánicos de la industria automovilística en Venezuela, menor es el margen de maniobra de las transna-

**El mundo no debería
olvidar que el declive soviético
ha venido a contrarrestar
el declive
americano.**

cionales frente a los trabajadores americanos del sector textil o del automóvil. Y cuanto más eficazmente se someten las «industrias a domicilio» en los Estados

Unidos a una legislación social que garantiza mejores salarios reales, más (y no menos) posibilidades tienen los especialistas en siderurgia de Pittsburgh de conservar su empleo. El nuevo eslogan de la «reindustrialización» es una palabra cifrada que significa la baja de los salarios reales, en una época en la que es precisamente el mantenimiento e incluso el alza de los salarios reales lo que puede prometer una competitividad mayor.

Además, desde la segunda guerra mundial, el americano medio está convencido de que los levantamientos revolucionarios en el Tercer Mundo constituyen una amenaza para la estabilidad y el nivel de su propia forma de vida. Desde luego, esto era en parte cierto en la época de la hegemonía americana. Pero en la época poshegemónica ya no lo es. No hay duda de que cada vez que las fuerzas populares obtienen una victoria en algún lugar lejano del planeta, el hecho viene a acrecentar, y no a disminuir, el peso de las masas americanas y del Estado americano en su relación de fuerzas con las transnacionales, cuya primera preocupación es su propia rentabilidad. Al fin y al cabo, los negocios son los negocios.

Por último, el nuevo alineamiento de las alianzas interestatales también es positivo. En el corto plazo aparece como un factor desestabilizador y el riesgo de los «errores» nucleares se ve aumentado, pero en el más largo plazo promete un reparto más equilibrado de la potencia militar mundial, y en consecuencia una probabilidad menor de que cualquiera se sienta lo bastante poderoso como para arriesgarse a un conflicto nuclear. El mundo no debería olvidar que el «declive» soviético ha venido a contrarrestar el «declive» americano. Es difícil conven-

cerse de todo esto cuando aún se cree vivir en 1950, en la época en la que los únicos que importaban eran los Estados Unidos (y la imagen especular que se han creado,

la URSS). Pero, por fortuna, el mundo ha evolucionado.

Traducción: Magali Martínez Solimán

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

Revista semestral patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

Junta de Asesores: Raúl Prebisch (Presidente), Rodrigo Botero, Fernando H. Cardoso, Aldo Ferrer, Enrique Fuentes Quintana, Celso Furtado, Norberto González, David Ibarra, Enrique V. Iglesias, José Matos Mar, Andreu Mas, Francisco Orrego Vicuña, Manuel de Prado y Colón de Carvajal, Luis Ángel Rojo, Santiago Roldán, Germánico Salgado, José Luis Sampedro, María Manuela Silva, José A. Silva Michelena, Alfredo de Sousa, Osvaldo Sunkel, María C. Tavares, Edelberto Torres Rivas, Juan Velarde Fuentes, Luis Yáñez, Gert Rosenthal y Emilio de la Fuente (Secretarios)

Director: Anibal Pinto

Consejo de Redacción: Adolfo Canitrot, José Luis García Delgado, Adolfo Gurneri, Juan Muñoz, Ángel Serrano (Secretario de Redacción), Carlos Bazo, Carl Sch, Augusto Mateus y Luis Rodríguez Zuñiga

Nº 9 (608 páginas)

Enero-Junio 1986

SUMARIO

EL TEMA CENTRAL: INFLACION, ACELERACION Y CONTENCIÓN

- *Análisis retrospectivo de los ciclos inflacionarios en América Latina, 1950-1985*: Héctor Assael
- *Ciclos inflacionarios en América Latina, 1950-1985. Comentarios*: Albert O. Hirschmann
- *Ciclos inflacionarios en América Latina, 1950-1985. Comentario*: Felipe Pazos
- *La inflación argentina de los 80 y el Plan Austral*: Carlos Daniel Heymann
- *El programa antiinflacionario argentino*: Alfredo Eric Calcagno
- *O choque antiinflacionario brasileiro*: Antonio Kandir
- *La inflación en el Uruguay*: Israel Wonsewer
- *La evolución de las tendencias inflacionarias en el Ecuador*: Germánico Salgado
- *Costa Rica: Inflación y crecimiento ante la crisis de la deuda externa*: Ennio Rodríguez Céspedes
- *Causas y efectos de la inflación y de las políticas antiinflacionarias en Venezuela*: Miguel A. Rodríguez F.
- *La aceleración inflacionaria en Venezuela*: Anibal Lovera
- *Bolivia: inflación y democracia*: Arturo Nuñez del Prado
- *Perú: Análisis de una experiencia heterodoxa de estabilización económica*: Jorge Chávez
- *La inflación en Perú (1950-1984) Síntesis descriptiva*: Javier Iguñiz
- *Inflación, conflictos macroeconómicos y democratización en Chile*: José Pablo Arellano y René Cortázar
- *Inflación y política antiinflacionista en la transición democrática española*: José Víctor Sevilla Segura
- *La necesidad de consenso democrático para afrontar la crisis económica*: Antonio García de Blas
- *O processo inflacionario português no pós-25 de abril de 1974*: Daniel Bessa

Intervienen en el Coloquio: Sergio Aranda, Armando Córdova, Carlos Díaz de la Guardia, Víctor Fajardo, Augusto Mateus, Gastón Parra, Anibal Pinto y Héctor Silva Michelena

Y LAS SECCIONES FIJAS DE:

● **Reseñas temáticas:** examen y comentarios —realizados por personalidades y especialistas de los temas en cuestión— de un conjunto de artículos significativos publicados recientemente en los distintos países del área iberoamericana sobre un mismo tema. Se incluyen quince reseñas temáticas en las que se examinan 234 artículos realizados por: M. Alberto Carrillo, Lilia Domínguez, Aline Frambes-Buxeda, Raul Leis, Carmelo Mesa Lago, Joao Quartim de Moraes e Isabel Torres (latinoamericanas), José Antonio Alonso, Emilio Arévalo y Juan Antonio Gallego, María Angeles Duran, Manuel Guedán y José Ángel Sotillo e Ignacio Santillana (españolas), Joao Bettencourt, Ilona Kovacs, y Stefano Mainardi (portuguesas)

● **Resúmenes de artículos:** 150 resúmenes de artículos relevantes seleccionados entre los publicados por las revistas científico-académicas del área iberoamericana durante 1985-86

● **Revista de Revistas Iberoamericanas:** información periódica del contenido de más de 140 revistas de carácter científico-académico, representativas y de circulación regular en Iberoamérica en el ámbito de la economía política.

● **Suscripción por cuatro números:** España y Portugal 3.600 pesetas ó 40 dólares; Europa 45 dólares, América y resto del mundo 50 dólares.

● **Número suelto:** 1.300 pesetas ó 15 dólares

● **Pago mediante talón nominativo a nombre de Pensamiento Iberoamericano.**

● **Redacción, administración y suscripciones**

Instituto de Cooperación Iberoamericana
Dirección de Cooperación Económica
Revista Pensamiento Iberoamericano
Telef. 244 06 00 Ext. 300
Av. de los Reyes Católicos, 4
28014 MADRID