

Bibliografía

ESPAÑA: ¿CONFLICTO ENTRE LA DEMOCRATIZACIÓN Y LOS DICTADOS DEL CAPITAL?

Juan Muñoz, Santiago Roldán y Angel Serrano, *La internacionalización del capital en España*, Editorial Cuadernos para el Diálogo, Madrid, 1978, 462 páginas.

En forma paralela a la rápida internacionalización del sistema capitalista, durante el último decenio se ha desarrollado una progresiva internacionalización de las investigaciones sobre dicho fenómeno. Con muy pocas excepciones, esos trabajos han estado enfocados al comportamiento de las empresas transnacionales, sus métodos de generar y distribuir el excedente, de tomar decisiones que influyen sobre las estructuras —no sólo económicas sino también sociales y políticas— y de diversificar sus actividades, de tal manera que la mayor parte de ellas ahora también son conglomerados. Como resultado, actualmente tenemos una imagen bastante clara del *modus operandi* de las entidades más desarrolladas del capitalismo. Lo que nos falta es un examen a fondo de las relaciones entre estas fuerzas transnacionales y los grupos que tienen el poder (o intentan mantenerse en él) en los países vinculados al sistema capitalista pero que aún no están en su centro.

El libro que se reseña pretende ofrecer precisamente ese tipo de análisis con respecto a un país que ha seguido un camino singular, por lo menos desde mediados del siglo pasado, y que en diferentes períodos ha intentado construir el “capitalismo en un solo país”. Muñoz, Roldán y Serrano se concentran en un período que se inicia en 1959. Tomado éste en su conjunto, presenta la confluencia de la necesidad de los grupos dominantes del capitalismo español de desembarazarse de muchas de las limitaciones y contradicciones generadas por el sistema corporativo y monopolista predominante en décadas anteriores, con una fase expansiva de capitalismo internacional que busca extender sus ramas hacia áreas cada vez más vastas. Los mismos autores han llevado a cabo varios estudios importantes que se remontan en el tiempo, de manera que el presente volumen, visto a la luz del conjunto de sus trabajos, representa su crónica más detallada y contemporánea del lento proceso que, con muchos vericuetos en su camino, ha conducido finalmente a la incorporación más o menos completa del espacio económico y físico español a sus homólogos internacionales.

El libro es rico en detalles. Contiene 47 cuadros, algunos

de ellos de varias páginas; 15 gráficas, la mayoría con una gama y variedad de información suficiente por sí sola para servir de estímulo a diversos estudios; 8 apéndices, cuyo conjunto llena 75 páginas, y una bibliografía que sobrepasa 20 páginas. El centro del estudio es la segunda parte, en la cual se intenta explicar la articulación del poder económico en la sociedad española contemporánea. En los comentarios que siguen me concentro en ideas y enfoques sugeridos por esa discusión, aunque la base empírica para las afirmaciones está en la descripción minuciosa expuesta en la primera parte del libro. Mis comentarios se agrupan bajo tres aspectos: el argumento mismo, una evaluación de la contribución hecha y un esquema de posibilidades futuras de este país, durante tanto tiempo designado como “diferente”.

El argumento central señala que las últimas dos décadas se destacan por la penetración decisiva del capital internacional en el sistema económico español (desnacionalización). Dicha penetración ha adoptado diversas formas, de las cuales la inversión extranjera directa es sólo una. Las combinaciones específicas han dependido principalmente de los modelos, que cambian continuamente, así como del control ejercido por el capital externo, aunque los cambios dentro de la misma España también han desempeñado un papel importante. De ahí que el proceso, aunque intenso, no haya sido regular. Arriesgándome a simplificar, creo que se pueden subrayar cinco aspectos:

Primero. El proceso ha erradicado a los sectores privilegiados que estuvieron apoyados interna y externamente durante la primera mitad de la era franquista, y con anterioridad a ella. Hasta entonces, los contactos habían sido muy selectivos y canalizados: mientras la administración ha luchado con ahínco para mantener su control discrecional en la economía y la política, la dinámica del cambio ha erosionado su efecto.

Es esencial entender que la urgencia y el alcance del Plan de Estabilización, introducido a mediados de 1959, *no* significa que el período autárquico fuese un fracaso *desde la perspectiva de los grupos hegemónicos*. Los autores recalcan correctamente: “El hecho de que durante dicho período —así como en las etapas anteriores insertas en la vía nacionalista del capitalismo español— se obtuvieron unas tasas de crecimiento raquíticas —e incluso nulas, tal como sucedió entre 1930 y 1950— de las principales macromagnitudes, no significa que, desde la perspectiva de los intereses aquí analizados, se obtuviese un fracaso en los objetivos persegui-

dos, pues no debe olvidarse que dicha política permitirá, en primer lugar, romper el modelo colonial articulado en épocas anteriores y, en segundo lugar, obtener —a dichos intereses— la definitiva posición hegemónica del sistema, sentando, al mismo tiempo, las bases de una específica y ventajosa modalidad de capitalismo monopolista de Estado en casi todas las facetas de la vida económica” (pp. 278-279). Es más, el importante cambio de 1959 permitió que estos mismos grupos se beneficiaran al asociarse con fuerzas externas dinámicas. Aunque inevitablemente éstas se apropiarán de importantes porciones de la tarta económica, también ayudarían a confeccionar un postre más grande y más sabroso que el anterior. Así pues, la apertura del sistema no estaba en contra de los intereses de las entidades nacionales más poderosas, sino *asociada a ellas*.

Segundo. Con frecuencia han cambiado los medios de operar con el capital externo. No ha sido una cuestión de dividir el espacio económico en una forma relativamente bien definida, como ha ocurrido en algunos países latinoamericanos, sino de crear redes de sociedades que abarquen las unidades manufactureras más dinámicas del país. La banca española ha demostrado una notable capacidad para mantener un papel fundamental, cualquiera que sea la fuerza o índole de la avanzada extranjera. Una importante lección del libro es la siguiente: incluso con incursiones masivas del capital extranjero, no es necesariamente cierto que todas las fracciones del capital nacional sean relegadas a los rincones menos significativos del sistema. Solamente ahora, con la publicación a fines de junio de 1978 del Real Decreto-Ley que regula la entrada de la banca extranjera en España, se ha vulnerado el monopolio legal disfrutado por los bancos locales. Empero, éstos han utilizado medio siglo de control ilimitado para dotarse de una base de operaciones muy firme; entre tanto, la ola actual de fusiones les proporciona rápidamente la escala necesaria para mantener su terreno en casa y posiblemente extenderse al extranjero.

Tercero. La estructura y operaciones del Estado español han sido continuamente condicionadas por las demandas de capital extranjero. A un nivel directamente administrativo, los tecnócratas del Opus Dei desempeñaron una función de simplificación y racionalización (parcial) de varias de las limitaciones legales e institucionales a la movilidad del capital. Con el tiempo, las instituciones, las leyes y el manejo diario del aparato del Estado han tenido que hacerse más sensibles a los dictados de un financiamiento rápido, tendencia que acentuarán las negociaciones con el Mercado Común. Más específicamente, el Estado tiene vínculos estrechos con varias de las principales empresas industriales, bien por medio de la propiedad directa, bien a través de la gigantesca compañía *holding* paraestatal que es el Instituto Nacional de Industria (INI). No sorprende que gran parte de esta participación directa se relacione con inversiones en infraestructura, de rentabilidad baja o negativa (una forma tradicional de asignación de recursos), que permite que el conjunto de la sociedad pague servicios cuyos principales usuarios son las grandes industrias.

El condicionamiento del Estado no se limita a sus actividades internas. Las transacciones en gran escala con el capital extranjero han dejado como secuela amplios vínculos con gobiernos nacionales y con organismos regionales e internacionales, aunque en algunos casos dichas relaciones fueron

previas. Es más, estos vínculos abarcan lo político y lo militar, además de lo económico. Desde los famosos convenios de defensa con Estados Unidos, en 1953, hasta la reciente participación del Fondo Monetario Internacional en la organización de préstamos internacionales, el Estado ha tenido que tomar parte en un conjunto de relaciones internacionales en las cuales la afluencia de capital extranjero es el motor del sistema. A pesar de la mucha retórica en la que se alega lo contrario, el hecho es que el Estado franquista perdió una considerable parte de su control en las esferas económica y militar. A lo que se mantuvo asido fue a los mecanismos de represión interna; sin embargo, también éstos fueron convenientes para el capital extranjero, dado su aporte a la reproducción de una mano de obra disciplinada y relativamente poco onerosa.

Cuarto. La internacionalización del capital ha alterado profundamente la vida sociocultural de España. A pesar de gran parte de su propia historia, el país está ahora imbuido de las normas y valores del capitalismo occidental. La definición de su camino futuro está estrechamente asociada con la de los países occidentales, en general, y con la de Europa Occidental en particular. Entre otras cosas, esto implica nuestro *quinto* punto: el país tiene ahora una proyección externa mucho más vigorosa. Los grupos dominantes tienen oportunidades de operar tanto en los mercados externos como en los internos. Hasta cierto punto sus operaciones son autónomas pues tienen bastante libertad para decidir a dónde ir y qué hacer. Empero, su comportamiento está moldeado por las fuerzas capitalistas internacionales dominantes. Dicho de otro modo, sugiero que el capitalismo español se encuentra en una posición intermedia, en el sentido de que está subordinado a los objetivos más amplios de las principales fuerzas transnacionales, a la vez que retiene parte del espacio para maniobrar, consecuencia de su especial modo de desarrollo. Queda aún por ver si, en estas circunstancias, el país servirá de puente o de cabecera de puente.

A mi juicio la *contribución* del estudio puede evaluarse tanto en términos de su metodología como de su contenido, aunque ambos estén estrechamente relacionados. Los autores demuestran enérgicamente su creencia en una descripción exhaustiva de la realidad, previa a la formulación de generalizaciones. Claro que la mera elección de los elementos descriptivos refleja ciertos enfoques; de cualquier forma, otros autores no siempre han entrado en tanto detalle como el que evidencian Muñoz, Roldán y Serrano. Lo que ellos muestran de manera convincente es que afirmaciones crudas acerca del “colonialismo económico”, la “dependencia”, la “integración” y sus fenómenos conexos son un impedimento, y no una ayuda, tanto para la comprensión como para la formulación de criterios para las medidas políticas. Aunque su propio análisis es detallado, insisten, sin embargo, en la necesidad de exámenes aún más desagregados de *i)* sectores, *ii)* la totalidad de las actividades de los grandes agentes económicos, por ejemplo las principales empresas, *iii)* la infraestructura institucional, legal y administrativa, y *iv)* la configuración de la misma sociedad española, con sus mecanismos de participación en la toma de decisiones y la articulación del poder. Dadas las transformaciones que han tenido lugar, estos análisis deberían moldearse en el contexto internacional. En suma, se trata de una elaboración de los diversos mecanismos por los cuales el excedente económico

es generado, canalizado y utilizado. Pertenecen al pasado los días en los cuales se podían hacer fácilmente generalizaciones de todo tipo acerca del proceso o la acumulación. Ahora es imperativo reconocer claramente las *formas específicas* que puede revestir el proceso en diferentes actividades, lugares y tiempos.

Cuando Leontief describió su famoso método *input-output* de considerar las interrelaciones económicas, moldeó las cosas en forma de una economía cerrada y una cierta clasificación de sectores. El formato de la matriz, sin embargo, es perfectamente general y puede ser útil adaptarlo a los tipos de problemas mencionados aquí. Los cambios trascendentales del sistema económico español (o, con mayor precisión, del sistema económico que funciona en España) sugieren que por lo menos otras tres informaciones serían deseables. En primer lugar, los vínculos *input-output* entre sectores controlados por capital extranjero. Los datos ofrecidos por los autores (véanse las páginas 119-121) sugieren que, asociadas a los principales sectores de presencia extranjera, hay pocos vínculos hacia atrás o hacia adelante que tengan importancia. Esto significa que, en lo que se refiere a efectos en la producción, la matriz extranjera es una "submatriz" del conjunto total. Esto es importante a la hora de evaluar las posibles apariencias externas de las inversiones.

En segundo lugar, el hecho de que tantas empresas españolas de envergadura sean ahora subsidiarias de redes internacionales de empresas o estén de alguna otra manera estrechamente ligadas a ellas, significa que gran parte de sus ventas y compras pueden hacerse dentro de una misma empresa, en vez de realizarse entre empresas diferentes. Además de los complejos problemas de precios internacionales de transferencia, esto también significa que probablemente se debilite la "expansión" de estas empresas. Un cuadro que mostrase tanto los lazos intraempresariales como los interempresariales tornaría este fenómeno en algo mucho más transparente. Por último, el enfoque de matriz no tiene que confinarse a las corrientes de mercancías: tienen más pertinencia los flujos de poder y los puntos nodales de esa matriz. Con los datos existentes sobre asociaciones del capital y de miembros comunes en los consejos de administración, no debería haber dificultades para elaborar la matriz del poder.

En cuanto al *contenido*, el libro se centra en el sector industrial, lo cual es bastante justo dado el papel primordial que ha desempeñado en las últimas dos décadas. Se proporcionan cálculos de las cantidades, clases, países de origen, destinos geográficos y sectoriales de la inversión extranjera, junto con datos sobre los flujos financieros y tecnológicos, el papel de la publicidad y el alcance de la presencia extranjera en las principales empresas industriales.

A éstos les sigue una ojeada al comportamiento de las transnacionales en España y luego, en la segunda parte, un estudio empírico de las relaciones entre el capital financiero de España y el capital extranjero. Lo que emerge de esta riqueza de detalles es el puro dinamismo del interminable proceso de reestructuración bajo el control del capital. Ello tiene cuatro dimensiones: *i)* las alianzas entre grupos hegemónicos más antiguos y la posible asimilación de nuevos grupos; *ii)* la reorganización del espacio geográfico y los cambios en los flujos de recursos y fondos; *iii)* la introducción constante de nuevos productos y el intento de conseguir nuevos estilos

de vida, lo cual implica el diseño y venta de objetos y sistemas muy complejos, y *iv)* la elaboración de infraestructuras apropiadas y superestructuras que tengan proporción con las nuevas demandas.

Parece claro que la fase de atender sólo el mercado interno está superada en lo que a capital extranjero se refiere. Cada vez más, las empresas de España se verán forzadas a participar en el comercio internacional, aunque el grado en que lo hagan dependerá de la estrategia global de la red corporativa a la que pertenezcan. Es más, dos sectores tratados de manera breve, aunque aguda, por Muñoz, Roldán y Serrano probablemente desempeñen un papel aún mayor en el futuro que en el pasado: la agricultura y el turismo. Ninguno de los dos ha estado en manera alguna aislado del proceso de internacionalización; es más, ambos han hecho importantes contribuciones a la industrialización misma. El primero a través de mano de obra y el segundo por medio de divisas (aunque es casi seguro que una investigación seria sobre las empresas turísticas extranjeras mostraría que el dinero retenido en España es sólo una pequeña proporción del total de beneficios obtenidos).

La industrialización de la agricultura, quizá la característica sobresaliente de la actual fase del capitalismo internacional, dará rienda suelta a cambios decisivos en la economía rural española en los próximos años. Esos cambios, a su vez, serán reforzados por las actividades que probablemente se asignen a España en virtud de la política agrícola de la Comunidad Económica Europea (incluso, y quizá especialmente, si es enmendada). El capital monopolístico utilizará diversos métodos para instrumentar estos cambios y una vez más, como en la misma industria, es muy probable que el control directo sobre el bien productivo central, la tierra, no sea necesario para el éxito de la política. En el turismo, los intentos por lograr un control aún mayor sobre el uso del tiempo humano por una parte, y de las ventajas del ambiente por otra, probablemente conduzcan a dos tendencias: primera, un intento de convertir a España en un importante centro de vacaciones invernales y veraniegas para quienes provienen del norte; segunda, la internacionalización de las empresas turísticas a medida que luchan por obtener un control más estrecho sobre las diversas zonas y por eliminar la competencia. Parte de esa internacionalización podría significar un mayor control sobre la elección de lugares de vacaciones, por parte de los mismos españoles, dentro y fuera de España. Tanto en la agricultura como en el turismo, permítaseme repetir, la reestructuración tendrá lugar bajo la égida de un capital que incorpore a las fuerzas externas y a los principales grupos dentro de España.

Los comentarios precedentes me llevan a las observaciones finales inspiradas por este estudio, a saber: ¿cuáles son las perspectivas? El estudio hace ver claramente que en la actualidad estamos pasando a una fase avanzada, en la cual el capital internacional, asociado con los componentes centrales del capital nacional, está ocupando la totalidad del espacio económico en España. Al hacer esto, no sólo modifica las relaciones de producción sino también los métodos de organización social y la manera de vivir.

¿Qué sistemas políticos serán compatibles con estas nuevas tendencias y cómo se relacionan con los esfuerzos actuales de democratización? Durante cuarenta años España se caracterizó por la ausencia de participación del

individuo, la comunidad local, la región y la mayoría de los grupos con intereses comunes, en la toma de decisiones. Asimismo, su participación en el campo internacional ha sido pasiva. Entre tanto el país fue atraído al sistema económico internacional en condiciones que han sido modificadas varias veces pero que, sin embargo, han reflejado un equilibrio de intereses entre clases dominantes. Tres consignas se utilizan en la actualidad para describir métodos supuestamente distintos para reorganizar el sistema internacional: la división internacional del trabajo, el nuevo orden económico internacional, y la autodeterminación, *self-reliance*. La primera corresponde al ímpetu de las principales empresas internacionales. La segunda, sobre todo a las declaraciones de gobiernos y organismos internacionales que con frecuencia atienden los objetivos de esas mismas empresas. La tercera es empleada, hasta cierto punto, por las empresas y los gobiernos aunque el mayor impulso proviene de grupos con estructuras menos formalizadas y con menor representación en los medios de comunicación.

La importancia asignada a la autonomía de España indica que el marco más útil para la democratización sería la tercera, pero las pruebas sugieren que algún tipo de combinación de la primera y la segunda será la solución más probable. Si es así, entonces el país se dirige hacia un nuevo conflicto entre los modelos de democratización política y los dictados del capital. En ese conflicto nuestro acceso a la información y su uso tendrán un papel clave: hacia ello han hecho una contribución perdurable Muñoz, Roldán, y Serrano. *Peter O'Brien*.

¿QUIENES LLEGAN AL PREMIO NOBEL?

Harriet Zuckerman, *Scientific Elites*, The Free Press, Nueva York, 1977.

La presente obra de la socióloga Zuckerman es un agudo análisis de la desigualdad intelectual. Postula la hipótesis de que la ciencia, como institución social, es un sistema jerarquizado; el reconocimiento, la visibilidad y el apoyo financiero no se reparten equitativamente. Tampoco está exenta de intrigas y rivalidades que apenas tienen relación con la aventura científica. Sin embargo, estas disparidades y tensiones no alcanzan a socavar la legitimidad de la ciencia; en todo caso, no completamente.

Para demostrar su hipótesis, Zuckerman estudia el origen, la evolución y las consecuencias de un galardón que representa el símbolo de la excelencia —y de la desigualdad, por lo tanto— científica: el Premio Nobel. Con base en el examen documental y en la encuesta —que cubrió a la mayoría de los “nobeles” norteamericanos— la autora hace originales incursiones en el tema y logra hallazgos importantes para la sociología, la geografía y la política de la ciencia.

El Nobel no es ni el más antiguo ni el más valioso de los premios. Las distinciones Copley, Rumford, Alyce Tyler Ecology y Robert Welch lo superan en una de esas dimensiones. Pero el Nobel en ciencia reúne en un solo haz varios atributos: estatura internacional (investigadores de 26 países lo han recibido hasta la fecha); incentivo monetario (suele rebasar los 100 000 dólares); elección ampliamente apoyada (sólo en dos casos se cometieron francos errores); solemnidad y brillo en la ceremonia de entrega, y objeto de impetuosa

curiosidad por parte de los medios de comunicación masiva. Estos hechos le imprimen al Nobel importancia singular; es un timbre de honor para el científico y para las instituciones en las que se formó e hizo sus trabajos.

Los premiados constituyen una superélite. En el mundo existen alrededor de millón y medio de científicos (el número preciso depende de la definición que se adopte); en la sociedad industrial —y también en algunos países subdesarrollados— gozan de prestigio y reconocimiento. Por encima de ellos hay un minúsculo grupo que durante 77 años sólo ha admitido 315 miembros. Son los señalados por el Nobel, minoría selecta que concita el aplauso universal.

A Zuckerman no le interesa el perfil psicológico de los “nobeles”, si bien detecta y pone en relieve rasgos que les son característicos: la sobresaliente capacidad de trabajo y concentración y el afán obsesivo por la investigación (“Para el premiado por el Nobel la ciencia no es la ocupación prioritaria: es su única preocupación”). La autora pone más bien el acento en los orígenes sociales, el entrenamiento y la representatividad de esta superélite, así como en los efectos personales e institucionales que esta distinción acarrea.

Para merecer el Nobel es preciso “elegir correctamente” la disciplina, el tipo de trabajo científico, la posición socioeconómica, la universidad, la religión y la nacionalidad.

En efecto, el galardón se concede a los que trabajan en tres disciplinas (física, química y medicina). Sólo en tiempos recientes se nota cierta flexibilidad para aceptar campos afines (astronomía, biología molecular), pero se trata de una excepción a la regla.

En segundo lugar, el Nobel distingue los descubrimientos fundados en comprobaciones experimentales. No se premian “teorías” ni trabajos en investigación y desarrollo. Así, Einstein debió esperar más de veinte años por el Nobel, puesto que sus especulaciones no fueron acompañadas de comprobaciones empíricas. Además, no fue premiado por la teoría de la relatividad sino por sus observaciones sobre el fenómeno fotoeléctrico.

Tercero, los agraciados pertenecen, en general, a sectores urbanos medios y altos; sus padres ocupan posiciones estables y prestigiosas, con amplios nexos culturales; han cursado estudios —particularmente después del primer título— en una de las diez universidades de mayor renombre en Estados Unidos (principalmente Harvard, Berkeley, Columbia, Princeton).

Cuarto, las probabilidades de recibir el Nobel son más amplias —en Estados Unidos al menos— para protestantes y judíos. Entre los “nobeles”, los primeros representan 72% (en la población alcanzan 66%). Los católicos, en contraste, componen una cuarta parte de los habitantes de ese país, pero sólo 1% de los premiados. Los judíos, por su lado, presentan dos rasgos excepcionales. De una parte, reciben el Nobel en un porcentaje muy superior al peso que tienen en la población (27% contra 3%); de otra, la posición socioeconómica de los padres desempeña un papel menos significativo que entre protestantes y católicos. La motivación para el ascenso intelectual emana, en este caso, de otras fuentes.

En fin, el país donde se hace —o mejor, donde se recibe el entrenamiento científico y se trabaja— tiene apreciable influencia. El reparto geográfico de los premios a través del tiempo indica claramente la mudanza de los centros de

excelencia; la Europa occidental y nórdica (incluyendo Inglaterra) pierde terreno en favor de la Unión Soviética (en menor grado) y de Estados Unidos (en medida sobresaliente). Por cierto, Japón, la India y Argentina reciben crédito "nobeliario", pero la tendencia general es la apuntada.

De aquí que la gestación de un agraciado por el Nobel no es casual. Acontece dentro de condiciones definidas. Por lo demás, la excelencia "nobeliaria" involucra un largo y sostenido proceso de adiestramiento y maduración, que Zuckerman describe en detalle. Guiado por un maestro de calibre intelectual equivalente, el candidato al Nobel cultiva el gusto por la ciencia, publica tempranamente producciones que pronto se convierten en obligada referencia para la comunidad de especialistas, está en el centro de las comunicaciones que esa comunidad intercambia y ejerce un ascendiente cualitativo en el ritmo y en la dirección de las investigaciones. A la mitad de su cuarto decenio el candidato obtiene reconocimiento; llegará al Nobel al pisar los cincuenta.

Zuckerman hace hincapié en algunas insuficiencias del Premio, que se han ido revelando al correr de los años. En primer lugar, sólo cubre tres disciplinas (con las excepciones anotadas) y es concedido únicamente a tres personas como máximo por disciplina (para que no se reduzca en demasía el estímulo monetario). Así, el número de científicos de estatura "nobeliaria" que deja de recibir la distinción aumenta constantemente. Según R. Merton, es el fenómeno de la "silla 41". La referencia hace alusión a los cuarenta lugares que ocupan los Inmortales de Francia. Hay individuos que reúnen todos los requisitos para la inmortalidad intelectual, pero ya no hay espacio disponible. La "silla 41" afecta de dos modos al Nobel. Acentúa, por una parte, el carácter de superélite de aquéllos que lo han recibido; por otra, erosiona su representatividad. Probablemente, la mayoría de los premiados merece el señalamiento, pero muchos que sin duda se lo merecen mueren sin él.

En segundo término, el Nobel sólo se concede en vida. Y como no pocos años (entre diez y quince en promedio) transcurren entre el anuncio del descubrimiento y su premiación, un científico de mérito puede fallecer sin recibir la distinción anhelada.

El tercer defecto del Nobel es su limitación a tres disciplinas (el fundador del premio desechó las matemáticas, pues las consideraba más un instrumento científico que una disciplina, por sí misma). Es obvio que de 1901 a la fecha el conocimiento científico se ha expandido y diversificado notablemente. Sin embargo, esa limitación ha quedado en pie, aparejando dos consecuencias negativas. La primera, que los científicos brillantes que trabajan en otros campos están marginados del Nobel; la segunda, que algunos propenden a escoger esas tres disciplinas, llevados por la magia y la esperanza del Premio, en menoscabo de otras más prometedoras para la ciencia o para el bienestar humano.

Téngase presente, en fin, que los efectos del Nobel sobre los premiados son ambivalentes. Imprime, es verdad, carisma instantáneo a los premiados, y facilita recursos para la investigación, escasos en otras circunstancias. También las instituciones y el país a los cuales pertenecen recogen frutos de la fama. Pero ésta es sólo una cara de la moneda. De ordinario, la productividad relativa del "nobel" empieza a desacelerarse con el recibo de la distinción. Varios factores

explicarían el hecho: el temor de quedar a la zaga de las expectativas, el asedio social (el premiado es urgido en reuniones y tareas "nobles" pero divorciadas de su actividad), la reverencia entre ciega y suspicaz de colegas y alumnos, así como que el Nobel se otorga a una edad en que el empeño creativo ya se ha debilitado.

La obra de Zuckerman cubre un amplio repertorio de temas que aluden a procesos de jerarquización y reconocimiento entre los hombres de ciencia. El análisis sociológico es prolijo y la lucha intelectual entre los grandes de la investigación intriga a cualquier lector. Al final del volumen, la autora añade una lista bibliográfica pormenorizada y los cuestionarios de que se sirvió en el estudio.

Dos circunstancias debilitan el texto, sin embargo. Un tipo de sociologismo radical es la primera. Zuckerman sugiere que los descubrimientos hechos por los premiados se habrían realizado ineludiblemente, y que el concurso de los científicos notables es importante en cuanto permite abreviar el camino y el esfuerzo. Nada más. Tarde o temprano, otro investigador —con timbre "nobeliario" o no— habría gestado la idea exigida por el desarrollo científico.

Es claro que este determinismo sacude las bases mismas de la hipótesis central. Si la superélite desempeña un papel prescindible, y sus aportes responden a un eslabonamiento necesario, el valor social y científico de los nobeles es relativo.

Por otra parte, el determinismo contradice la noción de que "los héroes de la ciencia" sólo ahorran tiempo y esfuerzo en una ruta preestablecida, pues este ahorro puede implicar una variación paradigmática, un cambio cualitativo de rumbo en las curvas envolventes de la ciencia. Y si esto acontece, el determinismo trastabilla.

La segunda debilidad de la obra es la desatención a los efectos de largo plazo que el sistema de reconocimiento científico dominante —cuya más acabada expresión es el Nobel— puede traer para la evolución de la ciencia en los países subdesarrollados. Bien porque involucra normas muy difíciles de obtener, bien porque premia labores de escasa pertinencia para el mundo en desarrollo, ese sistema de reconocimiento se desenvuelve al margen de las posibilidades y preocupaciones de los científicos del Tercer Mundo. No es neutro, sin embargo. En algunos casos, presiona sobre ellos para que se "internacionalicen" adoptando temas que se trabajan —con una infraestructura envidiable— en los países industrializados. En otros, los deja muy atrás, siguiendo una dinámica que, de una parte, enriquece la acumulación científica, pero, de otra, socava la legitimidad humanista de la ciencia. Los términos y la suerte de esta dialéctica todavía deben aclararse. *Joseph Hodara.*

LAS HACIENDAS MEXICANAS EN EL SIGLO XIX

Enrique Semo (coordinador), *Siete ensayos sobre la hacienda mexicana, 1780-1880*, Colección Científica, núm. 55, Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, 1977, 271 páginas.

Los autores que colaboran en este libro son los siguientes: S. González Marín, C. Maya, M.L. Zavala, G. Pedrero, E.

Villamar, J. Basave, I.E. Santacruz y L. Jiménez Cacho, que participaron en el Seminario sobre la Hacienda Mexicana, dirigido por Enrique Semo, en 1972 y 1973.

En nota de advertencia se ilustra al lector sobre el recomendable *modus operandi* de esta investigación, que abarcó un período de cien años. En la introducción se la justifica desde varios ángulos, pues desde el siglo XVI hasta principios del actual, la ocupación más generalizada de la mayoría de la población ha sido la agricultura, dentro o fuera del tipo de explotación denominado hacienda.

Concomitante con la decadencia de la minería, en el siglo XVII, se afirman los perfiles de la hacienda, como dice Chevalier en su célebre trabajo sobre la formación de los latifundios. Dado el carácter aleatorio de la minería, lógicamente se prefirieron inversiones más estables. Por cierto, en el siglo XVIII, en su mejor época, la hacienda coincide con el renacimiento de la minería.

En el siglo XIX prosperó la hacienda propiamente mexicana, pues en el siglo anterior predominó la hacienda tipo colonial, de “manos muertas”, que pertenecía al clero.

Los autores que han criticado el Porfiriato nos legaron una especie de leyenda negra de la hacienda, afirma Semo. Justa en cierta medida porque era un campo de explotación implacable del hombre. Empero, añade que no por tal motivo la hacienda, como forma económica, era inoperante, pues de otro modo resulta inexplicable que haya persistido como base de la economía agrícola por más de doscientos cincuenta años.

“Ni la hacienda fue siempre irracional, ni la nueva empresa capitalista que la sustituyó es siempre racional.” El director del seminario afirma que la hacienda tuvo en México su edad de oro cuando en Europa Occidental ya se consolidaba el capitalismo moderno en la agricultura; nuestras empresas capitalistas agrícolas aparecen en la época del surgimiento del socialismo.

En suma, gracias a las numerosas monografías sobre el tema la hacienda ha vuelto a cobrar la dimensión histórica que le corresponde, como forma que representó un avance significativo de la sociedad y la economía mexicanas, hasta que se convirtió en un obstáculo para el desarrollo del país.

En el siglo XIX la hacienda todavía conserva su tendencia hacia la autarquía, hacia el dominio del mercado local, a la separación del campesino de sus medios de producción. Coincidían, además, factores de poder, de prestigio y de situación social. Algo muy importante: la hacienda necesitaba para su funcionamiento económico dominar extensiones más vastas que las necesarias para la producción mercantil y el autoconsumo:

El libro ofrece estudios sobre las siguientes haciendas: Chapingo, algunas de Chalco y San José Acolman, en el valle de México; Doña Rosa, en el valle de Toluca, y San Antonio Tenextepec, cerca de Perote, en el estado de Veracruz. Todas, sin excepción ubicadas en el altiplano meridional, llamado Altiplanicie de Anáhuac, en lo que es zona templada para nosotros, los mexicanos.

Sus climas son muy semejantes en lo fundamental, salvo San Antonio Tenextepec, muy cerca de la vertiente del golfo de México, probablemente con mayor humedad y lluvias. En algún caso se dan definiciones climáticas conforme a los autores antiguos. Debió haberse empleado clasificación más moderna, a partir de Koeppen, por ejemplo, o con mejor caracterización. Conforme al geógrafo francés Martonne, de otros tiempos, se les llamaba, no sin lógica, climas subtropicales de altura, con estación anual de lluvias en el verano y principios del otoño. Se llegó a aceptar, incluso, la designación de climas “mexicanos” para los de este tipo.

Los estudios sobre Chalco abarcan el área regional y valen para todas las unidades estudiadas; abarcan aspectos de la técnica agrícola empleada en el período señalado, con sus antecedentes. Hay muy útiles descripciones de los sistemas de pesas y medidas empleados; de igual modo son las de producción y mercados, entre las que se toma como tipo a San José Acolman. Pese a que los investigadores son noveles, pudieron lograr, trabajando en seminario, resultados importantes que pueden servir de base a investigaciones futuras.

En concreto, en estas monografías hay tres estudios sobre el desarrollo histórico de la gran propiedad de la tierra: haciendas de Chapingo, Doña Rosa, San Antonio Tenextepec; un estudio regional que se refiere a Chalco; otro sobre la técnica agrícola en las haciendas examinadas y un capítulo muy importante sobre el sistema de pesas y medidas de la época. Para estudiar la producción y el mercado se eligió San José Acolman y Anexas, en un lapso que va de 1788 a 1798.

Creemos que faltan algunas precisiones sobre el uso de algunos términos empleados, por ejemplo: “tierras de pan llevar”, como sinónimas, por equívoco, de las que se aplican a la cría de ganado. La diferencia que se establece entre “terratenedores” y “hacendados” se borra en ocasiones por considerarlos términos equivalentes. Según la distinción, los terratenientes son los propietarios de las tierras que forman casi una clase, con caracteres sociales de alcurnia; los hacendados son realmente los nuevos “burgueses” capitalistas, que en muchas ocasiones son meros arrendatarios y que trabajan fundamentalmente para el mercado. De igual modo se mal emplea el término “haciendas laicas”. En 1780 debieron haberlo sido todas, porque se habían confiscado o expropiado tierras de la Orden de los Jesuitas, desde años antes. Como se sabe, los seguidores de Ignacio de Loyola fueron terratenientes o hacendados de mucha categoría y tuvieron las mejores haciendas.

En resumen: fue en el siglo XVII, en la época de la decadencia minera, cuando la hacienda “se replegó sobre sí misma”, dice Chevalier en su famosa obra sobre los latifundios, bien perfilada en forma y contenido. El latifundio fue propiciado por un medio físico de lluvias irregulares y escasas a veces, en todos los ejemplos de extensiones de tierra ubicadas en el altiplano. Su dimensión histórica le da también el contexto económico, dentro del que aparece esta forma de explotación de la tierra: los mercados, las vías de comunicación, la estructura de los precios, el carácter de sus fuerzas productivas y de las concomitantes relaciones de producción. Asimismo, sus peculiares raíces semif feudales: propiedad mercedada por la corona de España, al principio; el signo de prestigio o rango social que daba al propietario, sobre todo cuando se constituían mayorazgos, seguidos de la obtención de títulos de nobleza; también su categoría de

propiedad amortizada, cuando pertenecía a órdenes religiosas, etcétera.

La lectura de estos trabajos nos da la dimensión verdadera de la hacienda, que adviene como una verdadera categoría histórico-económica dentro de la explotación del campo. Habrá que discutir si ya “pasó a la historia” absolutamente, o en qué grado, porque aún existen latifundios en el medio geográfico a que se refieren estos trabajos.

Puede cavilarse, aun a la fecha, si el ideal de los antiguos agraristas, hacer de cada campesino el usufructuario directo de la tierra, tiene viabilidad, o si lo más importante es que el hombre tenga trabajo, aunque no tierra. *Luis Córdova*.

DE CACAO Y PESOS DUROS

Eduardo Arcila Farías, *Comercio entre México y Venezuela en los siglos XVI y XVII*, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1975, 325 páginas.

Esta edición reimprime la primera de este libro, hecha por El Colegio de México en 1950. Merece tal reimpresión por ser obra excelente, aun cuando la edición anterior no se hubiera agotado. Superarla sería difícil, por ser trabajo realizado con todos los visos de la exhaustividad. Correspondiendo a esta dimensión hay otra: su alta categoría.

El comercio entre México y Venezuela por aquellas centurias gira alrededor del cacao, materia prima del chocolate en todas sus formas. La economía venezolana reposó sobre la siembra y comercio de tal fruto durante esos doscientos años. Su alto consumo para usos gastronómicos y como fármaco, lo hereda Nueva España de los tiempos prehispánicos. Desde estas tierras se aportó al mundo el famoso *theobroma*. Antes de la llegada de los europeos se le consumía en toda el área que culturalmente se llama Mesoamérica. Es posible que, como al maíz, se le atribuya patria en diversas tierras de América.

El autor inscribe al comercio mexicano-venezolano —con visión crítica y totalizadora de sus líneas y conceptos fundamentales— dentro de un marco mayor, constituido por España y sus colonias en nuestro continente y en otras tierras.

El chocolate como alimento, según lo usamos ahora, resulta una bebida mestiza, debido a los aditamentos europeos que se le han agregado: la leche y algunas especias; también por defecto, pues se le han sustraído otras a la bebida original: el *cacáhuatl* y la masa de maíz. Es conveniente establecer esta distinción, porque Humboldt, durante su estancia en Nueva España, se pregunta en su famoso libro (*Ensayo político sobre el reino...*) por qué razones ya no se la consume tanto como en los tiempos prehispánicos. Lo que debió haber observado, probablemente, fue el empleo del chocolate estilo europeo. No así el *cacáhuatl*, que era y sigue siendo —en algunas regiones del país— una bebida realmente popular, que se suele tomar en frío, como refrescante. También se le conoce con otros nombres (tejate, en Oaxaca). Como era hecha con cacaos del país, incluso el célebre Soconusco, quizá pasó inadvertida, pues no era consumida por las clases altas.

Arcila Farías dice que el cultivo del cacao empezó a decaer en México a principios del siglo XVII, precisamente cuando empezó a importársele de Venezuela. Hubo la consiguiente escasez y las medidas respectivas de las autoridades para evitar la especulación. No se explica la causa de este fenómeno, concomitante al aumento de la importación, procedente sobre todo de Venezuela.

Quizá en México influyó la despoblación, efecto de la conquista y la colonización de regiones de tierra caliente, como sucedió con el algodón. Tal vez hubo una falta de estímulo. Este se otorgaba a las actividades de la minería o que dependían de ésta. Además, el cacao podría adquirirse con toda facilidad y no sólo en Venezuela; también en Ecuador, que entonces dependía del virreinato del Perú.

De un modo o de otro, probablemente, las masas populares no consumirían los cacaos importados (“caracas” y “guayaquiles”), porque la norma era que, debido a su extrema pobreza, consumieran poco o nada de lo venido del extranjero.

La exportación del cacao de Venezuela para México debe haberse estimulado institucionalmente por autoridades de ambas posesiones, en atención a que aquellas tierras del sur no tenían más medios importantes de qué subsistir. Dicho cultivo era de remotos tiempos en tierras venezolanas, tanto que puede pensarse que allá también tuvo cuna el célebre producto.

Todo eso se comprende mejor al estudiar la exposición que hace Arcila Farías sobre las bases generales del comercio intercolonial y con la metrópoli en las dos centurias a que se refiere. Afirma que se va determinando una especie de descentralización de la Nueva España, en relación con la metrópoli, en razón de su peso económico y financiero general. Esto último puede apreciarse en el carácter de centro monetario que tenía México y no sólo para el mundo colonial hispano, sino para el orbe entero de aquellos tiempos. Instrínsecamente, la moneda acuñada en las distintas casas que para ese efecto existían en Nueva España era de primera calidad; también como signo de valor, Nueva España sostenía monetariamente, mediante situados y otro género de ayudas pecuniarias, a varias posesiones, entre las que se encontraba precisamente Caracas.

Por otra parte, de modo necesario se crea una suerte de división del trabajo, como sistema que podrá sostener a todo el conjunto de posesiones hispanas. A la luz de estos principios el autor estudia la situación de Nueva España dentro del imperio español. Así se explica la unidad de éste: por el entrecruzamiento de los intereses de las colonias, independientemente de que tuvieran similares líneas de producción agropecuaria, como hoy mismo sucede.

El autor señala que la política económica liberaloide de Carlos III desarticuló ese sistema al abrir los mercados del imperio a todas las provincias que lo formaban. Se provocó así un desajuste, que fue seguido de un reacomodo.

Se asienta que hubo un subimperio colonial mexicano en América, explicado por las numerosas y variadas influencias que la Nueva España tenía en muy diversos territorios del imperio español: Cuba, Santo Domingo, Puerto Rico, Trinidad, Margarita —y, en general, todas las islas llamadas de

Barlovento—, Guayana, Cumaná, Caracas, Maracaibo, Cartagena de Indias, toda la costa atlántica de América Central y la Luisiana hasta Florida.

El comercio entre Venezuela y México versó principalmente sobre el cacao. Se inició en forma a principios del siglo XVII, auxiliado con toda una serie de operaciones de preexportación, como la de que Caracas hubiera dedicado suficiente extensión de tierras y capitales a este negocio. Hay incremento acelerado a partir de 1622, cuando aparece registrada —con destino a Veracruz— una exportación de más de seis mil libras castellanas.

Los retornos procedentes de México, aparte los metales preciosos en forma de moneda o pasta, fueron principalmente las harinas mexicanas de Puebla y la loza. En los últimos años del siglo XVIII, afirma Arcila Farías, las harinas de México fueron desplazadas por las norteamericanas. Los reputados pesos mexicanos de plata fueron lo más importante y “por este medio comenzaron a correr en cantidades considerables, hacia una provincia cuya pobreza hasta entonces

había sido manifiesta, y cuya economía no podría desarrollarse con firmeza, por la escasez de instrumentos de cambio”, dice el autor.

Del cacao se estudian la evolución de sus precios, la feria del cacao en Veracruz y la disputa entre Venezuela y Guayaquil por el mercado de la Nueva España.

También hay una exposición magistral sobre varios ítems de primera importancia, que explican el sistema y *modus operandi* del comercio colonial, difíciles de encontrar aun en fuentes más especializadas. A saber: Nueva España en la economía monetaria venezolana, la moneda mexicana, impuestos sobre los caudales que se exportaban de México, el sistema de comercio libre y la unidad del régimen monetario americano, circulación interior y monto del numerario, los “situados” y su función en el mundo colonial, etcétera.

En suma, un tema monográfico de importancia innegable, desarrollado con brillantez, dio pie al autor para el estudio del comercio colonial del imperio español en los siglos XVI y XVII. *Luis Córdova*.

obras recibidas

Diego Abad de Santillán

Ricardo Flores Magón, el apóstol de la Revolución mexicana, Cuadernos Obreros, núm. 18, Centro de Estudios Históricos del Movimiento Obrero Mexicano (CEHSMO), México, 1978, 123 páginas.

Luis Araiza

Génesis, significación y mixtificación del primero de mayo, Cuadernos Obreros, núm. 15, CEHSMO, México, 1977, 145 páginas.

Centro de Estudios Históricos del Movimiento Obrero Mexicano

Memoria del Primer Coloquio Regional de Historia Obrera, México, 1977, 320 páginas.

Memoria de la Primera Reunión Internacional de Centros de Estudios Históricos del Movimiento Obrero, México, 1978, 117 páginas.

El movimiento obrero mexicano. Bibliografía, México, 1978, 190 páginas.

Comisión Nacional de la Industria Azucarera

Estadísticas azucareras 1977, Unión Nacional de Productores de Azúcar, S.A. de C.V., México, s.f., 142 páginas y gráficas.

Coordinación General del Sistema Nacional de Información de la Secretaría de Programación y Presupuesto

Catálogo histórico de publicaciones, México, 1978, 477 páginas + 32 de anexo cartográfico.

Agustín Oscar Flecha

Vía crucis del subdesarrollo, Centro de Publicaciones de la Universidad Católica de Asunción, Asunción, 1978, 142 páginas.

María Luisa González Marín

Lucha social en el campo durante el porfiriato (tesis), Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1978, 287 páginas.

Instituto Iberoamericano de Derecho Agrario y Reforma Agraria

Ley orgánica agraria (proyecto), Facultad de Derecho de la Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela, 1978, 210 páginas.

Vicente Lombardo Toledano

El llanto del sureste, Cuadernos Obreros, núm. 22, CEHSMO, México, 1977, 65 páginas.

Manuel Martínez del Campo

Factores en el proceso de industrialización, primera reimpresión, Fondo de Cultura Económica, México, 1974, 240 páginas.

Eduardo Morales Coello (coord.)

Naturaleza y características de los recursos humanos en los altos de Chiapas y proposición de una política de empleo en el marco del desarrollo regional, Centro Nacional de Productividad, México, 1977, 346 páginas.

Educación técnica agropecuaria en México. Realidad y perspectivas, Centro Nacional de Productividad, México, 1976, 104 páginas.

Suzanne Smith Saulniers y Cathy A. Rakowski

Women in the Development Process: A Select Bibliography on Women in Sub-Saharan Africa and Latin America, University of Texas Press, Austin, 1977, 288 páginas.

Varios autores

Cinco regiones de México. Estudio comparativo, Coordinación General del Sistema Nacional de Información de la Secretaría de la Presidencia, México, 1978, 100 páginas.
Temas de administración pública, vols. I y II, Editorial Club de Estudio y Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1975, 236 y 413 páginas. □