

Ellen Meiksins Wood

# EL IMPERIO DEL CAPITAL



EL VIEJO TOPO

**ELLEN MEIKSINS WOOD**

# EL IMPERIO DEL CAPITAL

Traducción de Daniel González

EL VIEJO TOPO

Título original: *Empire of Capital*  
Publicado originalmente en Verso, Londres, 2003  
© Ellen Meiksins Wood, 2003  
© Ediciones de Intervención Cultural/El Viejo Topo  
Diseño: M. R. Cabot  
ISBN: 84-96356-08-6  
Depósito legal: B-41771-04  
Imprime Trajecte  
Impreso en España  
*Printed in Spain*

## AGRADECIMIENTOS

A través de los años, me he sentido excepcionalmente afortunada por tener algunos de los mejores estudiantes posgraduados, los cuales me han inspirado con sus trabajos y me han permitido seguir disfrutando de su amistad mucho después de haber concluido sus estudios. Uno de ellos es George Comninel. Hemos estado conversando desde aquel momento de 1978 en que se inscribió en un seminario de postgrado que Neal Wood y yo impartíamos en la Universidad de York, en Toronto, sobre *Teoría y práctica del Estado en perspectiva histórica*, curso que George imparte ahora en York. Le debo un agradecimiento especial por sus comentarios sobre este libro y por la generosidad, que jamás regatea, con que brinda sus perspicaces criterios y su aliento. Es por ello que le dedico este libro.

Otra veterana del curso estatal, Frances Abele, me ofreció sus sugerencias siempre lúcidas y fructíferas sobre este libro, tal como a menudo hiciera en el pasado.

Sebastian Budgen, de la editorial Verso, me brindó el beneficio de su mirada típicamente crítica, al tiempo que Elizabeth Dore y Aijaz Ahmad leyeron algún que otro capítulo dedicado a temas que conocen mucho mejor que yo, con vistas a salvaguardarme de cualquier error de bulto. Estoy también en deuda con Terry Byres, Peter Gowan y Alfredo Saad-Filho por sus comentarios a artículos anteriores míos relacionados con este libro. A Tim Clark, de la edi-

torial Verso, le agradezco igualmente, tanto por su labor de corrección, como por haber conducido el libro a través de todo el proceso de publicación. Y, desde luego, como siempre, agradezco a Neal su apoyo incansable.

A todos los mencionados se aplican los amparos del caso para eximirlos de toda responsabilidad por mis errores u omisiones.

## PREFACIO

En los momentos en que el manuscrito de este libro entra en imprenta, el mundo continúa a la espera de saber si los EEUU realmente lanzarán contra Irak la guerra con la que han estado amenazando. La retórica es más belicosa que nunca, y prosigue la concentración de fuerzas militares en la región. Claro está, no resulta imposible que el gobierno de Bush confíe en acontecimientos que le permitan salvar las apariencias —tales como un golpe en Irak o el alejamiento voluntario de Saddam Hussein— para conseguir librarse de una aventura impopular y potencialmente desastrosa, y que, contrariamente a las apariencias, la Casa Blanca acoja con gusto las demoras causadas por las inspecciones de la ONU.

Pero, sea cual fuere el desenlace de este alarmante episodio, la política formulada de manera explícita por el gobierno de Bush nos induce a temer lo peor, por el énfasis que pone en una aplastante superioridad militar, diseñada con vistas a impedir cualesquiera desafío o rivalidad posibles, provenientes tanto de amigos como de adversarios, y por su insistencia en un derecho unilateral a la “defensa preventiva” contra cualquier amenaza concebible o inconcebible.

Desde que en septiembre del 2002 se anunciara esta Doctrina Bush, sus críticos liberales, como era de esperar, la han contemplado como si fuera una severa desviación de la tendencia general de la política exterior norteamericana desde la Segunda Guerra Mun-

dial. Es verdad, en efecto, que abrazar abiertamente el ataque preventivo difiere de una política de contención y, en el peor de los casos, de represalias, tal como la que los EEUU afirmaron adoptar a todo lo largo de la Guerra Fría y con posterioridad; y, sin duda, las inclinaciones del régimen de Bush han conducido el unilateralismo norteamericano hasta nuevos extremos. Es posible argüir incluso que el eje Cheney-Rumsfeld-Wolfowitz-Perle encarna un extremismo característicamente siniestro, ajeno a la línea central de la política norteamericana, por no mencionar el interés muy inmediato y personal por el petróleo de parte de los principales dirigentes del gobierno.

Tampoco sería irrazonable interpretar que la política de Bush, especialmente respecto al Medio Oriente, está próxima al tipo de imperio colonial pleno que generalmente los EEUU han preferido evitar, aunque solo fuese porque esa antigua forma de imperialismo ha entrañado demasiados riesgos y costos, y ha sido, de hecho, innecesaria para una potencia económica y militar tan abrumadoramente dominante. Después de todo, el imperialismo capitalista procura imponer su hegemonía económica absteniéndose de un dominio político directo dondequiera que pueda; y el régimen de Bush podría haberse acercado más que sus predecesores a la violación de esa regla práctica.

Pero incluso aunque contemplásemos la Doctrina Bush como una desviación histórica anómala en el desarrollo de la política exterior norteamericana, incluso aunque pasáramos por alto todas las intervenciones militares previas perpetradas por los EEUU, incluso aunque ignorásemos las muchas maneras en que los gobiernos precedentes extendieron los principios del “imperialismo liberal” hasta sus límites máximos y aún más allá, el fenómeno Bush no podría entenderse más que como una extensión, por extrema y contraproducente que fuese al fin y al cabo, de la lógica inherente a la política exterior norteamericana, al menos desde

la Segunda Guerra Mundial. Y esa política exterior, a su vez, carece de sentido si se la desvincula de la lógica más general del sistema capitalista, con sus relaciones complejas y contradictorias entre el poderío económico y el político/militar.

Este libro es tanto una respuesta política a la situación actual como una exploración analítico-histórica del imperialismo capitalista en general, de lo que lo impulsa y lo ha distinguido de otras formas imperiales desde sus orígenes. Lo que hoy contemplamos, cuando el gobierno de Bush prosigue sus temerarias políticas, podría ser un tipo especial de locura; pero si así fuere, es una locura que tiene firmes raíces no solo en el pasado medio siglo de historia norteamericana, sino también en la lógica sistémica del capitalismo.

*Londres, enero de 2003*

## INTRODUCCIÓN

Lo más probable es que cualquier referencia que se haga al “imperialismo” norteamericano sea rebatida con el argumento de que los EEUU no gobiernan ni ocupan directamente un solo país en ninguna parte del mundo.

Y, en efecto, he ahí la dificultad para caracterizar al “nuevo” imperialismo. Aunque siguen existiendo unos pocos bolsones coloniales, ni los EEUU ni ninguna otra de las principales potencias occidentales es hoy un imperio colonial que controle directamente vastos territorios sometidos. Aunque los EEUU mantienen una presencia militar en unos 140 países, ni siquiera podría decirse que el poder imperial imponga su dominio inequívoco, utilizando como medio regímenes títeres apuntalados por el poderío militar imperial. Ni tampoco existe hoy día, por cierto, nada parecido a los imperios comerciales que prevalecieron en otros tiempos porque controlaban rutas comerciales por medio de una fuerza superior o de una tecnología naval más avanzada.

Hubo una época en la que no sólo el dominio colonial, sino también la explotación de las colonias por parte de los poderes imperiales era algo bastante transparente. Cualquiera que observase a los españoles en América del Sur, o, más tarde, a los belgas en el Congo, no habría tenido dificultades para comprender los medios a través de los cuales la riqueza del súbdito estaba siendo transferida al amo. En ese sentido, el imperialismo tradicional tenía mucho en

común con ciertas relaciones de clase en la metrópoli. Del mismo modo en que no había nada particularmente oscuro en la relación entre los señores y los campesinos cuyos servicios de trabajo o rentas se apropiaban, o entre el estado absolutista y los campesinos cuyos impuestos quitaba, la relación entre los amos coloniales y sus súbditos era razonablemente clara: uno ejercía la fuerza, hasta llegar al genocidio, que obligaba a los demás a ceder el derecho a sus riquezas.

En el capitalismo moderno, la relación de clase entre el capital y el trabajo es un poco más difícil de descifrar. En este caso no hay transferencia directa de trabajo excedente. Los obreros no pagan renta, impuesto ni tributo a sus empleadores. No existe ninguna manera evidente de distinguir lo que los obreros conservan para sí de lo que ceden al capital. De hecho, lejos de arrebatarles renta a los obreros, el empleador les paga, en forma de salario, y ese pago parece cubrir toda la labor que el obrero realiza: por ejemplo, pago de ocho horas por trabajo de ocho horas. No es tan fácil desentrañar cómo los obreros crean la riqueza del capital por medio de un trabajo por el que no reciben compensación o, en otras palabras, cómo el capital obtiene más beneficio, en la forma de ganancia, del trabajo del obrero, que el que reciben los obreros a cambio, en forma de salario. Puede resultar obvio para cualquier persona razonable que la acumulación de capital no pueda realizarse sin una transferencia neta de trabajo excedente de los obreros a los capitalistas, pero la forma en que esto ocurre resulta mucho menos clara. La teoría marxista de la plusvalía es una explicación convincente de cómo ocurre esta transferencia, pero el hecho de que se requiera una teoría tan compleja para explicar lo que debería ser una transacción bastante sencilla demuestra que la relación entre capital y trabajo es oscura.<sup>1</sup> La extracción de rentas o impuestos de un campesino —allí donde resulta obvio que parte de lo que el campesino produce se destina a pagarles a los terratenientes o a

los estados, ya sea en especie, servicios de trabajo o dinero— no requiere una teorización tan complicada.

Más particularmente, cuando el capital no ejerce una fuerza coercitiva directa sobre el trabajo, no resulta obvio de inmediato qué es lo que *obligaría* al obrero a renunciar a su trabajo excedente. La coerción puramente económica que impulsa a los obreros a vender su fuerza de trabajo por un salario es muy distinta de los poderes políticos o militares directos que permitieron a los señores o estados en las sociedades no capitalistas exigirles el pago de renta, impuesto o tributo a los productores directos. Claro, el obrero carente de propiedades tiene poco margen de maniobra cuando la venta de fuerza de trabajo a cambio de un salario es la única vía para tener acceso a los medios de subsistencia, e incluso al propio medio de trabajo. Pero esa compulsión es *impersonal*, y cualquier coerción que opere en este caso no ha sido impuesta —o al menos eso parece— por los hombres, sino por los mercados. A primera vista, sigue pareciendo un asunto de elección, dado que la única relación formalmente reconocida entre capitalistas y obreros —y esto contrasta mucho, por ejemplo, con la relación de dominio y subordinación reconocida jurídicamente entre el señor feudal y el siervo— es un intercambio entre individuos legalmente libres e iguales.

No sería apropiado entrar aquí en las complejidades de la teoría del valor o en la medición de la plusvalía que representa la explotación del trabajo por el capital. Lo que hay que puntualizar en este caso es sencillamente que, reconozcamos o no que lo que se intercambia entre el obrero y el capitalista sí equivale a explotación, la relación entre ellos no es en absoluto transparente, y el medio por el cual —correcta o incorrectamente— el capitalista se apropia de lo que produce el trabajador es, por su propia naturaleza, oscuro.

Algo parecido podría decirse de la naturaleza del imperialismo

capitalista, y en buena medida por los mismos motivos. Hoy en día resulta más difícil de lo que fuera en anteriores imperios coloniales detectar la transferencia de riqueza de las naciones más débiles a las más fuertes. Pero incluso cuando resulta dolorosamente obvio que dicha transferencia ocurre, el modo en que se realiza no es menos oscuro que la relación entre el capital y el trabajo, y esa oscuridad deja un margen suficientemente grande para negar que existe. También en este caso lo característico es que no haya una relación de coerción directa. También en este caso es probable que las compulsiones sean “económicas”, no impuestas (directamente) por los amos, sino por los mercados. También en este caso la única relación formalmente reconocida es la que existe entre entidades legalmente libres e iguales, tales como compradores y vendedores, acreedores y deudores, o incluso estados aparentemente soberanos.

Lo que hace que la dominación de clase o el imperialismo sean específicamente *capitalistas* es el predominio de la coerción económica, distinta de la “extraeconómica” directa: política, militar, judicial. Sin embargo, esto, sin duda, no significa que el imperialismo capitalista pueda prescindir de la fuerza extraeconómica. En primer lugar, porque el capitalismo ciertamente no descarta las formas más tradicionales de la colonización coercitiva. Por el contrario, la historia del capitalismo es, no hay ni que recordarlo, una historia muy larga y sangrienta de conquista y opresión colonial; y, en cualquier caso, el desarrollo de imperativos económicos lo suficientemente poderosos como para reemplazar las formas más antiguas de dominio directo ha requerido un tiempo muy prolongado, y solo alcanzó la madurez en el siglo XX. Pero de manera más particular, incluso en su forma más madura el imperialismo capitalista requiere apoyo extraeconómico. La fuerza extraeconómica es claramente esencial para el mantenimiento de la coerción económica misma.

De nuevo, la dificultad radica en que el papel de la fuerza extra-

económica, tanto en el imperialismo capitalista como en el dominio capitalista de clases, es oscuro porque por lo general no opera mediante la intervención directa en la relación entre capital y trabajo, ni entre los estados imperiales y los subordinados, sino de un modo más indirecto, mediante el apoyo al sistema de compulsiones económicas, el sistema de propiedad (y de carencia de propiedad) y la operación de los mercados. Incluso cuando se aplica la fuerza directa en la lucha entre clases —como cuando la policía arresta a los huelguistas— la naturaleza de la transacción probablemente quede oscurecida por la aparente neutralidad de la fuerza coercitiva. Especialmente en las democracias liberales, dotadas de sufragio universal y libertades civiles bastante bien establecidas, la policía no es la empleada del capital, sino que representa a un estado que, en principio, pertenece a todos los ciudadanos. Hoy en día, cuando los estados poderosos emprenden acciones militares contra otros más débiles, se nos da a entender que, también en estos casos, la fuerza no está obrando de un modo imperial, sino neutral, en interés de una “comunidad internacional”.

Poner esto en duda no equivale a decir que la acción policial, interna o internacional, jamás pueda hacer otra cosa que no sea obrar en interés de una clase dominante o de un poder imperial. La cuestión es sencillamente que, en el capitalismo, incluso cuando opera así, sus propósitos no son transparentes como sí lo eran cuando los señores feudales ejercían su propia fuerza coercitiva contra sus campesinos, o cuando los antiguos estados imperiales se daban a la tarea de conquistar territorios, establecer colonias e imponer su dominio sobre pueblos sometidos.

Para comprender el “nuevo imperialismo” —es más, para decidir si en efecto existe— hay que comprender las especificidades del poder capitalista y la naturaleza de la relación entre fuerza económica y “extraeconómica” en el capitalismo. A continuación se argumentará que el capitalismo es único en su capacidad de separar el

poder económico del extraeconómico, y que esto, entre otras cosas, implica que el poder económico del capital puede llegar mucho más lejos que el alcance de cualquier poder político o militar concebible. Al mismo tiempo, el poder económico del capital no puede existir sin el apoyo de la fuerza extraeconómica, y la fuerza extraeconómica, hoy como ayer, la brinda, en primera instancia, el estado.

Lo que estoy planteando aquí no es que el poder del capital en condiciones de “globalización” haya escapado al control del estado y reducido gradualmente la relevancia del estado territorial. Por el contrario, lo que sostengo es que el estado es más esencial que nunca para el capital, incluso, o especialmente, en su forma global. La forma política de la globalización no es un estado global, sino un sistema global de múltiples estados, y el nuevo imperialismo adopta su forma específica a partir de la compleja y contradictoria relación entre el poder económico expansivo del capital y el alcance más limitado de la fuerza extraeconómica que lo sostiene.

La convicción de que vivimos en un mundo en el que escasea cada vez más el estado —o, al menos, en un mundo en el que se subordina un estado cada vez menos relevante a un nuevo tipo de “soberanía” global— no solo pertenece a la mitología de las teorías convencionales sobre la globalización. Un libro de moda como *The Shield of Achilles* (El escudo de Aquiles) de Philip Bobbitt, aun arguyendo que el estado como tal no ha muerto, insiste en que el estado nacional territorial ha sido remplazado por el “estado del mercado”, en esencia un estado sin fronteras. Esa es la misma premisa central de una obra tan aparentemente radical e iconoclasta como *Empire* (Imperio) de Michael Hardt y Antonio Negri, que plantea que el estado nacional está dando paso a una nueva forma de “soberanía” sin estado que está en todas partes y en ninguna.<sup>2</sup> En contraste con ello, la hipótesis de mi libro es que semejantes puntos de vista no solo pasan por alto algo verdaderamente esen-

cial del orden global de hoy, sino que además nos dejan impotentes para resistir al imperio del capital.

Este libro no es una historia del imperialismo. Aunque buena parte de su argumentación será histórica, el propósito de sus incursiones en la historia del imperio es poner de relieve la especificidad del imperialismo capitalista al observarlo en contraste con otras formas imperiales. Algunos casos de primer orden, tanto europeos como no europeos, no aparecerán en absoluto, o solo aparecerán de pasada, tales como los imperios inca, portugués, otomano y mughal<sup>3</sup>, entre otros. Los capítulos históricos se concentrarán en unos pocos ejemplos importantes, seleccionados por una u otra característica, casi siempre asociada al capitalismo —el dominio de la propiedad privada o el carácter central del comercio— con el fin de subrayar las diferencias esenciales de esos casos con el imperio capitalista. Este libro tampoco pretende ser una historia abarcadora del propio imperialismo capitalista. En este caso también los lectores, sin duda, pensarán en ejemplos que podrían y quizás deberían haberse mencionado, o podrían objetar que no se debate suficientemente en torno al imperialismo norteamericano antes de que madurase en su forma actual. Pero el objetivo principal del libro no es presentar una narración histórica acabada. Mi propósito es más bien definir la esencia del imperialismo capitalista con vistas a comprender mejor la forma en que hoy opera.

En el primer capítulo esbozaré brevemente el modo en que el poder económico del capital se separó de la fuerza extraeconómica, bosquejando en líneas muy generales la relación entre poder económico y político en el capitalismo y sus implicaciones para la relación entre la economía capitalista y el estado territorial. Los capítulos dos y tres se detendrán en varios imperios no capitalistas para ejemplificar lo que yo llamo “imperio de la propiedad” (el romano y el español), en contraste con el dominio imperial de un estado central burocrático (como en China), y el “imperio del

comercio” (el imperio árabe musulmán, el veneciano y el holandés).

Los restantes capítulos se dedicarán al desarrollo del imperialismo capitalista, y a la expansión de los imperativos económicos del capitalismo, desde el dominio inglés sobre Irlanda hasta su extensión de ultramar en América, y desde el “segundo” imperio británico en la India hasta la actual “globalización” dominada por los EEUU. El capítulo final explorará el papel de la fuerza militar en el nuevo imperialismo y las contradicciones de un sistema en el que una economía globalizada es sostenida por un sistema de múltiples estados, un sistema en el que la fuerza extraeconómica del poderío militar se está tornando esencial para el imperialismo de modo totalmente nuevo, y está adoptando nuevas formas en la teoría y la práctica de la guerra.

# I

## LA SEPARACIÓN DEL PODER ECONÓMICO

El nuevo imperialismo es lo que es porque es una criatura del capitalismo.<sup>1</sup> El capitalismo es un sistema en el que todos los actores económicos —productores y apropiadores— dependen del mercado para sus necesidades más básicas. Es un sistema en el que las relaciones de clase entre productores y apropiadores, y específicamente la relación entre capitalistas y trabajadores asalariados, también están mediadas por el mercado. Esto contrasta enormemente con las sociedades no capitalistas, en las que los productores directos normalmente tenían acceso, sin pasar por el mercado, a los medios de producción, especialmente a la tierra, y por ende estaban protegidos de las fuerzas del mercado, al tiempo que los apropiadores dependían de su fuerza superior para arrebatárles el trabajo excedente a los productores directos. En el capitalismo, la dependencia respecto al mercado por parte tanto de los apropiadores como de los productores significa que están sujetos a los imperativos de la competencia, la acumulación y la creciente productividad del trabajo; y todo el sistema, en el que la producción competitiva es una condición fundamental de existencia, es impulsado por esos imperativos. El efecto, entre otras cosas, es un vínculo característico entre el poder político y el económico, que tiene consecuencias tanto para las relaciones de clase como para la expansión imperial.

## PODER ECONÓMICO Y POLÍTICO

En las sociedades clasistas no capitalistas, por regla general no resulta difícil identificar dónde radica el poder. En cuanto se localice la fuente de coerción militar y política casi siempre se hallará también el poder económico. En este caso, los poderes económicos de las clases dominantes dependen de la coerción “extraeconómica”. Estas clases dependen de su fuerza coercitiva superior, de su poder y su privilegio, políticos y militares, para extraer el trabajo excedente, característicamente de los campesinos que, a diferencia de los trabajadores asalariados capitalistas, siguen siendo poseedores de los medios de producción, ya sea en calidad de dueños o de arrendatarios. En este sentido el capitalismo es diferente, y se distingue de todas las demás sociedades de clase. Los capitalistas —a diferencia de, digamos, los señores feudales— generalmente no necesitan el control directo de la fuerza coercitiva militar o política para explotar a sus obreros, porque los obreros carecen de propiedad y de acceso directo a los medios de producción, y tienen que vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario con el fin de laborar y de vivir.

Claro está, los capitalistas dependen, a la larga, de la coerción del estado para apuntalar sus poderes económicos y su dominio sobre la propiedad, con el fin de mantener el orden social y las condiciones favorables a la acumulación. Pero existe una división del trabajo más o menos clara entre los poderes explotadores del capitalista y los poderes coercitivos del estado. En las sociedades capitalistas, incluso resulta posible contar con el sufragio universal sin poner en peligro de manera fundamental el poder económico capitalista, porque ese poder no requiere un monopolio de los derechos políticos.

Existe incluso un sentido en el que podría decirse que el capitalismo tiene una esfera “económica” del todo inequívoca. Esto se

debe tanto a que el poder económico está separado de la fuerza política o militar, como a que sólo en el capitalismo “el mercado” tiene una fuerza propia, que impone a todos, tanto capitalistas como obreros, ciertos requerimientos sistémicos impersonales de competencia, acumulación y maximización de la ganancia. Puesto que todos los actores económicos dependen del mercado para cubrir todas sus necesidades, tienen que satisfacer los requerimientos de éste con el fin de sobrevivir, independientemente de sus propios deseos y necesidades personales.

Los modos de explotación puramente “económicos” del capitalismo, la creciente mercantilización de la vida, y la regulación de las relaciones sociales a través de las “leyes” impersonales del mercado han creado una economía formalmente separada de la esfera política. La otra cara de la moneda es que la esfera política en sí misma existe como un dominio formalmente separado. Aunque el estado territorial soberano no fue creado por el capitalismo, la separación característicamente capitalista entre “lo económico” y “lo político” ha producido una soberanía territorial más claramente definida y completa que la que era posible en sociedades no capitalistas. A la vez, muchas funciones sociales que en otros tiempos correspondían al ámbito de la administración del estado o de la regulación comunal ahora pertenecen a la economía. Eso se aplica más particularmente, desde luego, a la organización de la producción y la distribución. Pero en la medida en que las leyes de la economía regulan cada vez más la vida social sus requerimientos moldean cada aspecto de la vida, no solo la producción y la circulación de bienes y servicios, sino también la distribución de los recursos, la colocación de la fuerza de trabajo y la propia organización del tiempo.

Así pues, la coerción en las sociedades capitalistas es ejercida no solo personal y directamente por medio de una fuerza superior, sino también de manera indirecta e impersonal por las compulsio-

nes del mercado. La clase dominante, con la ayuda del estado, puede manipular y, claro está, efectivamente manipula esas compulsiones para sacar ventaja para sí, pero es difícil rastrear esas manipulaciones hasta una sola fuente de poder.

Aunque el capital sí requiere del apoyo de la coerción del estado, el capital pone límites, o al menos eso parece, al poder del propio estado. Muchas funciones sociales son sustraídas de la esfera del control político o la deliberación comunal y puestas bajo el control directo del capital, o bien quedan sujetas a las leyes impersonales del mercado. A primera vista, aunque el surgimiento de una economía también implica una esfera política separada, esa esfera parece empobrecida, ya que se sustrae de su órbita gran parte de la vida humana, lo cual —claro está— también quiere decir que la mayoría de los aspectos de la vida cotidiana, los que están en el ámbito de la economía, caen fuera del alcance de la rendición de cuentas democrática.

Una de las consecuencias más importantes de esta separación del poder económico de la coerción directa es que la hegemonía económica del capital puede extenderse mucho más allá de los límites de la dominación política directa. El capitalismo es característico, entre todas las formas sociales, precisamente por su capacidad para extender su dominio por medios puramente económicos. De hecho, el impulso del capital hacia la inexorable autoexpansión depende de esta capacidad única, que se aplica no solo a las relaciones de clase entre capital y trabajo, sino también a las relaciones entre los estados imperiales y subordinados.

Ya hemos indicado la habilidad del capital para dominar el trabajo por medios puramente económicos y sin control político directo ni privilegio judicial, lo cual contrasta con las clases dominantes en sociedades no capitalistas. Los poderes económicos de las clases no capitalistas podían extenderse apenas tan lejos como su fuerza extraeconómica, apenas tan lejos como sus poderes políticos

y judiciales; y, al margen de cuánto excedente se produjera realmente, la acumulación de las clases explotadoras se limitaba a lo que su poderío extraeconómico era capaz de arrebatarse a los productores directos. Hay una diferencia análoga entre los imperialismos no capitalista y capitalista. Los antiguos imperios coloniales dominaban los territorios y pueblos sometidos a través de la coerción “extraeconómica”, por medio de la conquista militar y a menudo del dominio político directo. El imperialismo capitalista puede ejercer su dominio por medios económicos, manipulando las fuerzas del mercado, incluida el arma de la deuda.

El estado sigue siendo vital para este tipo de dominación, de maneras que discutiremos a continuación. Pero la separación entre la dominación económica y política crea una relación muy compleja entre el estado y el poder económico. Entre otros aspectos, ello ha afectado inevitablemente la resistencia a la dominación y la conducción de la lucha de clases. La relación característica entre las esferas económica y política dentro del capitalismo siempre ha planteado un problema para los movimientos anticapitalistas desde los primeros tiempos de la oposición socialista. Resulta significativo, por ejemplo, que las revoluciones modernas hayan ocurrido no en sociedades capitalistas avanzadas, sino en sociedades en las que el estado ha presentado un blanco visible por su papel destacado en la explotación directa. En la medida en que el capitalismo se desarrolla en dirección a su forma industrial madura, tiende a haber una concentración cada vez mayor de lucha de clases en el lugar de trabajo y una creciente separación entre las luchas “industrial” y “política”.

De todas formas, en tanto hubiera alguna conexión más o menos clara entre las economías nacionales y los estados nacionales, seguía habiendo una clara posibilidad de desafiar el poder del capital no sólo en el lugar de trabajo, sino también en un punto de concentración en el estado. Cuando menos, fuerzas opositoras organiza-

das, más particularmente el movimiento obrero, podrían ejercer presión sobre el estado con vistas a que adoptase políticas que hasta cierto punto paliasen los peores efectos del capitalismo. La división del trabajo entre las esferas política y económica podía obrar incluso para dar ventaja a las clases subordinadas, y el equilibrio de fuerzas clasistas dentro del propio estado podía desplazarse de manera significativa para favorecer a la clase obrera, con vistas a que, aunque el estado permaneciera dentro de las limitaciones impuestas por el sistema capitalista, pudiera actuar de un modo más positivo en interés de los obreros. Hubo incluso la esperanza de que la toma del poder del estado posibilitara una transformación social más completa, el reemplazo del capitalismo por el socialismo.

Pero en la actualidad parece que ya casi no existe ni la más limitada de esas posibilidades. A primera vista, la separación del poder económico respecto al político parece un problema mayor que nunca antes, y quizás insuperable en la economía “globalizada” de hoy. El capital transnacional parece haber escapado de las fronteras del estado nacional, el poder del capital parece haberse vuelto aún más prolijo, y el problema de localizar y desafiar el centro del poder capitalista se ha convertido a todas luces en algo incluso más duro. Parece estar en todas partes y en ninguna.

Sin embargo, las apariencias pueden ser engañosas. Una de las tesis centrales de este libro es que el estado sigue siendo un punto vital de concentración del poder capitalista, incluso, o especialmente, en el capitalismo global de hoy, y que el imperio del capital depende de un sistema de múltiples estados.

## ¿UN ESTADO NACIONAL DECADENTE?

Partamos de la premisa de que el capitalismo global es lo que es no sólo porque es global, sino, sobre todo, porque es capitalista.

Los problemas que asociamos a la globalización —las injusticias sociales, la brecha creciente entre ricos y pobres, los “déficits democráticos”, la degradación ecológica, etcétera— no ocurren sencillamente porque la economía sea “global” o porque las corporaciones globales sean lo más vicioso que exista, y ni siquiera porque sean excepcionalmente poderosas. Estos problemas existen porque el capitalismo, ya sea nacional o global, es impulsado por ciertos imperativos sistémicos, los imperativos de la competencia, de la maximización de la ganancia y de la acumulación, que inevitablemente requieren anteponer el “valor de cambio” al “valor de uso”, y la ganancia al pueblo. Ni la corporación más benigna o “responsable” puede escapar a esas compulsiones, sino que tiene que seguir las leyes del mercado con el objetivo de sobrevivir, lo que significa inevitablemente poner la ganancia por encima de todas las demás consideraciones, con todas sus consecuencias despilfarradoras y destructivas. Estas compulsiones también requieren la constante autoexpansión del capital. Por más que haya intensificado estos imperativos, la globalización es el resultado y no la causa de ellos.

Estos imperativos sistémicos pueden ciertamente operar a través de corporaciones transnacionales específicas, pero, tal como lo expresa un comentarista, “las corporaciones, por poderosas que sean, son solo vehículos para los capitalistas... A menudo se da por sentado que las corporaciones son un poder en sí mismas, en vez de un modo particular en el que los capitalistas organizan su riqueza.”<sup>2</sup> Cualquier organización específica de riqueza capitalista, tal como el gigante biotecnológico Monsanto, puede ser desafiada, incluso destrozada. Pero los capitalistas implicados pueden sencillamente reestructurar su riqueza, restaurar sus ganancias de otra forma y reanudar sus destructivas actividades: Monsanto hizo todo eso al fusionarse con otra corporación (de la que luego volvió a emerger como compañía separada) muy poco después de que una de las más efectivas campañas antiglobalización con el boicoteo de

los consumidores pareciera amenazar su supervivencia.

Si aceptamos que el problema no es esta o aquella corporación, ni esta o aquella agencia internacional, sino el propio sistema capitalista, por supuesto, quedamos no obstante con el problema de rastrear los imperativos capitalistas hasta una fuente identificable. Nadie puede negar que esto todavía siga siendo un problema insoluble. Pero, cuando menos, podemos plantear preguntas sobre si el alcance global del capital lo ha puesto tan fuera del alcance del estado nacional que el estado haya dejado de ser una fuente principal de poder capitalista, un blanco de envergadura para la resistencia o un instrumento potencial de oposición. Puede ser que lo contrario sea cierto, y que el capital global sea más dependiente del estado territorial que ninguna potencia imperial anterior. Podemos considerar, en primer lugar, las principales funciones tradicionalmente desempeñadas por el estado nacional para el capital interno y preguntarnos si esas funciones han sido asumidas por organizaciones transnacionales que actúen para el capital “global”.

En cada sociedad de clases, en la que una clase se apropia del trabajo excedente de otra, hay dos “momentos” relacionados, pero distintos, de explotación clasista: la apropiación del trabajo excedente y el poder coercitivo que lo hace cumplir. En las sociedades no capitalistas, éstos tienden a estar más o menos unidos. La separación de las esferas económica y política en el capitalismo ha significado que esos dos momentos han sido divididos de manera efectiva entre las empresas privadas (o empresas públicas que operen sobre la base de los mismos principios) y el poder público del estado. Por supuesto, cualquier empresa capitalista tiene a su disposición una serie de mecanismos disciplinarios, al igual que jerarquías organizativas internas, para mantener a los obreros a raya y trabajando; y la sanción más efectiva que el capital tiene a su disposición es su capacidad para negarle al obrero el acceso a los medios de trabajo, es decir, su capacidad para negarle al obrero un tra-

bajo y un salario, para despedir a los obreros o para cerrar empresas completamente. Pero la sanción extrema que sostiene al sistema en su conjunto pertenece al estado, que controla la autoridad jurídica, la policía y la fuerza militar necesarias para ejercer la fuerza coercitiva directa.

En el capitalismo, ese poder coercitivo está separado especialmente de las funciones de apropiación (hasta en las empresas públicas que operan sobre la base de principios capitalistas en una economía capitalista). Ya vimos que esto contrasta con la unidad de la apropiación y la coerción en un sistema feudal, donde el poder coercitivo del señor —en última instancia, su poder militar— es también su poder para explotar, de un modo bastante parecido a aquel en que los estados no capitalistas han usado su poder coercitivo para apropiarse del trabajo excedente de los productores directos como un medio de que los gobernantes y funcionarios adquieran su riqueza personal. De modo que, desde el principio, la relación entre la clase capitalista y el estado ha sido característica, consistente en que los capitalistas usan su propiedad para explotar a los obreros carentes de propiedad, al tiempo que el estado mantiene el orden social a distancia del capital.

El capitalismo, por su naturaleza, es un sistema anárquico, en el que las “leyes” del mercado constantemente amenazan con dar al traste con el orden social. Sin embargo, y probablemente más que ninguna otra formación social, el capitalismo requiere estabilidad y la capacidad de predicción en sus arreglos sociales. El estado nacional ha ofrecido esa estabilidad y esa capacidad de predicción al brindar un complicado marco legal e institucional, respaldado por la fuerza coercitiva, para sostener las relaciones de propiedad del capitalismo, su complejo aparato contractual y sus intrincadas transacciones financieras.

Esto ha venido ocurriendo desde los primeros tiempos del capitalismo. En la Inglaterra medieval tardía y moderna temprana,

emergió un sistema de relaciones de propiedad social que sometió cada vez más, tanto a los productores como a los apropiadores, a los imperativos de un mercado competitivo. Los terratenientes buscaron incrementar el sometimiento de sus arrendatarios a rentas determinadas por las condiciones del mercado, y no por la costumbre, y los arrendatarios fueron obligados cada vez más a salir adelante en el mercado. Tanto los terratenientes como los arrendatarios llegaron a depender del incremento de la productividad y de la competitividad del arrendatario. Esto difería mucho de las condiciones no capitalistas, en las que los campesinos eran protegidos de las presiones de la competencia porque tenían acceso directo, ajeno al mercado, a la tierra, al tiempo que los señores dependían de la fuerza superior para arrebatarles excedentes a los campesinos. Está claro que en las sociedades no capitalistas existían mercados, y que los campesinos a menudo accedían a ellos para vender sus excedentes y para comprar mercancías que no producían ellos mismos. Pero como ni los productores ni los apropiadores dependían del mercado para su acceso al medio más básico de su supervivencia y reproducción, el mercado no actuaba como “regulador” ni funcionaba como un imperativo. El efecto de las relaciones de propiedad social inglesas fue crear ese tipo de dependencia respecto al mercado, al polarizar a la población rural entre los que salían adelante en condiciones de competitividad, y los que fracasaban en el intento y eran desalojados de la tierra.

Ese proceso difícilmente habría sido posible sin el apoyo del estado, que, por medio de intervenciones judiciales y legislaciones, ayudó a hacer que los derechos de propiedad fuesen dependientes del mercado. También se ha requerido, desde el principio, la intervención del estado para crear y mantener no sólo el sistema de propiedad, sino también el sistema de carencia de propiedad. Por supuesto que también se ha requerido de la fuerza del estado para apoyar el proceso de expropiación y para proteger la exclusividad

de la propiedad capitalista. Pero también se ha necesitado del estado para garantizar que, una vez expropiados, los que estén carentes de propiedad sobre los medios de producción queden disponibles, según se requiera, como fuerza de trabajo para el capital. En este caso hubo que conseguir un equilibrio delicado. De un lado, el estado tiene que ayudar a mantener viva a una población carente de propiedad que no tiene otro medio de supervivencia cuando no hay trabajo disponible, conservando a un “ejército de reserva” de obreros a lo largo de las inevitables declinaciones cíclicas de la demanda de fuerza de trabajo. De otro, el estado tiene que garantizar que las rutas de escapatoria queden selladas y que los medios de supervivencia que no sean el trabajo asalariado para el capital no estén tan fácilmente disponibles como para liberar a los carentes de propiedad de la compulsión de vender su fuerza de trabajo cuando el capital los necesite.

Ese acto de equilibrismo ha sido una función principal del estado desde los primeros días del capitalismo, tal como lo ilustra la historia de las Leyes de Asistencia Pública inglesas<sup>2</sup>. En el siglo dieciséis —en los albores del desarrollo capitalista y justo en el momento en que los críticos comenzaban a citar el cercado como un problema social fundamental— Inglaterra estableció el primer programa sistemático, nacional y regulado por el estado de asistencia social en respuesta a la evidente amenaza al orden social que emanaba de la expropiación de los productores directos y de una creciente población de hombres carentes de propiedad y de amo. A lo largo de la historia subsiguiente de las Leyes de Asistencia Pública, la necesidad de hacer frente a ese problema siempre tuvo que ser sopesada frente a las necesidades de los empleadores capitalistas, lo que culminó en la famosa Reforma de la Ley de Asistencia Pública de 1834, cuando el desarrollo industrial de Gran Bretaña requirió una fuerza laboral creciente y móvil. El antiguo sistema de alivio “público” a la pobreza que había permitido (u

obligado) a la gente a depender del apoyo de la parroquia en la que residían, ahora se veía como un obstáculo a la movilidad de la fuerza de trabajo, que no solo mantenía a la gente atada a sus parroquias, sino que también eliminaba el incentivo de hallar trabajo en factorías impopulares. Así que se abolió el alivio “público”, y el socorro a la pobreza solo podía obtenerse en asilos de pobres diseñados para que fuesen tan desagradables que hasta el trabajo en una factoría resultase más aceptable. Hay ciertas dudas sobre si la Reforma tuvo el efecto deseado, pero de lo que no hay duda es de sus intenciones.

La historia de las Leyes de Asistencia Pública de Gran Bretaña ilustra muy bien cómo el estado ha intervenido históricamente para apoyar la dependencia de la fuerza de trabajo respecto al capital. Ha sido esencial para ese proyecto la indispensable función del estado en el control de la movilidad de la fuerza de trabajo, al tiempo que preserva la libertad de movimiento del capital. Aunque el movimiento de fuerza de trabajo más allá de las fronteras nacionales ha sido severamente restringido, el control de la movilidad de la fuerza de trabajo no tiene que significar mantener inmóviles a los obreros. Puede significar hacerlos desplazarse a donde el capital más los necesite. La Reforma de la Ley de Asistencia Pública de 1834 representa un momento, en los primeros tiempos del desarrollo industrial, en que el capital necesitaba desarraigar a la fuerza de trabajo, separarla de ataduras locales. Pero aunque el estado ha seguido desempeñando ese papel, disponiendo libremente la fuerza de trabajo mediante movimientos dentro o al otro lado de las fronteras cada vez que se requiera, tales movimientos siempre han sido controlados de manera rigurosa. Una de las funciones más esenciales del estado ha sido mantener un firme control de la movilidad de la fuerza de trabajo, de modo que los movimientos de esa fuerza incrementen, en vez de poner en peligro, la ganancia capitalista. Al propio tiempo, la otra cara de la relación capitalista

entre las esferas política y económica es que ha inaugurado un nuevo terreno de lucha de clases, y el suministro de seguridad social del estado ha sido sustancialmente modificado y aumentado por las luchas de la clase obrera.

Constantemente nos dicen que hoy en día, con la globalización de la economía capitalista, el estado nacional ha dejado de desempeñar los papeles esenciales que tuvo en otros tiempos, y que se ha convertido cada vez más en algo irrelevante. Pero ninguna organización transnacional se ha aproximado siquiera a asumir las funciones indispensables del estado nacional en el mantenimiento del sistema de propiedad y el orden social, y mucho menos la función de coerción que subyace a todas las demás. Ninguna forma concebible de “sistema de gobierno global” puede ofrecer el tipo de regularidad cotidiana o las condiciones de acumulación que requiere el capital. De hecho, el mundo de hoy es más que nunca un mundo de estados nacionales. La forma política de globalización —de nuevo— no es un estado global, sino un sistema global de múltiples estados locales, estructurados en una relación compleja de dominación y subordinación.

La condición primera y más básica de la expansión capitalista más allá de los límites de la dominación política y militar es la imposición de imperativos económicos, que introducen las compulsiones del mercado allí donde no existan y las apuntalan dondequiera que existan. Hemos visto cómo el estado ha operado para conseguir este efecto en la economía interna, por ejemplo, ayudando a transformar el sistema de propiedad y controlando la movilidad de la fuerza de trabajo. La imposición de imperativos del mercado también ha sido la base del nuevo imperialismo. El poder económico del capital puede ser capaz de desplazarse más allá del alcance del poder militar y político, pero no puede hacerlo sin o hasta que las propias “leyes” de la economía capitalista sean extendidas, y esto es algo que requiere ayuda extraeconómica, tanto en

las relaciones internas de clase como en la dominación imperial. Dentro de la economía capitalista en lo interno, el estado ha sido particularmente importante para la creación y el mantenimiento de una clase de obreros carentes de propiedad que, por ello, se ven obligados a acceder al mercado para vender su fuerza de trabajo. En el plano imperial, tanto los estados metropolitanos como los locales han desempeñado un papel análogo en la implantación de las compulsiones del mercado.

Esto no quiere decir que las potencias imperiales fomenten por todas partes el desarrollo de economías capitalistas como la suya. Sencillamente quiere decir que hay que volver vulnerables, a los dictados del mercado capitalista, las economías subordinadas, obligándolas a abrir sus mercados al capital imperial y por medio de ciertas transformaciones sociales, tales como —por ejemplo— la transformación de los campesinos en granjeros dependientes del mercado, dado que que la agricultura de subsistencia es reemplazada por la especialización en cultivos comerciales para el mercado de exportación. En la medida en que los campesinos se vuelven dependientes del mercado para su supervivencia misma, las potencias metropolitanas protegen su propia agricultura doméstica a través de enormes subsidios y controles a la importación; y los productores agrícolas en las economías subordinadas son obligados a competir con esos campesinos subsidiados, tanto internamente como en el extranjero. La realización de semejantes transformaciones sociales —no solo mediante la coerción directa, sino, por ejemplo, por medio de préstamos o ayuda en condiciones estrictas— ha sido una función principal del imperialismo capitalista desde sus orígenes, y el instrumento indispensable ha sido el estado nacional.

Las formas más antiguas de imperialismo dependían directamente de la conquista y del dominio colonial. El capitalismo ha extendido el alcance de la dominación imperial mucho más allá de las capacidades del dominio político directo o de la ocupación

colonial, sencillamente por la vía de imponer y manipular las operaciones de un mercado capitalista. Al igual que las clases capitalistas no requieren control político directo de los obreros carentes de propiedad, los imperios capitalistas pueden depender de las presiones económicas para explotar a las sociedades subordinadas. Pero tal como había que hacer a los obreros dependientes del capital y mantenerlos en esa condición, había que hacer y mantener vulnerables a las economías subordinadas para que el capital y el mercado capitalista pudieran manipularlas económicamente, y ese proceso puede ser muy violento.

Las noticias de esta mañana traían un relato sobre una organización de granjeros en la India que rechazan un programa británico de asistencia, con el argumento de que sus condiciones no solo obligarían a los campesinos a orientarse hacia el mercado de exportación, sino que también, al hacerlo, destruirían inevitablemente a los campesinos más pequeños y concentrarían la propiedad de la tierra. Con excesiva frecuencia, actuando unilateralmente o a través de instituciones supranacionales como el FMI, los estados imperiales han tenido éxito en imponer ese tipo de condiciones a donaciones o préstamos diseñados para reestructurar las economías receptoras con vistas a hacerlas más susceptibles a las presiones económicas. Tales programas han tenido un efecto muy parecido, e iguales objetivos, a las acciones estatales análogas en el desarrollo del capitalismo nacional en Europa —desde los cercados hasta la reforma de la Ley de Asistencia Pública.

Los métodos más recientes para imponer los imperativos del mercado resultan familiares en países que han experimentado un “ajuste estructural”. Pero de distintas formas, el proceso se remonta a los primeros tiempos del imperialismo capitalista. Ya desde fines del siglo dieciséis, Inglaterra estaba experimentando con esta estrategia imperialista, sobre todo en Irlanda, tal como veremos en el Capítulo IV. Y desde el principio, el imperialismo capitalista ha

sido afectado por una de las principales contradicciones del capitalismo: la necesidad de imponer sus “leyes” económicas del modo más universal posible y, al propio tiempo, la necesidad de limitar las consecuencias dañinas que esta universalización tiene para el propio capital. Es la competencia la que impulsa al capitalismo, y sin embargo el capital siempre tiene que tratar de frustrar la competencia. Tiene que ampliar constantemente sus mercados y buscar constantemente ganancias en nuevos lugares, y sin embargo, de manera característica, subvierte la expansión de los mercados por la vía de bloquear el desarrollo de competidores potenciales (como lo hizo en Irlanda, tan tempranamente como en el siglo diecisiete).

## CONTRADICCIONES

El estado nacional ha sido un instrumento indispensable en el proceso de diseminar los imperativos capitalistas, no solo en el sentido de que el poderío militar de los estados nacionales europeos ha llevado la fuerza dominante del capital hasta todos los rincones del mundo, sino también en el sentido de que los estados nacionales han sido los conductos del capitalismo también en el extremo receptor. Esto ha sido así desde que Gran Bretaña expuso a sus principales rivales europeos a las presiones competitivas de su propia economía capitalista. Regresaremos a este asunto en el Capítulo VI, al considerar cómo los estados europeos, actuando en respuesta a presiones geopolíticas y militares que no eran inferiores a las económicas, fomentaron el desarrollo capitalista interno, y cómo el estado nacional sigue desempeñando un papel indispensable en el mantenimiento del capitalismo global. Por el momento, basta con enfatizar que, a pesar de las tendencias globalizadoras del capitalismo, el mundo se ha vuelto más, y no menos, un

mundo de estados nacionales, no sólo como resultado de las luchas de liberación nacional, sino también bajo la presión de las potencias imperiales.

Esas potencias descubrieron que el estado nacional es el garante más confiable de las condiciones necesarias para la acumulación, y el único medio por el cual el capital puede ampliarse libremente más allá de las fronteras de la dominación política directa. En la medida en que los imperativos del mercado se han convertido en un medio para manipular a las elites locales, ha quedado demostrado que los estados locales son correas de transmisión mucho más útiles para los imperativos capitalistas de lo que fueran los antiguos agentes coloniales y colonos que originalmente trasladaron el mercado capitalista a todo el mundo.

Pero este modo de imperialismo, como el propio capitalismo, tiene contradicciones en su mismo meollo. De un lado, depende de la separación de lo “económico” y lo “político”, lo que posibilita la expansión sin límites de la apropiación capitalista por medios puramente económicos y la extensión de la economía capitalista mucho más allá de los límites del estado nacional. El capitalismo tiene un impulso exclusivo hacia la autoexpansión. El capital no puede sobrevivir sin la acumulación constante, y sus requerimientos lo impulsan, de manera inexorable, a ampliar su ámbito geográfico también más allá de las fronteras nacionales. Sin embargo, de otro lado, el capital siempre ha requerido el apoyo de estados territoriales; y aunque la expansión de vasto alcance de la apropiación capitalista se haya desplazado mucho más allá de las fronteras nacionales, la organización nacional de las economías capitalistas se ha mantenido de un modo en extremo persistente. Al propio tiempo, el estado nacional ha seguido siendo un instrumento indispensable —quizás el *único* instrumento “extraeconómico” indispensable— del capital global. Es posible imaginarse cambios en las fronteras nacionales existentes o incluso en el principio de la

nacionalidad tal como lo conocemos. Sin embargo, el capitalismo global sin un sistema de múltiples estados territoriales sería casi inconcebible.

En el nivel de la economía nacional y del estado nacional, la compleja relación entre la apropiación capitalista y la fuerza extra-económica coercitiva que requiere para sustentarla es relativamente sencilla, si bien está llena de contradicciones. Hay una división del trabajo más o menos clara: el capital se apropia, al tiempo que el estado “neutral” garantiza que se cumpla el sistema de propiedad y de carencia de propiedad. Pero las conexiones se vuelven más complicadas en la medida en que el capital extiende su alcance geográfico, al tiempo que sigue dependiendo de poderes más locales y limitados desde el punto de vista territorial para administrar y hacer cumplir. Apenas ahora comenzamos a aprender algo sobre las complejidades y contradicciones de esa relación más allá de las fronteras del estado nacional y en el nuevo sistema de imperialismo capitalista.

Resumiendo: la separación de lo económico y lo político ha posibilitado que el alcance económico del capital se extienda mucho más allá de su control político, de un modo que jamás fue posible para formas más tempranas de explotación económica que dependían directamente del poder militar y del dominio político. Y sin embargo, el capitalismo nunca ha sido capaz de prescindir de los estados territoriales, con fronteras mucho más estrechas que el imperio del capital. La apropiación capitalista sigue requiriendo el apoyo de la coerción extraeconómica, y todavía se necesita un estado que opere a distancia para que suministre el orden administrativo y la fuerza coercitiva definitiva que el capital requiere, pero de los cuales carece. Aun dotado de una clase dominante que se distingue por su falta de poder coercitivo directo, el capitalismo es más dependiente que cualquiera otra formación social del orden jurídico y político para garantizar la regularidad y la capacidad de

predicción que el capital necesita en sus transacciones cotidianas. El capitalismo también depende de prácticas e instituciones extraeconómicas que compensen sus propias tendencias destructivas, los estragos del mercado y la carencia de propiedad de la mayoría, de la que depende el poder capitalista.

El problema es que aún no se ha diseñado forma alguna de poder extraeconómico que pueda proveer esas necesidades, aparte del estado territorial, que funciona tanto para el capital global como para el local y el nacional. Esta desconexión entre los momentos económico y político del capital no solo posibilita que el capital extienda su alcance económico, sino que también requiere que éste dependa de los estados locales para suplir sus necesidades políticas. De un lado, la expansión del capital es posible precisamente porque puede separarse del poder extraeconómico de un modo en que ninguna otra formación social puede hacerlo; y, de otro lado, esa misma separación hace tanto posible como necesario que la hegemonía económica del capital sea apoyada por estados territoriales.

En la medida en que se amplía la brecha entre el alcance económico del capital y el alcance extraeconómico de los estados territoriales, las potencias imperiales, y en particular los EEUU, han experimentado con nuevas formas de fuerza extraeconómica para hacer frente a esa contradicción. Anteriores imperios —tales como los que se discuten en los dos capítulos siguientes— tenían sus propias debilidades e inestabilidades, pero esta contradicción le pertenece exclusivamente al capitalismo.

## II

### EL IMPERIO DE LA PROPIEDAD

En la actualidad, las fuerzas militares de los Estados Unidos son, con mucho, las más poderosas y costosas que el mundo haya contemplado jamás. Sin embargo, el papel del poderío militar dentro del imperio no es para nada obvio. Cuando los antiguos romanos crearon su vasto imperio —fuente de nuestro propio vocabulario sobre el colonialismo y el imperialismo— organizaron, al mismo tiempo, las mayores y más costosas fuerzas militares que el mundo hubiera conocido en toda su historia. El papel que estas fuerzas impresionantes desempeñaban en la explotación intensiva del imperio no era ningún misterio. Era diáfano que el poderío militar era la esencia del imperialismo romano. La transparencia del segundo caso y la oscuridad del primero resultan reveladoras en torno a las diferencias que existen entre los imperios capitalistas y los no capitalistas.

#### CHINA Y ROMA

La significación del caso romano no deriva sólo del hecho de que las visiones occidentales del imperio se enraícen en él de manera consciente, ni de que, para las nociones de su tiempo, fuese vasto y extendido, sino también de que Roma creó y administró su gi-

gantesco imperio de un modo peculiar que, a partir de ese momento, encarnaría el criterio positivo o negativo del imperialismo europeo. En cierto sentido, fue el primer “imperio” colonial, en la acepción moderna del término.

Contrariamente, la China imperial de los primeros tiempos había conformado, ya a la altura del tercer siglo antes de nuestra era, un modelo muy diferente. Este modelo —que, con algunas variaciones constituyó la estructura del dominio imperial chino a lo largo de muchos siglos posteriores— se basaba en la existencia de un estado burocrático centralizado, que unificaba a una miríada hasta entonces dispersa de estados guerreros bajo la autoridad del emperador, y era administrado por un complejo aparato de funcionarios. Las fuerzas militares, huelga decirlo, eran esenciales para el mantenimiento del poder coercitivo del estado; pero su misión no era la colonización del tipo que caracterizaría a imperios europeos posteriores.

El estado imperial chino reproducía, a gran escala, un modelo de formación estatal que probablemente era más la regla que la excepción entre las “elevadas” civilizaciones del mundo no capitalista: una jerarquía burocrática que descendía desde un monarca hasta los distritos administrativos gobernados por funcionarios reales y autoridades del fisco que arrancaban el trabajo excedente de las aldeas sometidas, formadas por productores agrícolas, para redistribuirlo según los niveles de la cadena jerárquica. Un modelo muy parecido a este puede hallarse en muchas de las civilizaciones mejor organizadas, desde los relativamente pequeños y modestos estados de la Grecia de la Edad del Bronce hasta el más desarrollado y poderoso Nuevo Reino de Egipto e, incluso, muy alejado de estos, el vasto imperio de los Incas.

La base material de la China imperial era la agricultura, directamente gravada por el estado, con el doble propósito de sustentar su funcionamiento administrativo y engrosar los bolsillos de sus fun-

cionarios. Con frecuencia el estado imperial adoptó medidas encaminadas a impedir el desarrollo de poderosas clases terratenientes y llegó incluso a prohibirles a los mandarines la posesión de tierras en las provincias que gobernaban; pero los cargos administrativos eran, en sí mismos, una vía de enriquecimiento. Esto implicaba que, mientras los campesinos vivieran en condiciones de opresión, el estado imperial tenía buenos motivos para preservar la agricultura y su posesión de la tierra. También implicaba que, aunque la situación de la aristocracia terrateniente fluctuase con los altibajos de los sucesivos imperios chinos, en el apogeo del poder imperial —especialmente en sus siglos postreros— los cargos administrativos se asociaban a montos realmente grandes de riqueza. Este modelo recuerda más a un estado territorial enorme y en exceso abarcador que a un imperio; y sus mecanismos de explotación “extraeconómica” se parecían menos a lo que reconocemos como explotación colonial que a la explotación directa de los campesinos por un estado gravador-administrativo que, bajo formas diferentes, existió inclusive, por ejemplo, en la Francia absolutista.

Como otros imperios gobernados por burocracias centrales, el estado imperial chino afrontó un dilema permanente: el alcance directo del estado central era necesariamente limitado, y los medios a través de los cuales ese alcance podía extenderse —la proliferación de funcionarios con poderes administrativos y fiscales locales— siempre amenazaban con la creación de centros y dinastías de poder locales susceptibles de desafiar el poder central del imperio. Esa tensión, sin dudas, puso límites a las ambiciones imperiales del estado.

Los romanos no tenían trabas de ese tipo. En el mantenimiento de sus propias relaciones sociales de propiedad en la metrópoli, la república romana, dominada por una aristocracia autónoma de propietarios de tierras, sacó partido de lo inevitable en su proyecto de expansión imperial al movilizar, e incluso crear, aristocracias

terratenientes en las provincias y utilizarlas como instrumentos del imperio desde el comienzo. Empezaron un programa implacable de expansión territorial, una operación gigantesca de apropiación de tierras. Indiscutiblemente, el tránsito de la república al imperio exigió el desarrollo de un complejo estado imperial. Pero incluso después del reemplazo de la república por el dominio y la burocracia imperiales, los romanos administraron su imperio con un estado central relativamente pequeño, mediante lo que equivalía a una vasta coalición de aristocracias terratenientes locales, auxiliadas por los colonos y los administradores coloniales romanos.

Aunque el reino “redistributivo” del mundo antiguo estaba en los cimientos de otros imperios no capitalistas, los fundamentos del imperio romano respondían a modelos diferentes desde los puntos de vista social y político. Los antiguos estados griego y romano eran “ciudades-estado” gobernadas no por monarquías ni burocracias, sino por comunidades autónomas de ciudadanos, con variados niveles de inclusividad. El aparato estatal era mínimo, y los cuerpos gobernantes eran asambleas de uno u otro carácter, con relativamente pocos funcionarios permanentes. Aunque tanto los campesinos como los terratenientes eran ciudadanos en Atenas y en Roma, el equilibrio de las relaciones entre ricos y pobres, entre grandes terratenientes y campesinos, variaba y se reflejaba en las distintas administraciones políticas, tales como la democracia en Atenas o la república aristocrática en Roma. Pero en todos esos casos, la tierra, y no los cargos administrativos, era la principal fuente de riqueza; y los impuestos nunca fueron tan problemáticos para los campesinos-ciudadanos de Grecia y Roma como lo habían sido para otros campesinos a través de la historia. Al mismo tiempo, la relativa libertad de que gozaban los campesinos respecto a la dependencia, protegidos incluso en la Roma aristocrática por su condición cívica de ciudadanos de la ciudad-estado, impulsó el desarrollo de la esclavitud como fuente alternativa de trabajo exce-

dente para los grandes terratenientes.

La ciudad-estado, o *polis*, se convirtió en la base del imperio helénico, que creó un nuevo tipo de jerarquía imperial. En este caso, aunque existía un centro monárquico, la jerarquía descendía desde el monarca hasta la *ciudad*, dominada por una aristocracia local de terratenientes privados que, con frecuencia, recibían mercedes de tierra del soberano. Los romanos, en esencia, se apropiaron de este modelo de dominio imperial, y adoptaron su estructura “municipal”. Aunque en el oriente el imperio tendió a estar superpuesto a instituciones políticas y económicas bien desarrolladas para su época, las regiones occidentales del imperio se reestructuraron debido a ese modo de organización “municipal”. Pero si bien la *polis* en la antigua Atenas había sido notoria por su democracia, los romanos utilizaron —para conservar su propia base aristocrática en el centro metropolitano— la forma municipal (inclusive en zonas rurales carentes de un verdadero centro urbano) para organizar y fortalecer a las aristocracias locales. De hecho, allí donde no existiera una clase dominante propietaria con suficiente poder, los romanos tendían a crearla; y en todas partes fomentaron el desarrollo de elites propietarias locales romanizadas.

La base material del imperio era congruentemente característica. El crecimiento de la esclavitud, sin duda, distingue al imperio romano de otros grandes imperios. Pero, aunque la esclavitud cobró gran importancia en la cuna imperial, nunca se extendió con la misma fuerza por todo el imperio; y a través de toda la historia de la Roma imperial, los campesinos probablemente fueron siempre mayoría dentro de la población del imperio fuera de Roma. En cierto sentido, a agricultura se encontraba en los cimientos del imperio romano no menos que en los del estado imperial chino, pero los campesinos desempeñaron papeles muy distintos en Roma y en China.

En muchas regiones del imperio, el campesinado local continuó

desempeñando su papel tradicional de productor de trabajo excedente para el terrateniente y el estado, por medio de la renta y los impuestos, sobre todo en las zonas orientales del imperio y de África del Norte, donde los romanos se apoderaron de estructuras económicas y políticas bien desarrolladas. Pero el campesino romano en sí mismo es otra historia. Vertebró la expansión militar romana. Muchos campesinos sufrieron la explotación mucho más como soldados que como productores de renta o contribuyentes, y su esfuerzo como parte de la creación del imperio fue su mayor contribución al enriquecimiento de sus compatriotas aristocráticos. Su función militar y sus largas ausencias en campaña también los hicieron vulnerables a las expropiaciones, lo cual contribuyó a la concentración de tierras y a la sustitución de los campesinos por esclavos como trabajadores en los latifundios rurales. El planteamiento de que el imperio descansaba en la agricultura debe, por tanto, rectificarse para tomar en cuenta el hecho de que, en el proceso de expansión imperial, el ejército se profesionalizó cada vez más, a medida que las funciones sociales de soldado y campesino fueron separándose.

Los ingresos del imperio contribuyeron, sin duda, a mantener a los campesinos romanos relativamente libres de la carga de los impuestos, al menos durante un tiempo. La expansión imperial también proporcionó ingresos alternativos e inclusive les permitió, hasta cierto punto, sustituir sus tierras ancestrales por nuevas posesiones coloniales. En cuanto a su sustitución por esclavos, “una de las principales funciones de la esclavitud”, plantea un distinguido estudioso de la historia de Roma, “consistía en permitir a la elite incrementar la desigualdad entre ricos y pobres sin eliminar la voluntad del campesino libre de luchar en guerras cuya finalidad fuera la consiguiente expansión del imperio”. Sin embargo, no es menos cierto que “los soldados campesinos romanos estaban luchando por su propio desalojo.”<sup>1</sup>

Las clases propietarias romanas se enriquecieron fabulosamente en todo este proceso, desde la expropiación de las tierras de los campesinos en la metrópoli, hasta la apropiación de grandes riquezas provenientes de los ingresos imperiales y, por encima de todo, de la tierra. Esta afirmación puede parecer paradójica, pero la “elite” romana, con toda probabilidad, dependía más de la adquisición de tierras que ninguna otra clase precedente. En otras civilizaciones “elevadas”, la posesión de poder extraeconómico por intermedio del estado había sido un mecanismo esencial de apropiación, incluso en casos en los que existiera la propiedad privada y el comercio estuviera muy bien desarrollado.

En China, incluso durante la última dinastía imperial, cuando la propiedad privada se encontraba en un estado muy avanzado y se practicaba el comercio a gran escala, los conquistadores manchúes (que gobernaron China hasta 1912) obtenían su riqueza en mucha mayor medida a partir del control de la burocracia y de su aparato administrativo e impositivo que mediante la apropiación de la tierra. Las riquezas verdaderamente fabulosas fluían en mayor proporción del aparato administrativo que de la propiedad, y el estado imperial tenía interés en obstruir el crecimiento de la aristocracia terrateniente, preservando al propio tiempo las posesiones de los campesinos como fuente de gravamen. Por el contrario, la aristocracia romana, tanto en la cuna del imperio como en las provincias, era, en primer lugar, una clase terrateniente. Han existido sociedades en las que la riqueza procedente de la tierra se ha convertido en un vía para la obtención de un puesto lucrativo en la administración, como la Francia absolutista, o inclusive la altamente comercializada república holandesa. Para los romanos, por el contrario, el puesto administrativo era un camino hacia la posesión de tierra. Inclusive en su papel de administradores imperiales, su interés esencial consistía en saquear las poblaciones locales (de forma oficial o extraoficial), principalmente con el objetivo de in-

vertir en las tierras las ganancias adquiridas en la administración. Aunque esta preocupación por la tierra no impidió a la aristocracia romana involucrarse en empresas comerciales a gran escala, la tierra era, no obstante, su única fuente segura y estable de riquezas. Este hecho por sí solo contribuye grandemente a la explicación de su imperialismo y militarismo despiadados.

## EL IMPERIO DE LA PROPIEDAD PRIVADA

A diferencia de otros estados imperiales cuyo poder despótico tendía a frenar el desarrollo de la propiedad privada, el imperio romano consolidó el dominio de la propiedad como un *locus* de poder alternativo al estado. Esta combinación de estado imperial y formidable propiedad privada quedó reflejada en el derecho romano, que produjo, al propio tiempo, un concepto claro de propiedad individual absoluta (*dominium*) —muy diferente de las concepciones de posesión menos precisas, características, por ejemplo, de los antiguos griegos— y una idea cercana a la noción de soberanía (*imperium*) —el derecho público de mando asignado a los magistrados civiles y, más tarde, al emperador— que diferenciaron las ideas romanas del estado de la concepción griega de la *polis* como simple comunidad de ciudadanos. Aunque las nociones de *dominium e imperium* tenían raíces en la república, se desarrollaron al unísono y alcanzaron la madurez bajo la administración imperial, impulsadas por la alianza concertada entre la propiedad y el estado.

Esta forma de administración, por supuesto, no excluía la necesidad de la fuerza militar. Por el contrario, el imperio era, ante todo, una construcción militar, y la palabra *imperator* se utilizó para distinguir a los grandes jefes militares antes de usarse para designar a los emperadores. Si la dependencia del imperio respecto a la

propiedad privada tuvo algún efecto sobre el poderío militar, fue el de hacerlo aún más dependiente de dicho poderío, que adquirió la forma de un gigantesco ejército permanente. La presencia de las legiones romanas a lo largo de toda la geografía del imperio fue un baluarte imprescindible de la administración local, un sustituto, en cierto sentido, del estado altamente centralizado en la capital del imperio.

El imperio romano, por tanto, descansaba sobre dos pilares principales: un sistema poderoso de propiedad privada y unas potentes fuerzas militares. Esta afirmación puede parecer una perogrullada, o incluso banal. Pero, del mismo modo que no puede darse por sentado, incluso en sociedades con una propiedad privada muy desarrollada, que la mayor cantidad de riqueza emane necesariamente de esta, no se debe suponer que la expansión imperial sea siempre una extensión de la apropiación por esa vía. Antes de la aparición del imperialismo europeo, lo más común era que la extensión del alcance del gobierno imperial significase, ante todo, la extensión de la apropiación directa del estado. Dado que los estados y las clases dominantes metropolitanas obtenían grandes ganancias a partir de los impuestos, la dominación imperial extendía esa forma de apropiación mediante los tributos y los impuestos.

El caso romano representa una desviación significativa de este modelo, pero no porque cesara su dependencia de los impuestos imperiales, lo cual ciertamente no sucedió. Puede afirmarse incluso que los romanos, al igual que hicieran otros, explotaron el imperio, en su mayor parte, mediante los impuestos (sobre todo dado que los impuestos en la capital estaban más limitados). Pero los impuestos eran más un medio para otras formas de apropiación que un instrumento de explotación directa en sí mismos. Las propiedades rurales y la riqueza que de ellas se obtenía eran la esencia del ejercicio imperial; inclusive la forma de administración romana, al forjar vínculos de imperio mediante la concesión de diferen-

tes privilegios e incluso cargos administrativos a los súbditos imperiales, dependía sobre todo del fortalecimiento del dominio de la propiedad privada en manos de las elites locales, así como de los colonos y los administradores coloniales.

El mantenimiento del ejército constituía la principal erogación del erario imperial, y esto a su vez afectaba al uso de las tierras, ya fuese como fuente directa de suministros o bien sobre la base de los gravámenes. Sin embargo, la lógica de este imperio no emanaba de administradores ávidos de impuestos, sino de una aristocracia de la propiedad privada, ávida de tierras. La dependencia de los colonos y las clases propietarias locales sin duda permitió al imperio sobrepasar los límites del territorio bajo la administración central del estado (algo que, por ejemplo, el estado imperial chino no logró hacer), pero también creó problemas para la imposición de la ley. El imperio descansaba sobre un ejército tan poderoso precisamente porque su razón de ser era la adquisición privada de tierras y porque, en ausencia de un vasto aparato estatal, el imperio dependía de una coalición fragmentada de aristocracias locales, cuya fuente de poder era, precisamente, su propiedad privada, lo cual engendró una forma de gobierno peligrosamente desarticulada, patrullada por las legiones romanas.

La fragmentación del imperio también estimuló la producción de lazos culturales e ideologías universales que contribuyesen a unir los fragmentos. La red de comunicaciones y el extraordinario sistema de carreteras que permitieron los movimientos militares y comerciales también actuaron como conductos de la cultura romana. La ciudadanía romana, que trascendió a la capital y se extendió a todo el imperio, era geográfica y étnicamente inclusiva en su concepción, a diferencia, por ejemplo, de la idea excluyente de los atenienses. La ciudadanía ateniense, al menos en principio, designaba la actuación política activa en una democracia directa y era, por tanto, resistente a una extensión excesiva. La ciudadanía romana

—quizás porque siempre había estado, incluso en el período republicano, asociada a la idea de la dominación aristocrática sobre una mayoría de ciudadanos inferiores— era mucho más adaptable a la extensión y expansión especial de las elites locales, que eran entonces tanto aliados como súbditos de los gobernantes romanos. La ciudadanía republicana activa paulatinamente dio paso a una identidad legal más pasiva, que tenía un valor más honorario o simbólico que la fuerza política.

A medida que el derecho romano se desarrolló para abarcar el imperio, fue concebido también en términos universales, primeramente bajo la forma del *ius gentium*, que debía aplicarse a todas las personas, a diferencia del *ius civile*, específico para los ciudadanos romanos, hasta que la ciudadanía se dispersó y tornó irrelevante la distinción. El derecho romano contrarrestó (hasta cierto punto) los particularismos de las leyes y costumbres locales; y sus principios fueron esenciales para la definición romana de propiedad, que se difundió por todo el imperio. Pero su dominio dependía de su aceptación voluntaria y su aplicación por parte de las elites locales romanizadas. Tanto el derecho romano como la ciudadanía romana desempeñaron un papel destacado en la unificación del imperio, pero lograron ese objetivo mediante la creación de una unidad administrativa tanto política como ideológica.

Sería también muy difícil explicar la propagación del cristianismo si los funcionarios imperiales romanos —incluido el emperador Constantino, que “cristianizó” el imperio— no hubiesen reconocido la utilidad de la religión “universal”, la primera de su tipo, como instrumento del orden imperial. La propia idea de una iglesia “universal”, tan diferente de los cultos locales o tribales, que incluían al monoteísmo judío, probablemente no habría aparecido si el imperio romano no se hubiese considerado a sí mismo “universal” y no hubiese reclamando la representación de una comunidad humana universal.

Para desempeñar ese papel imperial, la religión cristiana tenía que experimentar una notable transformación. Tenía que dejar de ser una secta judía radical, que desafiaba la autoridad terrenal del imperio, para convertirse en una doctrina dócil a la autoridad imperial, y que incluso alentara a obedecerla. Esta transformación puede rastrearse desde San Pablo hasta San Agustín, súbditos imperiales romanizados ambos —el primero, ciudadano romano en la época del dominio imperial; el segundo, obispo de Hipona y testigo de la decadencia del imperio— y dos de los ideólogos más brillantes que haya producido cualquier imperio. En sus manos el cristianismo se transformó de secta políticamente rebelde de una religión tribal, en una doctrina espiritual “universal”, que pretendía la salvación en otro mundo y “otorgaba al César” su autoridad terrena indiscutida.

El patrón que siguió la decadencia imperial revela de manera muy clara la lógica del imperio. La forma de administración y el sistema de propiedad privada en que se basaba implicaban que el imperio tendía hacia la fragmentación desde el comienzo; y, finalmente, esa tendencia prevaleció. La burocracia imperial creció, sobre todo para el propósito de extraer más impuestos, con el objetivo principal, como siempre, de mantener las fuerzas militares del imperio. Pero este crecimiento de la burocracia era un síntoma de debilidad, no de fuerza. Sin conquistas significativas desde el primer siglo de nuestra era, el ejército romano experimentaba una excesiva tensión para mantener el control en el imperio existente, mientras que la burocracia, ya bastante onerosa, y el estado ávido de impuestos crecieron para mantener al ejército. La consiguiente carga para los súbditos imperiales sencillamente aceleró la caída. Las llamadas invasiones “bárbaras” fueron más un resultado que una causa de la desintegración de Roma. Para la época en que estas invasiones dejaron de ser una simple molestia y se convirtieron en una amenaza mortal, hacía mucho tiempo que el estado, en vías de

desmoronarse, se había convertido en una carga intolerable para los campesinos y en una incomodidad prescindible para los terratenientes.

Es un hecho sorprendente que la llamada “caída” del imperio haya afectado solo a occidente, y no tuviera ningún efecto sobre el imperio de oriente, donde el modelo de gobierno era más similar al de otros imperios antiguos: un estado burocrático en el cual la tierra permanecía en su mayor parte subordinada a la administración. Fue en occidente, donde el poder del estado estaba diluido y fragmentado por aristocracias basadas en grandes latifundios, que las debilidades del imperio fueron fatales.

Con la implosión del estado imperial, quedó una red de dependencias personales que unía a los campesinos al terrateniente y a la tierra, desarrollada a impulsos del propio estado cuando, en épocas de crisis, ataba a muchos campesinos a la tierra, sin duda con fines fiscales. El colonato, una nueva forma de campesinado dependiente en la que se mezclaban campesinos dependientes y libertos reemplazó a las antiguas formas de esclavitud doméstica. En los siglos inmediatamente posteriores a la “decadencia y caída” hubo intentos serios de recentralizar este sistema fragmentado bajo una u otra forma de monarquía dinástica, con ciclos sucesivos de centralización y fragmentación, según prevaleciera uno u otro elemento en la inestable fusión romana de soberanía política y propiedad rural. Pero la fragmentación del imperio romano es reconocible todavía en el feudalismo europeo, un sistema de poder parcelado, basado en la propiedad, con el poder económico y político concentrado en un señorío feudal que domina y explota a un campesinado dependiente, sin el apoyo de un estado central fuerte.

## DE ROMA A LA AMÉRICA HISPANA

La fragmentación del imperio romano puede haber sido la causa de su desplome; pero, mientras duró, esa misma fragmentación, basada en la propiedad privada y no en un estado abrumadoramente burocrático, ni en la riqueza como resultado de la administración, permitieron al imperio, con apoyo de un numeroso ejército, extender su poder mucho más allá del territorio que un estado de esa naturaleza podría haber gobernado directamente. La conquista y la colonización de territorios muy extendidos continuaría siendo el modelo de imperios coloniales europeos posteriores. Esto implica también la combinación continua de un sistema de propiedad relativamente fuerte (descendiente de Roma a través del feudalismo) con estados centrales fuertes, pero relativamente pequeños.<sup>2</sup> Podría decirse también que los estados europeos posfeudales, sobre todo España, fracasaron en el desarrollo de burocracias en la metrópoli, y a veces incluso en las colonias, con el objetivo de gobernar sus territorios nacionales, sus crecientes imperios en la Europa continental y sus muy lejanas colonias. El hecho es que la propiedad, sobre todo la terrena, tanto dentro como fuera del territorio nacional, nunca fue arrebatada mediante la apropiación del estado para convertirla en fuente de riqueza de la clase dominante, y que colonias tan extensas y distantes jamás podrían haberse administrado sin depender de los poderes locales basados en la propiedad. La forma esencial de expansión imperial no era la absorción de nuevos territorios en un único aparato burocrático, sino la descentralización del poder económico y político, vinculado a la propiedad privada, bajo el gobierno de un estado imperial a una distancia muy grande.

España, al mismo tiempo que construía una monarquía centralizada en su territorio y un extenso imperio en Europa, fundaba el mayor imperio ultramarino que el mundo había conocido jamás.

Y lo hizo, precisamente, sirviéndose de esa comunidad entre lo público y lo privado. La reconquista medieval de sus tierras europeas del dominio árabe y su expansión a África y las Canarias proporcionaron un modelo para la propagación posterior. Este modelo se basaba mucho más en la parcelación feudal que en los grandes imperios burocráticos del pasado. Es absolutamente cierto que los reyes españoles, principalmente Fernando e Isabel, procuraron proteger los poderes reales e impedir la aparición de una aristocracia feudal hereditaria en las colonias; y crearon una burocracia estatal sin precedentes en Europa. Pero presidieron la expansión masiva del imperio español en las Américas arrendando las tareas del imperio a conquistadores privados que iban a procurar su enriquecimiento personal.

Los acuerdos contractuales entre la corona española y los conquistadores en América tenían sus antecedentes en acuerdos similares con los líderes de las expediciones militares contra los árabes. Aunque el poblamiento de las Américas inevitablemente crearía sus propios modelos de desarrollo, el patrón original tuvo, de manera muy clara, las características del tipo de intercambio entre monarcas y líderes militares que era frecuente en el feudalismo europeo, en el cual los derechos condicionales de propiedad y jurisdicción eran otorgados al señor a cambio de sus servicios militares. A los conquistadores de América, principalmente individuos privados, se les concedieron numerosos derechos sobre las tierras y los frutos de la conquista en forma de botín y de cautivos. Este proceso no creó una aristocracia feudal en el sentido europeo, dado que la monarquía procuró, de diversas formas, impedir su desarrollo mediante el reconocimiento de los indígenas como legítimos propietarios de las tierras que poseían en la época de la conquista, mientras el estado español era considerado propietario del resto, junto con todo el subsuelo. Pero la tensión entre el estado real y las elites coloniales nunca dejaría de atormentar a la monarquía.

Los asentamientos coloniales que poblaron América también siguieron el modelo medieval de la Reconquista. Del mismo modo que hicieron en las tierras recapturadas a los moros, los conquistadores establecieron asentamientos, incorporados por la corona española como los principales centros de poblamiento que reproducían las instituciones urbanas de la Castilla medieval. Rodeados de sus seguidores, asentados en la administración municipal, los conquistadores gobernaron el territorio rural adyacente, cuyas tierras eran labradas por los indígenas conquistados.

Así emergió una variación del sistema de encomiendas, que ya había existido en las tierras recapturadas a los árabes. A los pobladores se les concedió un control efectivo sobre el trabajo tributario, en apariencia a cambio de proporcionar educación religiosa y protección militar a la población bajo su control. Teóricamente, la encomienda no era una cesión de tierras, ya que estas pertenecían legalmente a los indígenas, aunque hubiera plantaciones aledañas que pudieran pertenecer al encomendero y ser labradas por los mismos indígenas. La jurisdicción política sobre esas tierras tampoco se confiaba al encomendero. Pero en la práctica, estas restricciones tuvieron muy poco efecto en el control del colono sobre sus súbditos o sobre la crueldad del sistema. Se convirtió en una forma en extremo sanguinaria de explotación, punto menos que la esclavitud y responsable del exterminio de una gigantesca cantidad de indígenas. Este sistema fue tan destructivo que, eventualmente, fue abandonado, bajo la doble presión del estado y la Iglesia y, sin duda, también porque, en última instancia, era contraproducente. Pero fue reemplazado por otras formas de explotación no menos abusivas, incluyendo el sistema de peonaje, que sobreviviría hasta el siglo XX.

El imperio se convirtió, sobre todas las cosas, en una búsqueda desenfrenada de oro y plata. Si bien la conquista fue un genocidio que sumó, a la mortalidad de la guerra, la causada por las epide-

mias, los españoles aparentemente habrían ganado mucho más de la conquista y dominación de los indígenas que de su completo exterminio, ya que tenían mucha más necesidad de fuerza de trabajo, tanto para las minas como para las plantaciones, que de territorios vacíos. Se encontraron con civilizaciones extremadamente diversas, que iban desde los cazadores-recolectores nómadas hasta imperios tecnológicamente desarrollados, densamente poblados y con una apreciable estratificación social. Aunque la conquista destruyó estos imperios, los conquistadores sin duda tenían mucho que aprender de sus tecnologías, sus habilidades agrícolas y su experiencia en la conducción de proyectos públicos a gran escala.<sup>3</sup>

Esta forma de expansión colonial creó sus propias necesidades ideológicas. Es cierto que la conquista, e incluso la derrota de poderosos imperios indígenas, se logró con fuerzas militares sorprendentemente pequeñas; y la presencia militar de España en las colonias nunca fue muy abundante. Pero este hecho no debe mover al error de considerar a este imperio como otra cosa que un imperio de conquista; y los españoles, a diferencia de otros imperios europeos posteriores, expresaron sin ambigüedades que lo que estaban justificando era, precisamente, una conquista. El cristianismo desempeñó un papel esencial en la justificación del imperio. Es cierto que la teología cristiana también criticó de manera incisiva la expansión imperial y planteó preguntas medulares acerca de la legitimidad de la conquista y la guerra. Pero el hecho de que una crítica teológica del imperio español en las Américas pudiera utilizarse con igual eficacia en su defensa, argumenta a favor de la increíble flexibilidad de ese discurso moral.<sup>4</sup>

Las primeras justificaciones del imperio, sobre todo en la época en que el soberano español era también monarca del Sacro Imperio Romano, lo presentaban como algo parecido a una misión en favor del orden cristiano mundial, basado en mercedes otorgadas por el Papa en forma de santas bulas. En este sentido, siguió la tra-

dición del verdadero imperio romano y sus pretensiones de actuación en nombre de un orden mundial universal. Pero las difíciles relaciones entre la monarquía española y el papado convirtieron la petición de bulas en una defensa incómoda. Para empeorar aún más las cosas, los únicos argumentos teológicos a mano en contra de los reclamos del papado, que servían como defensa a la monarquía, también atacaban la conquista española. Los teólogos de la escuela de Salamanca argüían que el Papa, aunque fuese el líder espiritual de la cristiandad, no tenía autoridad sobre los asuntos terrenales del mundo ni sobre los no cristianos. Esto implicaba no sólo que el pretendido imperio terrenal universal no existía, sino también que España no podía argüir que basaba la legitimidad de sus conquistas en las mercedes papales, ni que estaba llevando la doctrina cristiana a los infieles, ni siquiera que estaba castigando a los salvajes por sus infracciones de la ley natural.

Estos argumentos, estuviesen motivados por la repulsa a las atrocidades imperiales, o sencillamente tendiesen a defender a la monarquía frente al papado, desafiaban el derecho de España a ejercer su dominio en América. Sin embargo, la justificación del imperio surgió de la misma tradición teológica. Una vez aceptado que los antiguos argumentos basados en la autoridad terrenal universal de la Iglesia y el papado no servían, la nueva justificación se centró en la “guerra justa”. Puede ser que el colonialismo no se justificase sobre la base de la autoridad papal, pero había muchas razones legítimas para librar la guerra: defender a los “inocentes” o, en sentido más amplio, promover los valores de la vida civilizada (o sea, la europea). Del mismo modo que una república puede librar una guerra en defensa propia, puede también librarse una guerra en defensa de una “república humana” universal (el tema de Roma otra vez), amenazada por comportamientos que violen sus pautas particulares de paz y de orden. Cualquier conquista resultante de una guerra justa puede desembocar en una dominación legítima.

El principio de la guerra en defensa propia podía, por tanto, abarcar cualquier cosa, incluyendo la conquista universal, por no mencionar la esclavitud.

Aunque esta ideología de conquista se basaba en justificaciones cristianas, todavía estaba claramente enraizada en los valores militares de una aristocracia feudal y en concepciones feudales de gloria, algo muy distinto de las virtudes pacíficas del comercio y la agricultura que se adjudicarían a las (no menos sanguinarias) empresas imperiales inglesa y —hasta cierto punto— francesa. Pero la corona española también invocaba la doctrina cristiana en sus intentos por controlar las ambiciones feudales de los pobladores coloniales y para evitar el surgimiento de una aristocracia hereditaria en América. Las restricciones que la monarquía impuso al crecimiento de la esclavitud y del sistema de la encomienda pueden haber estado motivadas genuinamente, en parte, por consideraciones éticas y religiosas, pero no debe haber dudas de que la consideración primordial fue el esfuerzo de limitar el poder independiente de los colonos.

En cierto grado, la monarquía española tuvo éxito en su esfuerzo por controlar a los colonos, con la ayuda de la burocracia del estado en la metrópoli y, de alguna forma, por medio de las administraciones locales que implantó en las colonias para contrarrestar el poder de los colonos. En Perú, por ejemplo, se creó una burocracia estatal muy compleja, en gran medida dirigida a regular el trabajo forzado en las minas. Pero, aunque en las Américas nunca surgió una aristocracia feudal hereditaria, fue claramente imposible para el estado español gobernar todos sus territorios coloniales sin el auxilio de clases terratenientes locales a las que se permitiese un dominio continuado sobre las tierras y sus habitantes. La corona inclusive se vio obligada a renunciar a su dominio sobre el rubro colonial exportable más importante: el oro y la plata de las minas sudamericanas. Después de reclamar las minas descubiertas en tie-

rras reales como parte del patrimonio real, a la monarquía le resultó imposible explotar por sus propios medios esa fuente de enormes riquezas y terminó renunciando a las minas o alquilándolas a cambio de una parte de la ganancia.

El imperio, sin embargo, fue esencial para la riqueza de la metrópoli española, ya que el país se hizo cada vez más dependiente de los metales preciosos importados desde las colonias, en lugar de depender de la agricultura y la industria metropolitanas. Frecuentemente se ha achacado a esa dependencia el declive de la economía española a partir del siglo XVII. El imperio español, en Europa y fuera de ella, se convirtió en una carga y no en un bien económico, entre otras causas por su demanda de impuestos. Pero, aunque pueden argüirse estas razones para explicar la decadencia relativamente rápida y dramática del que, durante un tiempo, fue el mayor poder imperial que el mundo conociera hasta el momento, se debe tomar en cuenta también la inestabilidad inherente a cualquier imperio mundial que dependa de poderes extraeconómicos, pero que sólo pueda extender el alcance geográfico de esos poderes por la vía de propagarlos. La rebelión de las clases dominantes locales y las guerras de independencia que las siguieron dan fe en mucha mayor medida del legado de tensa calma establecida entre el estado imperial y el poder local basado en la propiedad de la tierra, que del surgimiento de una burguesía revolucionaria.

España, al igual que Roma, consiguió extender su dominio imperial mediante la cesión de poder a las clases terratenientes locales; y sacó un enorme provecho del imperio durante un tiempo. En ese sentido, el alcance económico del estado imperial excedió su control político. Sin embargo, la dependencia básica respecto a fuerzas extraeconómicas —desde la conquista militar sobre la que descansaba todo el sistema, hasta las variadas formas de explotación extraeconómica adoptadas por los conquistadores, por no hablar del papel protagónico de España en el desarrollo del comercio europeo

de esclavos— implicó que la solidez económica del imperio estuviera siempre limitada por las capacidades de su poder extraeconómico. Pasaría todavía mucho tiempo antes de que los imperativos puramente económicos pudieran extender el alcance de un imperio más allá de esos límites.

### III

## EL IMPERIO DEL COMERCIO

Entre el imperio español y el imperialismo económico contemporáneo de la “globalización”, los imperativos económicos han experimentado una larga historia de desarrollo, primero en Inglaterra y, posteriormente, en el mundo entero. A lo largo de ese camino, ni siquiera las formas más avanzadas de economía industrial han desechado las formas mucho más directas de explotación colonial extraeconómica, como el caso notoriamente brutal de la colonización del Congo en el siglo XIX por el rey Leopoldo II de Bélgica. En tiempos en que la economía belga era una de las más industrializadas del mundo, Leopoldo se apoderó del territorio como si fuese un feudo y emprendió una extracción despiadada, al punto del genocidio, de sus riquezas. El imperio británico fue probablemente el primero que puso los imperativos económicos en función del imperialismo, quizás en fecha tan temprana como fines del siglo XVI. Pero igualmente, tal como veremos en el próximo capítulo, iba a establecer un dominio colonial más directo sobre un imperio territorial, especialmente en la India. No fue sino hasta el siglo XX que el imperialismo económico adquirió la fuerza necesaria para deshacerse de las antiguas formas extraeconómicas de dominio colonial.

Sin embargo, durante largo tiempo han existido imperios cuyo objetivo esencial no era ni la apropiación del territorio, ni el pobla-

miento ni la extracción de los recursos, sino el dominio sobre el comercio internacional. Sin duda, todos los imperios grandes han dependido del comercio y todos se construyeron, en mayor o menor medida, para incrementar el control sobre el comercio. El imperio chino y el romano, por ejemplo, dirigieron el comercio a gran escala; y el imperio español también —aunque quizás su poderío marítimo haya sido inferior al de su vecino ibérico, Portugal, y su interés principal la extracción del oro y la plata americanos y no el control de las rutas comerciales— se vio muy involucrado en el comercio y no fue indiferente a los beneficios comerciales de sus posesiones coloniales (por no hablar de su papel en el creciente comercio de esclavos). Pero algunos imperios fueron de naturaleza esencialmente comercial y se consagraron más al control del comercio que a la conquista de territorios o, incluso, al trabajo forzado. La afirmación de que fueron imperios comerciales, sin embargo, no implica que su dominio imperial estuviese basado en las formas de coacción económica que asociamos con el capitalismo. En este caso, también el poderío extraeconómico era el principio básico de actuación.

#### EL IMPERIO ÁRABE MUSULMÁN

Han existido varios tipos de imperialismo comercial. No sería del todo desacertado describir como tal, por ejemplo, al imperio ateniense, dado que se asentaba en el comercio, aunque una descripción de ese tipo requiere mucho cuidado y reservas. En contradicción con la tendencia en boga entre algunos historiadores en el pasado, que exageraban el carácter comercial de la democracia de Atenas, esta no era una ciudad mercantil como los centros comerciales de la Europa medieval. Ni tampoco creó Atenas nada parecido al imperio territorial de los romanos. Más que otra cosa, las

relaciones de propiedad social dominantes y la organización política de la democrática Atenas impedían la explotación de los campesinos como soldados a la manera romana. Aunque el ejército ateniense podía llamarse sin vacilación un ejército de campesinos, los campesinos seguían siendo campesinos, anclados a la tierra, y el ciclo de la agricultura limitaba los movimientos del ejército. La democracia también contribuyó a conservar la condición del campesino-ciudadano en la capital y era común que Atenas conservara sus “alianzas” imperiales mediante la instalación de constituciones democráticas en las ciudades subordinadas, con lo cual mantenía en jaque a las aristocracias locales. Las ambiciones imperiales de Atenas, por tanto, no estaban dictadas de manera inequívoca ni por las demandas de una aristocracia terrateniente ni por los intereses mercantiles.

Al mismo tiempo, esa forma de expansión imperial sí brindaba medios de asegurar el suministro de alimentos, que compensaba las deficiencias de la agricultura interna; y el accionar militar ateniense estaba fundamentalmente dirigido a ese objetivo. Los atenienses dependían de forma creciente de su marina para mantener el control de las rutas marítimas con el propósito de asegurar la importación de cereales; y esto implicaba inmensos gastos —por ejemplo, la construcción y el mantenimiento de los navíos— que, a su vez, obligaban al aumento de los ingresos del imperio para mantenerlos, en forma de tributos aportados por los “aliados” dependientes.

En este sentido, sería más correcto decir que el imperio creció para mantener a la marina, y no que la marina creció para llevar a cabo la expansión imperial. Aunque los atenienses construyeron su fuerza naval y la dominación imperial que la sustentaba con el objetivo de garantizar los suministros de alimentos, su imperio solo a duras penas podría considerarse comercial sobre la base de indicadores como el control aplastante del comercio lucrativo para

beneficio mayoritario de la clase comerciante, sus patronos y los estados o compañías comerciales que los sostenían. Sin embargo, esta clase de imperio sí existió en otros lugares y estaba llamado a desempeñar un papel protagónico, en los siglos siguientes, en el mundo islámico primero y luego en Europa.

El imperio árabe musulmán y otros imperios comerciales europeos del medioevo tardío o de comienzos de la era moderna, como el veneciano o el holandés, divergieron en muchos aspectos, pero tenían un punto esencial en común. Por diferentes que fuesen sus estados, todos ellos mantuvieron el dominio sobre amplias zonas geográficas no solo por medio de la extensión del alcance de un único estado poderoso, sino mediante el perfeccionamiento del papel que cumplían como vínculos económicos esenciales entre mercados separados existentes en comunidades y regiones apartadas unas de otras. Si la cohesión del estado imperial chino dependía de su aparato burocrático, y los imperios territoriales como el romano se mantenían unidos merced a una red de aristocracias rurales, el cemento que aglutinó a los imperios comerciales lo aportaron, sobre todo, los mercaderes y comerciantes. Pero, aunque tales vínculos comerciales actuaron, hasta cierto punto, como sustitutos de la cohesión política que hubiera proporcionado un único estado todopoderoso, los imperios comerciales no fueron menos dependientes que otros del poderío militar, si bien no en la conquista de nuevos territorios (aunque estos imperios también lo hicieron, a veces a una escala muy grande), sí para garantizar el control de las rutas comerciales, ya fuesen terrestres o marítimas, o para forzar a otros estados, o incluso a otros imperios, a aceptar sus postas comerciales, sus asentamientos de comerciantes, sus concesiones comerciales y, con frecuencia, sus monopolios.

El imperio árabe musulmán, sin duda, creció a golpes de conquista, y llegó a abarcar gigantescos territorios, desde Asia hasta España. Por medios militares, los árabes llegaron a controlar las

rutas comerciales y los vastos y prósperos dominios que de ellas dependían: ciudades comerciales preexistentes, los estados que las gobernaban y las tierras cuyos campesinos habían producido, durante largo tiempo, los ingresos del estado, como seguirían haciéndolo después de la conquista. Los árabes se esparcieron en todas direcciones desde el corazón de Arabia, al África del Norte y España, a Sicilia, a las costas mediterráneas europeas, a Anatolia, los Balcanes y la India. Pero si bien las tierras conquistadas se mantuvieron unidas, en principio, por una red de campamentos fortificados, o ciudades-campamento, y luego por una sucesión de estados burocráticos con su habitual conjunto de funcionarios, fue la red comercial subyacente la que construyó los cimientos tanto de la expansión militar como de la propagación del Islam. Las primeras conquistas se asentaron en conexiones comerciales preexistentes, mientras que la expansión tardía del Islam hacia Asia Central, el sudeste asiático, China y el África al sur del Sáhara se basó por igual en el comercio y el éxito militar.

Ya en la época preislámica los árabes se habían beneficiado de su posición estratégica a lo largo de las más importantes rutas comerciales, pero las conquistas musulmanas transformaron la naturaleza y la extensión del comercio árabe. En lugar de limitarse a intercambiar bienes en mercados locales, o a trasladarlos de un comerciante estrictamente local a otro a lo largo de una dilatada ruta comercial, los árabes musulmanes crearon un sistema de comercio directo de largo alcance, sobre todo en especias, sin intermediarios y dotado de mercaderes que llegaban mucho más allá de sus mercados locales y se encargaban del transporte a largas distancias. El Islam siguió los mismos caminos.

Las redes comerciales y religiosas fueron el cemento que aglutinó a un imperio esencialmente fragmentado. Las diferencias y divisiones entre regiones, ciudades y comunidades tribales, y los conflictos dinásticos que dividieron el mundo del Islam en ramas antagó-

nicas de la religión musulmana, por no mencionar los obstáculos geográficos y ecológicos, desde montañas hasta desiertos, impidieron la estabilidad a largo plazo de cualquier aparato estatal único de dominación. El imperio originario, resultado de las conquistas de Mahoma y sus sucesores, cedió paso no solo a una serie de dinastías antagónicas y territorios fragmentados, sino que se dividió en varios centros de poder estatal diferentes y degeneró en la pérdida de los territorios conquistados, especialmente los europeos. Sin embargo, aunque la tendencia a la fragmentación política estuvo presente desde el comienzo, la cohesión económica y social del mundo árabe musulmán trascendió el alcance de cualquier estado particular.

Esa cohesión se basaba en una elaborada red económica que unía una cadena de enormes ciudades y muy dispersas regiones mediante vínculos comerciales de envergadura. Esos vínculos, a su vez, se encontraban apuntalados por una estructura legal y administrativa. Pero no se trataba sencillamente de la estructura de un único y vasto estado territorial. Fue una peculiar formación religiosa asociada a Mahoma y a sus seguidores. Mahoma, nacido alrededor del año 570 en La Meca, una importante ciudad comercial, pertenecía a la etnia Quraysh, que gobernaba su ciudad y que es mencionada hasta en el Corán como etnia de comerciantes. Se casó con una mujer perteneciente a una familia de comerciantes y administró los negocios mercantiles de su esposa. El momento crítico en el desarrollo del Islam, en el cual Mahoma se mudó de La Meca para convertirse en un líder religioso en Yathrib (luego Medina), aparentemente ocurrió por instigación de mercaderes de Yathrib, que tenían vínculos comerciales con La Meca. El Islam estableció un abarcador sistema de leyes y normas morales que proporcionaban un orden regulador y una cultura comunes, que los mercaderes y artesanos musulmanes difundieron por un territorio muy amplio y variado.

La religión musulmana fue, aparentemente, tanto condicionante como consecuencia de la red comercial árabe. En los siglos que siguieron a la fundación del Islam, la religión y su jerarquía se desarrollaron como medio para organizar las relaciones comerciales, incluso en ausencia de una unidad política efectiva. Un cuerpo de líderes religiosos —los *‘ulamas* (o *ulemas*), que eran no solo predicadores, sino también maestros y jueces, y cuyos más encumbrados miembros formaban la elite urbana, tanto en riqueza como en otros aspectos, conjuntamente con los mercaderes y maestros artesanos— presidía esta red de ciudades. Aunque los administradores estatales también residían en las ciudades, los mercados y establecimientos religiosos fueron la presencia física dominante, mucho más visibles que los centros de gobierno.

Las rigurosas y detalladas regulaciones puestas en práctica por el derecho islámico, la *sharia*, en materias que van desde el matrimonio y las herencias hasta los contratos comerciales y la ganancia, fueron quizás, en sus intenciones, y sin duda alguna en sus efectos, una condición de los vínculos económicos y sociales que mantuvieron unido al mundo árabe musulmán. Aunque el Islam no se propagó simplemente, como a menudo arguyen sus críticos, a través de la conquista, y aunque los musulmanes no impusieron su religión en todos los territorios conquistados, los vínculos religiosos desempeñaron un papel esencial en el mantenimiento del imperio comercial. Aunque el imperio fue reemplazado por estados regionales, una buena parte de su cohesión económica y social se mantuvo. Este orden político fragmentado, unido por vínculos comerciales y religiosos, se conservó hasta que el Imperio Otomano lo reemplazó por un estado burocrático mucho más poderoso que, no obstante, debió gran parte de su propio poder a la persistencia de muchas de las antiguas redes, tanto comerciales como religiosas.

Por lo tanto, el imperio musulmán era, en su esencia, una for-

mación comercial, basada en una red de centros comerciales integrada por las mayores ciudades del mundo fuera del extremo oriente, tales como El Cairo y Bagdad, unidas por mercaderes, artesanos y figuras religiosas. Este modelo de desarrollo trajo aparejado un importante florecimiento cultural, así como progresos en el conocimiento científico y matemático que ejercerían una profunda influencia en el mundo europeo.

Las ciudades estaban rodeadas por poblaciones de propietarios rurales, campesinos y ganaderos de diversos tipos. En el Medio Oriente y en África del Norte desde mucho antes había existido un amplio espectro de producciones agrícolas, desde el cultivo de aceitunas en las regiones costeras, hasta la producción de cereales en los valles de los ríos y en las llanuras, donde también podía criarse ganado, hasta los desiertos en los que se cultivaba la palma datilera y se criaban camellos mediante migraciones estacionales a sitios lejanos. Cuando los árabes conquistaron España a comienzos del siglo octavo, trajeron no solo varios cultivos hasta entonces desconocidos en España, sino también técnicas agrícolas y sistemas de irrigación con los que cultivaron tierras hasta entonces áridas.

De manera que el imperio estaba enraizado en la tierra, y los gobernantes árabes dependían de la riqueza creada por los productores rurales, por lo que mantuvieron los sistemas de impuestos preexistentes y la producción agrícola en los que se sustentaban. Pero el campo, a medida que el imperio evolucionaba, se subordinaba a la ciudad, que ejercía su control mediante la apropiación de los excedentes rurales para mantener a la población urbana, a las fuerzas militares y a la burocracia estatal. Existe un contraste sorprendente entre ese mundo y la Europa medieval, cuya historia, a pesar del surgimiento de grandes ciudades y el crecimiento del comercio, está dominada por una aristocracia terrateniente. La excepción más notable a esta regla europea medieval fueron las ciudades-estado italianas (a las que regresaremos más adelante), forja-

doras de imperios comerciales que irradiaban desde la ciudad y dominaban el territorio circundante.

En el mundo árabe musulmán, incluso aquellas dinastías cuyos orígenes y bases eran rurales gobernaron a través de esta red de ciudades. “Para lograr sobrevivir,” escribe un importante historiador del mundo árabe, “una dinastía tenía que echar raíces en la ciudad: requería que su riqueza fuera producto del comercio y la industria, y la legitimidad que solo el ulema podía conferir. El proceso de formación de dinastías consistía en ocupar ciudades. Los conquistadores avanzaban a lo largo de una cadena de ciudades en una ruta comercial.”<sup>1</sup> Aunque la presencia de un gobernante poderoso, capaz incluso de desviar las rutas comerciales para beneficio de su capital, impulsara el desarrollo de una ciudad, la extensión de su dominio normalmente dependía de las redes urbanas de religión y comercio subyacentes.

Ahora sería posible identificar algunas de las causas por las que un imperio comercial de este tipo, a pesar de —o quizás precisamente por— la centralidad de las ciudades y el comercio, no era gobernado por los imperativos económicos asociados al capitalismo.

Los imperativos capitalistas, tal como vimos en el capítulo I, son consecuencia de que todos los actores económicos son dependientes del mercado. Tanto las clases productoras como las apropiadoras tienen que entrar en el mercado para obtener las condiciones básicas de su reproducción, y la relación entre ellas depende también del mercado. La primera pregunta es si tal dependencia del mercado existió en este imperio comercial y en otros más.

En el imperio musulmán los productores aún eran predominantemente rurales. Aunque los árabes participaron en un notable tráfico de esclavos (suministrados mayoritariamente, desde fecha tan temprana como el siglo octavo, por los venecianos), que proporcionaron no solo servicio doméstico en las ciudades sino que tam-

bién en ocasiones fueron utilizados en las labores agrícolas en zonas como el alto valle del Nilo y los oasis del Sáhara, la fuerza de trabajo rural predominante en el imperio musulmán eran los campesinos y los ganaderos. Estos generalmente producían la mayor parte de los bienes necesarios para su propia subsistencia, aunque podían vender los excedentes en el mercado y, con los ingresos obtenidos, comprar otros productos. Su subsistencia, en ese sentido, no dependía del mercado. Más esencialmente, su acceso a la tierra, el medio de producción básico, no dependía del mercado ni del éxito de las producciones en competencia.

Los productores rurales, sin embargo, no estaban sometidos sólo a la explotación de los terratenientes, principalmente como cosecheros, sino también, en mayor medida, al dominio superior de sus gobernantes en la ciudad. Y era sobre todo por esta segunda vía que eran explotados. El instrumento principal eran los impuestos; y, aunque los habitantes de las ciudades también pagaban impuestos, los ingresos del estado probablemente tuvieron siempre una procedencia rural predominante. Al poder de imponer gravámenes subyacía, por supuesto, el poderío militar de los gobernantes; pero éste favorecía también a otros miembros de la elite urbana, particularmente a aquellos a los que el estado daba en arriendo la recaudación de los impuestos, de manera que ejercían el control efectivo sobre los productores rurales como fuente de riqueza personal. También había instituciones religiosas que imponían sus propias obligaciones. En otras palabras, ni los productores eran compelidos a producir, ni a los apropiadores les era permitido apropiarse de los excedentes como resultado de las fuerzas del mercado. El principio operativo en este caso era el poder extraeconómico de extracción, ejercido por los apropiadores, con la autoridad superior y la fuerza coercitiva bajo su mando.

Los productores urbanos, artesanos que se agrupaban en los mayores centros comerciales, pueden haber dependido de los mer-

cados locales para aprovisionarse de alimentos (aunque incluso esta afirmación debe tomarse con cautela, ya que frecuentemente podían depender de sus propios huertos para obtener al menos una parte de su propia alimentación), pero también estaban al abrigo de los imperativos del mercado. Su acceso a los medios de producción no estaba mediado por el mercado. Los padres legaban a los hijos sus técnicas y sus talleres de artesanía, que eran regidos por la tradición y no por las leyes competitivas del mercado. Aunque sus productos sí se vendían en el mercado no era el tipo de mercado en que el éxito lo determinan la competencia de precios y la productividad del trabajo. Se trataba de una red de intercambio en la cual las habilidades del artesano, o quizás el mantenimiento de las conexiones personales, constituían la base de un negocio exitoso. Un negocio de esta naturaleza por regla general persistía durante generaciones sin que se produjeran cambios en la producción ni incrementos en su volumen.

Aunque algunos maestros artesanos sí pertenecían a la elite urbana, los artesanos que vendían sus productos en el mercado raramente acumulaban grandes riquezas. Eran los mercaderes, dedicados al envío y transporte de los productos a largas distancias quienes más se beneficiaban de este sistema comercial. Incluso el comercio realizado por los mercaderes que transportaban a otros mercados los bienes producidos en las ciudades, cedió el paso al transporte más lucrativo de bienes desde otros puntos, tales como China, la India y Europa occidental. En ese sentido, el comercio se separó más —y no menos— de la producción; y, con mayor probabilidad, los grandes mercaderes iban a ser los dedicados —característicamente a través de agentes— al comercio, a larga distancia, en mercancías valiosas y bienes de lujo producidos en otras partes.

Pero ya fuese que el comerciante se mantuviera dentro del mundo árabe y comerciara con productos internos, u operara un comercio de tránsito de bienes producidos en sitios lejanos, el princi-

pio del comercio era esencialmente el mismo: la práctica ancestral de extraer ganancia comercial comprando barato y vendiendo caro. Ese tipo de ganancia —distinta de la producción de plusvalía en el capitalismo— no dependía de la superioridad de las producciones en la competencia, sino de otras variadas ventajas extraeconómicas, tales como el poder político o la autoridad religiosa —que posibilitaban la imposición de términos de intercambio desfavorables a los productores— o redes mercantiles extensas y dominio sobre las rutas comerciales, garantizados por el poderío militar. Esta forma de ganancia comercial es completamente opuesta a la ganancia capitalista. Esta última se genera específicamente a partir del aumento de la productividad del trabajo y de la eficiencia, en un mercado con suficiente grado de integración para imponer determinadas condiciones comunes a las producciones competitivas. La ganancia comercial no capitalista, por el contrario, dependía de la separación de los mercados, lo que permitía comprar barato en uno y vender caro en otro; y las ganancias mercantiles realmente grandes se producían en la negociación en mercados separados, distantes entre sí, con el apoyo del poderío militar.

## EL IMPERIO VENECIANO

A Italia se le ha llamado el “eslabón débil” del feudalismo europeo, porque los señoríos fueron más débiles que en cualquier otro lugar de Europa y porque la dominación de las aristocracias terratenientes fue, especialmente en las ciudades-estado del norte, suplantada por el dominio de las clases urbanas, que gobernaban el territorio circundante. Pero aunque estas ciudades-estado se apartaron del modelo feudal, desempeñaron no obstante un significativo papel en el sistema feudal a mayor escala, como un vínculo comercial dentro de ese mundo fragmentado, y también como una

vía de acceso al mundo extraeuropeo.<sup>2</sup> Puede decirse, por supuesto, que inclusive este papel dependía de la dominación de las clases terratenientes dentro del sistema feudal en su conjunto. Fueron en primer término la riqueza de las aristocracias terratenientes, y la de las monarquías que de ellas surgieron, las que impulsaron el comercio feudal, especialmente en la búsqueda de bienes de lujo y de materiales de guerra, de los cuales dependía su poderío. Pero los grandes centros comerciales italianos pudieron aprovechar esta riqueza de la forma en que lo hicieron porque estaban involucrados en la red de relaciones feudales y, al mismo tiempo, permanecían de cierta forma al margen de ella.

La posición peculiar de las ciudades-estado italianas dentro de la economía europea está de alguna manera enraizada, con una continuidad más o menos sostenida, en el imperio romano. Las formas romanas de tenencia de la tierra persistieron, con una mayor proporción de campesinos libres, condición diferente de la del siervo. La posición relativamente fuerte de las ciudades quizás en algo era deudora del sistema municipal romano, en el que las ciudades eran el dominio político y social de las élites romanizadas locales, que gobernaban de manera efectiva el territorio circundante. Pero, si bien las élites imperiales habían sido clases dotadas de una impresionante base rural, en la Italia medieval apareció una nueva forma de clase dominante urbana.

Ciudades como Florencia y Venecia se convirtieron en lo que se ha dado en llamar señoríos colectivos, que dominaban el *contado*<sup>3</sup> o territorio circundante, extrayendo de él riquezas de un modo u otro, y no en último término para sustentar a la administración pública que, directa o indirectamente, enriquecía a muchos miembros de la elite urbana, según un modelo que tiene reminiscencias de otros estados impositivos-administrativos que hemos encontrado. En este sentido eran —sin ambigüedades— no capitalistas en el modo de explotación, que dependía del poder coercitivo de la

ciudad para apropiarse del trabajo excedente directamente, no solo para mantener los ingresos de la ciudad, sino también en beneficio de las elites urbanas, que debían su poder y riqueza a su rango dentro de la ciudad. Sin embargo, aunque la producción rural era necesaria para proporcionar a la ciudad suministros e ingresos, la riqueza real de estas ciudades-estado y sus clases dominantes la generaban el comercio y los servicios financieros. La explotación del campo era más un medio que un fin, un servicio a la economía de la ciudad. La pregunta a plantearse es si la lógica de esa economía era capitalista, o si el sistema comercial aún seguía una lógica no capitalista.

Sin duda, Florencia y Venecia comerciaban con bienes producidos en su propio territorio, tales como los textiles florentinos y la seda y el vidrio venecianos; y las clases dominantes urbanas sin duda explotaban e impulsaban no sólo el comercio sino también la producción, manteniendo a los comerciantes organizados e invirtiendo en la producción cuando las oportunidades del mercado eran lo suficientemente atractivas. Pero aunque la producción en estas ciudades-estado era sustancial, la circulación de mercancías y el suministro de servicios financieros eran las fuentes de la gran riqueza comercial. El comercio seguía cánones no capitalistas, ya que no dependía de la eficiencia de la producción ni del aumento de la productividad del trabajo en un mercado impulsado por la competencia de los precios, sino de las ventajas extraeconómicas, tales como los privilegios monopólicos, con ayuda de prácticas comerciales y financieras particularmente sofisticadas (por ejemplo, parece que los libros de contabilidad con doble entrada se inventaron en Florencia). En algunos casos en que estas ciudades-estado impusieron su fuerza militar a colonias, pudieron explotar el trabajo forzado para la producción de mercancías, como hicieron los venecianos, por ejemplo, al financiar el uso de esclavos en la producción azucarera en Creta y Chipre. Pero las ganancias que los venecianos

obtenían de la esclavitud no solo tenían su origen en la explotación que la propia república realizaba de los esclavos, sino también en su papel protagónico en el temprano comercio de esclavos, que suministró al califato árabe alrededor del siglo octavo. De cualquier manera, si bien los mercaderes italianos pudieron beneficiarse, y de hecho se beneficiaron de la explotación extraeconómica de los productores en sus territorios y fuera de ellos, la mayor parte de los intereses comerciales se dedicaba a la especulación, y no a la producción.<sup>3</sup>

Esto no significa que la producción no pudiera o no lograra adaptarse a las cambiantes condiciones y oportunidades del mercado. Pero el secreto último del éxito de estas ciudades-estado comerciales fue el dominio de las redes comerciales. Esto, a su vez, dependía no solo de la calidad de los bienes que producían, sino de las ventajas extraeconómicas que les proporcionaban superioridad para controlar y negociar en los mercados y para transportar las mercancías entre ellos, tanto las producidas en su propio territorio como en otros lugares. El poder político en la ciudad significaba, a la vez, poder económico; y en el comercio exterior que era, con mucho, la actividad comercial más lucrativa, el poderío militar continuó siendo una condición básica del éxito.

Era más improbable que la elite urbana reaccionase ante las oportunidades comerciales inadecuadas mediante el incremento de la productividad del trabajo y la eficiencia, que mediante la extracción más intensa de la riqueza de los productores por medio de la coerción extraeconómica. Podían, de hecho, hallar más rentable retirarse por completo de la producción y del comercio. Por ejemplo, en Florencia, las familias más importantes del comercio, tales como los Médicis, evolucionaron a empresas no productivas más lucrativas, como los servicios financieros para monarcas y papas o, de hecho, la administración pública, hasta llegar al gobierno dinástico de la ciudad-estado. Incluso para aquellas familias que perma-

necieron dentro de la actividad comercial, la apropiación de grandes riquezas siguió dependiendo de los poderes y los privilegios cívicos, de su condición dentro de la ciudad y del poderío extraeconómico de la propia ciudad-estado.

En el fondo, por tanto, el éxito comercial de estas ciudades-estado se basaba en el poderío militar. La competencia económica en estas economías no capitalistas era menos una cuestión de competencia de precios que de rivalidad entre mercaderes, ciudades o estados comerciales en torno al control directo de los mercados. Las ciudades-estado del norte de Italia estaban constantemente en guerra con sus vecinas rivales para mantener su control sobre el *contado* y el dominio sobre el mercado; las guerras locales entre las ciudades italianas eran tan frecuentes y naturales como los partidos de fútbol. En ese proceso, tanto Venecia como Florencia, cada una durante un tiempo, controlaron no solo su propio *contado*, sino a las ciudades vecinas y sus territorios circundantes.

Una característica esencial de estas sociedades comerciales fue la comercialización de la guerra (el *condottiere* italiano ha sido, después de todo, el modelo del soldado mercenario). Pero en ningún otro caso estuvieron mezclados la guerra y el comercio en tan perfecta simbiosis como en la construcción del imperio comercial veneciano. La ubicación de la ciudad le proporcionó un acceso privilegiado al comercio entre oriente y occidente, pero para conservar su posición privilegiada necesitaba controlar las rutas marítimas del Mediterráneo oriental. Esto produjo, de forma natural, que Venecia tuviera conflictos militares regulares con sus rivales, por no mencionar a los piratas. Conservar el impulso de su expansión comercial requirió también el control sobre los ríos y pasos de montaña de la península italiana, lo cual era una motivación importante para fundar un imperio territorial en suelo italiano y más allá.

Los venecianos convirtieron a sus fuerzas militares no solo en un

medio de defensa de su dominio comercial, sino también en una mercancía por derecho propio. Desde el comienzo, el éxito comercial de la ciudad-estado dependió de la expansión de su influencia más allá del territorio italiano, y eso requería no solo un poderío militar y una marina sumamente superior a la de sus adversarios, sino también inventiva comercial, y particularmente la explotación de la guerra como un recurso comercial. En los primeros tiempos, por ejemplo, la expansión comercial veneciana dependió de concesiones comerciales del imperio bizantino, que confirió a Venecia privilegios comerciales y el derecho de establecer postas comerciales a cambio de asistencia militar.

Con mucho, el ejemplo más notorio de la comercialización que realizaron de la guerra ocurrió durante la Cuarta Cruzada, a comienzos del siglo XIII. Cuando se les pidió que transportasen cruzados francos a Palestina, los venecianos exigieron un precio en exceso elevado. Cuando el pago final no llegó, sencillamente se limitaron a cambiar los términos del acuerdo, accediendo a transportar los ejércitos a cambio de un favor militar: antes de proseguir camino a su objetivo, los cruzados debían detenerse en las colonias portuarias dálmatas de Venecia para sofocar su rebelión, que amenazaba las lucrativas rutas comerciales de la república en el Adriático. Luego, por añadidura, los venecianos obligaron a los ejércitos cruzados a atacar a su rival en Constantinopla, y a deponer al emperador ortodoxo griego. Este ataque a un centro cristiano puede parecer empresa extraña para los cruzados (que jamás llegaron a Tierra Santa), pero sin duda fue muy lucrativa, ya que sometieron al pillaje a la enorme urbe en el infame saqueo de Constantinopla. En cuanto a los venecianos, el derrocamiento del emperador bizantino les permitió extender su dominio a una parte sustancial del antiguo imperio romano.

Venecia no mantuvo su dominio sobre la tierra firme italiana y más allá por medio de un estado burocrático centralizado, pero el

antiguo método romano de descansar sobre las oligarquías locales tampoco podía servir completamente a sus propósitos. Aunque el imperio romano había dominado las redes comerciales importantes mediante el control que ejerció sobre las vías comerciales más importantes, principalmente Egipto, el comercio había sido un medio, y no el fin imperial. El imperio estaba gobernado por una aristocracia terrateniente, cuyo objetivo principal era la tierra y que no estaba tan amenazada por rivalidades comerciales. Para Venecia, el objetivo del ejercicio imperial no era la captura de territorio para su beneficio, sino para controlar el comercio, y el dominio comercial no era un bien fácilmente divisible. En un mercado no capitalista, en el que el comercio no está impulsado por la competencia de los precios ni de las producciones, sino que depende de la acción directa de fuerzas extraeconómicas sobre los mercados y el éxito en las rivalidades extraeconómicas —fundamentalmente militares—, el comercio es una operación que suma cero, dado que la ganancia de una ciudad conlleva la pérdida de otra. Esto implicaba que las ciudades rivales y sus elites mercantiles debían ser derrotadas, o al menos debilitadas.

Venecia mantuvo un gobierno interno manejado esencialmente por una oligarquía urbana (incluso bajo el dominio aparente del Dux). Pero en los territorios italianos conquistados, su forma típica de administración, como en el caso del estado territorial florentino, proporcionaba cierto grado de autonomía a las ciudades sometidas y mantenía la amenaza constante de la intervención veneciana, mientras socavaba a las oligarquías locales por medio del control del *contado* e incrementaba su poder y sus privilegios como un contrapeso de las elites urbanas. El resultado fue que, cuando las ciudades sometidas se rebelaban, los *contadini* se inclinaban a apoyar el dominio veneciano en contra de sus propias oligarquías locales. En sus dependencias no italianas, Venecia adoptó muchas estrategias adicionales. En algunos lugares de Grecia,

por ejemplo, construyó fortalezas, de manera que en caso de rebelión los venecianos podrían ganar cierto tiempo que les permitiera movilizar su inmenso poderío naval. Al frente de la gran presa que era Constantinopla, los venecianos pusieron a una débil figura decorativa extranjera, que no entrañaba ninguna amenaza para su supremacía comercial.

En todos los casos, el rasgo distintivo del dominio imperial veneciano fue la simbiosis que estableció entre la guerra y el comercio. Este modelo desafía una multitud de presupuestos convencionales dentro de la cultura europea (a pesar de una prolongada y sangrienta historia de guerras en torno al comercio) acerca de la concepción del comercio como una empresa pacífica, en contraste con los valores militares del feudalismo. La inseparabilidad del comercio y la guerra, de los poderes económicos y extraeconómicos, también perturba las convenciones acerca de las conexiones entre comercio, ciudad y capitalismo. Quizás lo más chocante acerca de un imperio comercial como Venecia, y otras ciudades-estado comerciales italianas, sea la combinación de una economía soberbiamente comercial y medios extraeconómicos de apropiación, bajo una dominación urbana elevadamente militarizada: en cierto sentido, un feudalismo urbano y comercial.

Resulta muy significativo que el más grande pensador político italiano del renacimiento, el florentino Nicolás Maquiavelo, haya identificado de manera muy asociada las virtudes cívicas del ciudadano de la república con las virtudes militares del soldado romano. En su trabajo no aparecen por ninguna parte los valores comerciales, y la actividad comercial apenas se vislumbra. Si acaso, muestra desprecio por el afán de riqueza; y no hay ninguna evidencia en su teoría política —en contraste con su historia de Florencia— de que el contexto en el que escribía fuese uno de los centros comerciales más grandes de Europa. Sin embargo, en cierto sentido el espíritu de su trabajo es el mismo de la ciudad comercial italiana, de Vene-

cia no menos que Florencia, cuyo éxito económico estaba indisolublemente ligado al poderío militar. Una ideología para tales poderes comerciales en los que la ciudad, gobernada por una especie de colectivo “republicano” de elites urbanas, se armaba para dominar el *contado*, para suprimir las rivalidades comerciales y para extender el alcance de su supremacía comercial, tenía necesariamente que ser una mezcla de valores cívicos y militares, al margen de cuánto se hubiese consagrado a la ganancia económica pura. Cuando menguó la supremacía de las ciudades-estado, algunos críticos lo achacaron a una decadencia de la mentalidad guerrera en las elites urbanas.

## LA REPÚBLICA HOLANDESA

La República Holandesa fue probablemente la sociedad más comercializada, no solo en Europa, sino en cualquier sitio, antes del advenimiento del capitalismo; y los holandeses construyeron un enorme imperio comercial, mucho mayor que el veneciano —que se extendió desde el mar Báltico hasta Norteamérica, y desde las Indias Orientales hasta África del Sur— en el cual la conquista dirigida al poblamiento colonial era una motivación secundaria, accesorio. Resulta indicativo de ello, por ejemplo, el hecho de que los holandeses fuesen líderes en el comercio de esclavos, pero mucho menos dominantes en la explotación directa de las plantaciones mediante el uso de esclavos. El comercio era la condición básica de la vida holandesa en formas sin precedentes y hasta niveles sin paralelo. En otras sociedades no capitalistas, inclusive aquellas con economías comerciales muy desarrolladas, grandes segmentos de la población, frecuentemente la mayoría, eran campesinos que consumían su propio alimento y producían otros elementos necesarios en su territorio y, normalmente, iban al mercado sólo para comple-

mentar sus estrategias básicas de supervivencia. En la Holanda septentrional marítima, incluso los campesinos dependían del comercio para la obtención de sus necesidades básicas de alimentos, particularmente de cereales, y vendían otros artículos semilujosos —particularmente productos lácteos y carnes— para adquirir su canasta básica. De modo que la economía interna holandesa dependía, desde sus cimientos, del comercio internacional, y esto daría un fuerte impulso a la creación de un gran imperio comercial.<sup>4</sup>

Dado que las condiciones ecológicas de la agricultura en la región los volvió muy dependientes de la importación de cereales, los holandeses desarrollaron un aparato comercial para satisfacer sus propias necesidades básicas. Fue crucial que dominaran muy rápidamente el comercio báltico, lo cual les proporcionó un acceso privilegiado a cereales baratos. En el proceso de satisfacer sus propias necesidades, se convirtieron en un eslabón esencial dentro de la división europea del trabajo, y en una conexión importante con el mundo extraeuropeo. Uno de sus resultados fue la masiva urbanización —para servir a los objetivos de la creciente economía comercial— que creó una proporción de población urbana a rural que no se había producido en ningún otro lugar de Europa. Desde el siglo XVI, las ciudades dominaron la sociedad holandesa y este predominio, a su vez, moldeó la economía rural.

La urbanización, acelerada por el papel de la república en el comercio internacional, transformó la economía rural en dos direcciones principales cuando menos. A medida que la población urbana creció para satisfacer el predominio creciente de la república en la navegación, el comercio, y eventualmente las finanzas, el creciente sector urbano proporcionó nuevos mercados para los bienes agrícolas. Al mismo tiempo, proporcionó nuevas fuentes de riqueza para explotar nuevas oportunidades de ganancias, y los inversionistas urbanos en la agricultura pasaron a ser un rasgo pre-

dominante de la escena rural. Este fue de hecho uno —o el más importante— de los factores críticos que transformaron la economía rural holandesa, especialmente mediante la inversión urbana especulativa en la recuperación de terrenos.

El crecimiento de las ciudades, por tanto, no dependió directamente de la productividad agrícola. En cierto sentido, fue lo inverso lo que ocurrió. Las ciudades crecieron como resultado de, y fueron sostenidas por, el desarrollo comercial holandés, el papel de Holanda en el sistema europeo más amplio. Esto implica que las ciudades pudieron expandirse mucho más allá de las capacidades de la agricultura interna para sustentarlas, siempre que existiesen las oportunidades comerciales externas. La riqueza de esas ciudades, que dependía del comercio, no estaba limitada por los niveles de la producción interna. El desarrollo urbano incrementó la demanda global que, a su vez, impulsó el mejoramiento de la productividad agrícola (auxiliada por el capital urbano), no tanto para satisfacer las condiciones de la competencia como para cubrir la creciente demanda, con un número relativamente pequeño de productores que complacían las necesidades de una gran cantidad de consumidores.

Este grado de comercialización sin precedentes, y la penetración de las relaciones comerciales en las economías urbana y rural, podrían dar la impresión de un capitalismo bien desarrollado. Sin embargo, por muchas razones importantes, la República Holandesa aún funcionaba sobre la base de los ya conocidos principios no capitalistas, sobre todo en su dependencia de los poderes extraeconómicos de apropiación. En particular, su dominio colonial no se alcanzó bajo la forma de la empresa capitalista que respondiera a presiones de la relación costo/precio en un mercado competitivo en el que la ventaja depende del incremento de la productividad del trabajo. Su supremacía, como la de los imperios coloniales tempranos, dependía en buena medida de varias formas de superioridad

dad extraeconómica, en particular de las tecnologías de navegación y militar. Aunque es cierto que los mercaderes holandeses invirtieron grandes sumas en la producción, urbana y rural, mientras existieron grandes oportunidades en el mercado, y que fueron los holandeses los primeros en aplicar numerosas mejoras encaminadas al aumento de la productividad del trabajo, muchas de ellas en la agricultura, no está para nada claro que los impulsase a ello el tipo de imperativos de la competencia asociados al capitalismo.

La productividad agrícola, en primera instancia, no parece haber mejorado tanto bajo la presión de la competencia, como en respuesta a la demanda creciente en una economía que guardaba un desequilibrio único entre consumidores urbanos y productores rurales, y siguió mejorando en respuesta al crecimiento de los mercados de exportación, especialmente en los artículos de lujo o semilujosos. Más aún, los productores agrícolas holandeses no reaccionaron frente a la influencia de economías de bajo costo —especialmente los productores de cereales— compitiendo con ellas, sino utilizando su propio dominio comercial para sacar ventaja a los productores extranjeros.

Los agricultores holandeses originalmente pasaron de la producción de cereales a la de productos lácteos, bajo la influencia de los bajos costos de los cereales importados del Báltico, porque obtenían más cereales por libra de mantequilla (así como carne de res y cuero) que vendían. Su acceso privilegiado a cereales baratos —derivado de su dominio extraeconómico de la navegación y el comercio— se contrapuso a los precios de los “lujos relativos” que producían. La importación de cereales baratos disminuía los costos de producción de otros artículos más caros en el mercado interno. La producción holandesa de cereales, por tanto, debía haber sido suplantada por los “competidores” de bajo costo, pero esa “competencia” no tuvo como efecto la creación de presiones precio/costo ni la disminución de los márgenes de ganancia de la agricultura

holandesa, sino, por el contrario, impulsó la producción de artículos más caros y más rentables. Las producciones de cereales a bajos precios en otros lugares hicieron disminuir los costos de insumos de los productores holandeses, pero no los precios de sus productos, de manera que su predominio comercial les permitió disfrutar de los beneficios de algo parecido a lo contrario de las presiones precio/costo que impulsan la producción competitiva en la economía capitalista.

En otras palabras, si los holandeses estuvieron sometidos a la competencia, fue menos a una competencia de precios de tipo capitalista que a una rivalidad extraeconómica de tipo no capitalista. Los cereales bálticos, producidos a costos determinados por las condiciones existentes en sus regiones de origen y, especialmente, en lugares más pobres, fueron comprados y transportados por los comerciantes holandeses, que disfrutaban del predominio absoluto del comercio báltico. Ese predominio no tenía ninguna relación con los costos de producción del artículo intercambiado. Los holandeses dominaban el comercio báltico porque tenían el control sobre las rutas marítimas, gracias a un poderío naval y naviero superior.

Si la prosperidad holandesa en la “Edad de Oro” de la república dependía del vínculo entre la producción y el comercio, esta conexión quizás siempre fuese tenue, ciertamente muy mediada y constantemente amenazada por la posibilidad de una ruptura. Con seguridad, en la Edad de Oro los productores holandeses se adaptaban, con un grado considerable de flexibilidad, a las condiciones cambiantes, al tiempo que transformaban sus producciones para responder a las crecientes oportunidades comerciales; y los campesinos holandeses seguían siendo notablemente flexibles en su respuesta al cambio económico.<sup>5</sup> En su relativa libertad para adaptar las producciones de ese modo, pueden sin duda haber sido muy distintos de los productores campesinos de otras sociedades, cuyas

estrategias de supervivencia necesariamente indujeron constreñimientos a los cambios de la producción impuestos por los limitados recursos, o por las prácticas tradicionales, las necesidades y las regulaciones comunitarias. Pero gran parte de su éxito dependía del papel comercial de la república y de sus comerciantes, cuyas conexiones con la producción interna estaban siempre, por así decirlo, sobre el filo de una navaja. Cuando la economía europea entró en crisis, a fines del siglo XVII, y se contrajo el mercado para los artículos de lujo y semilujosos, el comercio holandés se separó cada vez más de la producción interna.

Se ha planteado que “el comercio exterior casi nunca actúa como motor de una economía”, y que una vez que se debilitó el vínculo entre producción interna y comercio exterior, y los holandeses comenzaron a depender de su “sofisticación comercial”, desconectada de la producción doméstica, la economía se vio imposibilitada de crecer y quedó reducida a “menos que la suma de sus componentes”.<sup>6</sup> Pero quizás la dependencia respecto a la sofisticación comercial, separada de la producción competitiva, fue siempre un componente esencial de la economía holandesa. Los intereses comerciales que dominaron la economía estuvieron siempre, en cierto sentido, separados a medias de la producción interna y listos para mudar sus inversiones a otros terrenos frecuentemente no productivos. Su vocación era, para decirlo en pocas palabras, la circulación y no la producción, y de esa manera generaron ganancia.

En este sentido, la República Holandesa no era diferente de las ciudades-estado comerciales italianas. Y también aquí, como en otros estados no capitalistas —tales como los imperios antiguos y las ciudades-estado italianas— la administración pública era una fuente importante de enriquecimiento privado, un medio de extraer los excedentes de los productores directos, urbanos y rurales, para llenar los bolsillos de los funcionarios estatales. Esos empleos ocupaban a una proporción excepcionalmente alta de la población

de las ciudades holandesas y eran sumamente lucrativos. Después de 1660, cuando las oportunidades comerciales comenzaron a agotarse, el valor de los puestos administrativos como fuente de riquezas se hizo todavía más evidente y se cotizó mejor, y en algunos lugares (especialmente dentro de Holanda) la elite gobernante de los funcionarios de la administración pública recibía ingresos superiores a los de cualquier otro grupo social. Los rentistas tenían la mayor participación en el ingreso total (lo cual es un hecho significativo), pero “no menos de nueve de las quince ocupaciones con los más altos ingresos promedio estaban dentro del sector público”, incluidas las seis ocupaciones que encabezaban la lista.<sup>7</sup>

Los que no abandonaron el comercio en favor de la administración desplegaron una lógica no capitalista en otro sentido. Los intereses comerciales clásicos de los comerciantes cuyos ingresos derivaban de la circulación y no de la producción se afianzaron más firmemente que nunca. Era probable que abandonaran la producción interna en pro de formas más lucrativas de comerciar con mercancías producidas en el extranjero, buscando resucitar viejas compañías monopólicas e, incluso, como en el caso de una empresa comercial, obtener un monopolio sobre las cartas de navegación. A diferencia de Inglaterra, que respondió al declive de los mercados europeos con inversiones en innovaciones para reducir los costos, los holandeses desinvertieron y retrocedieron a, o intensificaron, formas de comercio no capitalistas o incluso de apropiación “extraeconómica”, enriquecimiento de rentistas y atrincheramiento en puestos administrativos. La dirección del desarrollo económico holandés no quedó determinada por los intereses de los productores en competencia, sino por las necesidades de los comerciantes y de los funcionarios administrativos.

En esta dependencia del poder extraeconómico para la ganancia económica, y en sus formas extraeconómicas de apropiación, la economía holandesa siguió una lógica esencialmente no capitalis-

ta; y aquí, como en otros lugares, el poderío militar era el punto final. En los primeros años de la República Holandesa, a medida que entraba en su edad de oro, los gastos militares ocuparon una proporción mayor que cualquier otra actividad dentro de los ingresos excepcionalmente altos de la república por concepto de impuestos, y los holandeses emprendieron algunos actos notorios de agresión, por ejemplo, ataques contra buques cargados de tesoros o la masacre de comerciantes.<sup>8</sup> Aunque sus capacidades superiores de navegación, así como sus sofisticados instrumentos financieros, permitieron a los holandeses dominar el comercio sin enzarzarse en una confrontación militar directa con sus rivales, las fuerzas militares eran necesarias para dominar las rutas comerciales, para hacer cumplir los monopolios comerciales y para excluir a los estados rivales de diversos mercados.

Al principio, los holandeses estaban esencialmente interesados en el acceso a las rutas comerciales y a los mercados a través de Europa y Asia, y en la habilidad de sus comerciantes y compañías comerciales, como la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, para llevar adelante sus intereses comerciales de forma agresiva. Pero, a medida que los rivales ingleses y franceses amenazaron su supremacía comercial, se interesaron cada vez más en la colonización y se lanzaron a un programa de conquista colonial tan despiadado como cualquier otro, aunque incluso en este caso, el objetivo final era facilitar el comercio. Así, por ejemplo, sus asentamientos en África meridional tenían el propósito de aprovisionar los buques comerciales. Las fuerzas militares fueron útiles en otros sentidos también: téngase en cuenta, por ejemplo el papel desempeñado por los holandeses en la “Revolución Gloriosa”, que dio el trono inglés al holandés Guillermo de Orange y a su esposa María. Cualquiera que sea la idea que tengan los ingleses de su revolución “incruenta”, los holandeses la concibieron como una invasión, llevada a cabo no solo con apoyo del estado, sino también de la bolsa

de Ámsterdam, por razones puramente comerciales, en un esfuerzo por contrapesar la rivalidad comercial francesa, al poner en el trono de Inglaterra a un aliado confiable.

Los holandeses, por tanto, perfeccionaron el imperialismo comercial, cuyo objetivo principal no eran los tributos, ni la tierra, ni el oro, ni el trabajo forzado siquiera (aunque no desdeñaban esas otras ventajas del imperio), sino la supremacía comercial. Mientras que otros imperios comerciales se lanzaban a la expansión imperial para garantizar los mercados y las rutas comerciales, ninguno había desarrollado esta formación hasta sus últimas consecuencias, como lo hicieron los holandeses. También produjeron la perfecta ideología del imperialismo comercial, y esto merece una mirada más atenta, porque nos revela muchos aspectos del imperialismo comercial no capitalista. En capítulos posteriores tendremos ocasión de subrayar las diferencias entre los requerimientos ideológicos del imperialismo capitalista y los del imperialismo comercial más desarrollado.

#### LA IDEOLOGÍA DEL IMPERIALISMO COMERCIAL

Los holandeses, en la persona de Hugo Grotius (1583-1645), crearon una ideología para complementar los medios “extraeconómicos” de establecimiento de su supremacía comercial.<sup>9</sup> No es sorprendente que esta forma de ideología imperial, entre todas, tomase la forma de una teoría sobre los defectos y virtudes de la guerra. El caso de Grotius es particularmente importante y revelador, porque habitualmente se le atribuye la fundación del derecho internacional, y su obra se presenta las más de las veces como una teoría de las *limitaciones* de la guerra. Sin embargo, esa obra, en clásicos como *Mare Liberum* y *De Jure Belli ac Pacis*, sorprende por su oportunismo ideológico, construido de manera evidente para

defender las prácticas particulares de los holandeses, en su carrera por la dominación comercial a principios del siglo XVII.

Grotius tenía conexiones con la Compañía Holandesa de las Indias Orientales; y aunque se vio forzado a exiliarse de la república cuando la facción dirigente a la que se había asociado fue derrotada por sus rivales, nunca dejó de apoyar el proyecto imperial holandés. Es necesario decir que no solo produjo una teoría de la guerra y la paz, sino que echó los cimientos para la transformación de las teorías políticas y de la propiedad en su conjunto.<sup>10</sup> Si Grotius es en verdad el fundador del derecho internacional, hay que admitir que el derecho internacional, en sus orígenes, tuvo tanto que ver con recomendar como con limitar la guerra, y tanto que ver con la ganancia como con la justicia.

Grotius podía justificar no solo las guerras defensivas, al margen de la amplitud con que estas se concibieran, sino hasta las guerras más agresivas, desatadas con el único objetivo de obtener ganancias comerciales. En respuesta al requerimiento tradicional de “guerra justa”, por el cual una guerra solo puede ser justa si es dirigida por una autoridad competente, intentó demostrar que puede investirse de tal autoridad no solo a estados soberanos, sino a las compañías comerciales privadas, que pueden, de manera legítima, involucrarse en los más agresivos actos militares para obtener ventajas comerciales. De hecho, los mismos principios que se citan como centrales de sus *restricciones* a la guerra pueden, y se escribieron para, tener el efecto contrario.

Grotius, como cualquier otro teórico del siglo XVII, pasa por tener una concepción del estado de la naturaleza según la cual los individuos poseen derechos naturales más básicos que, e independientes de, la sociedad civil. Al mismo tiempo, los estados, que no pueden poseer ningún poder que los individuos no tengan ya en la naturaleza, deben, según él, al igual que los individuos, regirse por los mismos principios morales. Aunque en general se da por senta-

do que plantea condiciones estrictas al recurso legítimo de la guerra, esta concepción, con todas sus implicaciones de largo alcance para la teoría política en general, fue elaborada por Grotius (en una época en que los holandeses se lanzaban a la expansión comercial en las Indias) para defender la acción militar agresiva, no solo por los estados, sino por los mercaderes privados —acciones tales como la captura de los barcos portugueses— sobre la base de que los individuos, del mismo modo, e incluso antes que los estados, tienen el derecho de castigar a quienes les hagan daño. Grotius, como lo presenta Richard Tuck, “hizo este planteamiento notable de que no hay diferencia moral entre los individuos y los estados, y que ambos pueden usar la violencia de la misma forma y con los mismos fines.”<sup>11</sup>

Pero la violencia en busca de ventajas comerciales, ejercida por estados o comerciantes privados, a primera vista, no parece auto-defensa. Así que Grotius fue aún más allá, y de forma efectiva construyó toda una teoría política sobre el principio de que la autopreservación es la primera y más fundamental ley de la naturaleza, y luego definió la autopreservación de la manera más amplia. Primero, significa que a los individuos y a los estados se les permite, quizás incluso se les obliga a, obtener “aquellas cosas que necesitan para su subsistencia”. Aunque no puede, en el proceso, atacar a quienes no les hayan infligido daño, su autopreservación es lo más importante.

La idea de daño que tiene Grotius resulta ampliamente permisiva, mientras que los principios morales a los que están sujetos los individuos y los estados son mínimos. La noción de algún tipo de sociedad internacional unida por ciertas reglas comunes se considera una de las mayores contribuciones de Grotius al derecho internacional y al orden mundial pacífico. Pero su argumentación tiene mucho menos que ver con lo que los individuos y los estados se deben unos a otros que con el derecho que tienen a castigarse

mutuamente en busca del propio interés, no solo en defensa de quienes los atacan, sino también “proactivamente”, como en rivalidades puramente comerciales. “Grotius”, concluye Tuck, “adjudica a un estado la mayor cantidad posible de derechos de largo alcance que estaban disponibles en el repertorio contemporáneo para hacer la guerra.”<sup>12</sup>

Esto incluía no solo una amplia gama de derechos internacionales de castigo, sino también, finalmente, el derecho a apropiarse del territorio ajeno. Para apoyar este derecho, Grotius se vio obligado a desarrollar una teoría de la propiedad, y en este punto su oportunismo ideológico resulta particularmente chocante.

En primer lugar, su principal preocupación al construir su teoría de la propiedad era defender la libertad de los mares para desafiar los derechos de sus rivales, como, por ejemplo, los portugueses, a reclamar la propiedad sobre los mares y a monopolizar las rutas comerciales. Solo se puede tener derecho a apropiarse, sostenía, de bienes susceptibles de ser consumidos o transformados individualmente. El mar no puede apropiarse, porque, como el aire, no puede ocuparse o utilizarse de esta manera y, por tanto, es una posesión común. Más aún, aquello que no puede convertirse en propiedad privada, argüía (contrariamente a las concepciones tradicionales de la jurisdicción política), tampoco puede, por la misma razón, ser propiedad pública del estado, dado que ambas propiedades, la privada y la pública, surgen de la misma forma. No es posible una jurisdicción estatal allí donde la forma de control que implica la propiedad es imposible incluso en principio.

No resulta difícil comprender de qué manera se puede justificar sobre estas bases la intervención militar contra aquellos cuyo único error haya sido afirmar un derecho, aceptado hasta ese momento, de jurisdicción estatal sobre las aguas territoriales, o el derecho a regular ciertas zonas pesqueras y rutas comerciales. Este principio, por supuesto, tampoco excluye la monopolización *de facto* del

comercio que los propios holandeses llevaban a cabo en algunos sitios en los que simplemente coaccionaban a las poblaciones locales imponiéndoles tratados para establecer monopolios, al tiempo que rechazaban agresivamente a sus rivales europeos.

En este punto, de cierto modo, Grotius se interesaba más por lo que *no* es propiedad que por lo que sí lo es. Para llevar a cabo el propósito de defender las prácticas comerciales holandesas, y en particular las acciones de la Compañía de las Indias Orientales, bastaba con insistir en la libertad de los mares y el derecho a impulsar los intereses comerciales de manera agresiva. Pero, como señala Tuck, el cambio en la política comercial holandesa en virtud del cual las compañías comerciales comenzaron a interesarse más en los asentamientos coloniales, inspiró a Grotius a modificar su teoría original sobre la propiedad para incluir también este requerimiento.

Una vez construido el argumento de que algo sólo puede convertirse en propiedad si se puede consumir o transformar individualmente, lo cual puede ser válido para la tierra, pero no para el mar, a continuación elaboró la otra cara de ese argumento: si los bienes utilizables permanecían ociosos, no existía propiedad alguna en ellos, y por tanto las personas podían apropiarse de la tierra ajena ociosa. Grotius sostenía que ninguna autoridad local puede, de manera legítima, impedir el libre tránsito o la ocupación de tierra ociosa, y cualquier tentativa en ese sentido puede, de manera legítima, ser impugnado por medios militares. Sin embargo, dado que la tierra, a diferencia del mar, era susceptible en principio de ser transformada en propiedad, también era susceptible de jurisdicción política. Grotius nunca negó que las autoridades nativas conservaban su jurisdicción general sobre la tierra, algo que las compañías comerciales holandesas efectivamente aceptaron al buscar la aprobación de estas autoridades locales, e incluso al pagarles para retirar las tierras de su jurisdicción. Pero el principio básico se

mantenía: la tierra ociosa o yerma —o sea, no cultivada— no era propiedad y podía ser ocupada por personas capaces y deseosas de cultivarlas. La argumentación de Grotius tenía claros puntos de contacto con el principio de *res nullius* del derecho romano, que establecía que cualquier “cosa vacía”, como la tierra ociosa, era propiedad común hasta que fuese puesta en uso, en el caso de la tierra especialmente en uso agrícola. Este argumento se convirtió en una justificación común de la colonización europea.<sup>13</sup>

Grotius desarrolló una teoría sobre la política, la propiedad y la guerra que sirvió ampliamente a los objetivos del imperio más completamente comercial del mundo. Pero esta no bastaría para una nueva forma de imperialismo que ya estaba surgiendo en otras partes. En los capítulos siguientes, rastreamos el desarrollo de una forma genuinamente capitalista de imperialismo necesitada de diferentes prácticas y teorías, que ni las más agresivas justificaciones de imperio habían contemplado aún.

## IV

### UN NUEVO TIPO DE IMPERIO

Todos los principales imperios europeos recurrieron a colonias de poblamiento hasta cierto punto, pero las colonias de pobladores blancos fueron la esencia del imperialismo británico como de ningún otro. Los británicos, y particularmente los ingleses en los primeros tiempos del imperio, se contemplaron conscientes de ser el primer imperio, desde tiempos de Roma, que tuviera éxito en fortalecer el poder imperial por medio de la colonización. En los demás casos europeos que hemos sometido a discusión hasta ahora, el imperio tenía que ver con la dominación del comercio, o era un medio para extraer recursos preciosos, en gran parte a través del trabajo indígena. Aunque se sobreentiende que estas dos formas de imperialismo requirieron grados sustanciales de asentamiento colonial, para la colonización inglesa éste se convirtió en un fin en sí mismo, y ningún otro poder imperial dependió de las colonias de poblamiento blanco en igual medida.

También fue Inglaterra la que vio surgir por vez primera un sistema capitalista, y fue Inglaterra la primera que creó una forma de imperialismo impulsada por la lógica del capitalismo. Podría parecer que la combinación de las relaciones de propiedad social capitalistas y la expropiación por la fuerza de territorio colonial contradice el planteamiento de que el capitalismo se caracteriza por modos económicos de apropiación, a diferencia de las formas

extraeconómicas que dominaban las sociedades no capitalistas. La colonización puede parecer una forma más antigua, menos capitalista, de poder imperial que un imperialismo comercial cuyo objetivo principal no es la apropiación de territorio, sino simplemente la supremacía en el comercio. Y sin embargo fue la colonización inglesa, a diferencia del imperialismo comercial veneciano u holandés, la que estaba respondiendo a los imperativos del capitalismo.

#### COLONIA<sup>4</sup>

En 1516, Tomás Moro se convirtió, con su obra clásica *Utopía*, en el primer escritor inglés de primera magnitud en revivir el antiguo concepto romano de *colonia* para designar el poblamiento de tierras extranjeras. Planteaba que los habitantes de su Utopía enviarían a su población excedente a establecer colonias en otros territorios. En el Libro II, Moro sugiere que, de manera ideal, ocupar tierra colonial y hacerla productiva beneficiaría tanto a los colonos como a las poblaciones indígenas. Pero argüía que en algunos casos se justificaría que los colonos se apoderasen de territorios por la fuerza, incluso cuando ello requiriera el desplazamiento forzoso de pueblos indígenas. Si los nativos no estuvieran dispuestos a incorporarse al modo productivo de vida de los colonos, sería legítimo que se apoderaran de la tierra que no estuviera utilizada de manera productiva quienes pudieran hacerla fructificar. En esos casos, la ley natural autorizaba a los colonos a apropiarse de la tierra sin permiso (y en este punto va más lejos de lo que iría Grotius un siglo y tanto después) de ninguna autoridad local:

Si hay cualquier aumento por toda la isla, entonces, sacan a cierto número de sus ciudadanos de los varios poblados y los envían al continente vecino, donde, si ven que los habitantes tie-

nen más tierra de la que puedan cultivar bien, establecen una colonia e introducen a los habitantes en su sociedad, si están dispuestos a vivir con ellos; y cuando lo hacen por su propia voluntad, se introducen rápidamente en su modo de vida, y se avienen a sus reglas, y esto resulta ser una felicidad para ambas naciones; pues, según su constitución, se le dedica tanto cuidado a la tierra que se vuelve suficientemente productiva para ambas, aunque de otro modo pudiera ser demasiado limitada y yerma para cualquiera de las dos. Pero si los nativos rehúsan avenirse a sus leyes, los expulsan de los límites que demarcan para sí, y usan la fuerza si se resisten. Porque consideran una causa muy justa de guerra el hecho de que una nación impida que otras posean una parte de esa tierra que no usan, y en vez de ello dejan que permanezca ociosa y sin cultivarse; puesto que cada hombre tiene, por ley natural, derecho a una porción de la tierra desperdiciada de esa manera que sea necesaria para su subsistencia.

Más tarde, en el siglo dieciséis, Inglaterra iba a emprender una empresa colonial brutal que justificaría la expropiación forzosa de las poblaciones locales en términos muy parecidos a los del proyecto utópico de Moro. Pero los ingleses irían todavía más lejos, al extender los principios esbozados por Moro para hacerlos abarcar no sólo la tierra que no estuviera usándose o cultivándose en absoluto, sino la tierra que no fuera usada de manera *suficientemente* productiva, ni del modo correcto, según los patrones de la agricultura comercial inglesa.

Este concepto de colonización debe entenderse en el contexto de los acontecimientos internos en Inglaterra. Después de todo, fue en la propia Inglaterra donde ocurrió por primera vez la “colonización” de tierras de una manera que iba a determinar el rumbo de la expansión imperial británica. En el siglo dieciséis hubo un apreciable aceleramiento de un proceso que se había estado produciendo durante algún tiempo, y que iba a sentar no sólo los principios

de la agricultura capitalista en el país sino también la lógica del imperio.

La tierra recién separada del “baldío” y cultivada, junto con tierras solariegas arrendadas por amos señoriales, fue sometida cada vez más a nuevas formas de tenencia, distintas de las consuetudinarias que habían dominado las relaciones entre los terratenientes y los campesinos y la relación de ambos con la tierra; y estas nuevas formas de tenencia irían relegando cada vez más a las formas consuetudinarias más antiguas. Hasta los arriendos consuetudinarios a menudo funcionaban según los nuevos principios, y la vieja ley consuetudinaria que les imponía restricciones fue desplazada por conceptos de ley común sobre la propiedad privada exclusiva. Los arriendos que dejaban de estar sometidos a las restricciones de rentas fijadas por la costumbre se modificaron para que respondieran al mercado. Los terratenientes podían variar las rentas según las condiciones del mercado, y podían imponer el “mejoramiento” de la tierra como condición de los arriendos, lo que tendía a hacerlos accesibles sólo a los granjeros que ya tuvieran éxito y que pudieran emprender las mejoras con vistas a incrementar la productividad y la ganancia. Esto no implicaba necesariamente que las rentas fuesen muy elevadas, aunque tenderían al alza en la medida en que se mejorase la tierra. Podía lograrse un equilibrio entre darle a un arrendatario suficiente seguridad para alentar el mejoramiento, y extraer una buena renta (y a menudo lo que equivalía a la compra del arriendo en forma de un pago de entrada) de los arrendatarios prósperos. A su vez, estos arrendatarios a menudo empleaban trabajo asalariado —con lo que establecían la famosa “tríada” de la agricultura capitalista, o sea, la red formada por el terrateniente, el arrendatario capitalista y el trabajador asalariado—, y el número de trabajadores disponibles crecía en la medida en que los pequeños productores eran desechados por improductivos y la tierra se concentraba cada vez más en manos de los terratenientes “en vías de

mejoramiento” y sus arrendatarios comercialmente exitosos.

A medida que los terratenientes perdían sus poderes extraeconómicos a favor de un estado cada vez más centralizado, proceso que fue acelerado por la monarquía de los Tudor, su riqueza dependió cada vez más de la productividad y del éxito comercial de sus arrendatarios. Esto, a su vez, aumentó la presión con vistas a concentrar tierras en manos de los terratenientes y de los granjeros más exitosos, que tenían el capital y la flexibilidad necesarios para extraer más ganancias de la tierra. Con esa presión, el cercado de tierra comunal, o de los campos abiertos por acuerdo comunal, o por intercambios entre los pequeños dueños de tierra, fue reemplazado por un proceso más coercitivo de extinción de los derechos consuetudinarios, que expulsó de sus tierras a los pequeños productores y excluyó a la comunidad de la regulación de la producción. Incluso sin el desalojo coercitivo, las tenencias consuetudinarias eran remplazadas cada vez más por arriendos económicos y rentas competitivas. La creciente polarización entre los granjeros capitalistas de éxito y los arrendatarios consuetudinarios que obraban sobre la base de principios más antiguos apresuró —por medios puramente económicos— el desplazamiento de los productores más pequeños que sufrían rentas inflexibles y carecían tanto de los medios como del incentivo para producir de manera competitiva.

Aunque estos procesos tardaron en cristalizar, el siglo dieciséis, como señalara R. H. Tawney hace mucho, marca la culminación del tránsito “del concepto medieval de la tierra como la base de las funciones y obligaciones políticas al punto de vista moderno que la considera como una inversión productora de ingresos.”<sup>1</sup> Si bien los señores feudales habían dependido del dominio que ejercían sobre los hombres, tanto por la fuerza de trabajo como por el servicio militar, el nuevo tipo de terrateniente era cada vez más dependiente de las ganancias comerciales que generaba su tierra. Sus administradores y agrimensores se preocupaban cada vez más por

medir el valor puramente económico de la tierra —las rentas de mercado que podía obtener, en contraste con las rentas consuetudinarias o los servicios de trabajo obligatorio que en otro tiempo constituyeran el principal valor de la tierra para sus dueños y señores.

Las nuevas relaciones entre terratenientes y arrendatarios inevitablemente afectaban a su relación con la tierra y el mismísimo significado de la propiedad. Al irse convirtiendo la productividad y la susceptibilidad de ganancia de la agricultura en preocupaciones esenciales, tanto de los terratenientes como de sus arrendatarios, las reclamaciones de derecho a la tierra dependieron cada vez más de su “mejoramiento”, su uso productivo y lucrativo, en el sentido de que el éxito en la agricultura comercial dio a los campesinos acceso privilegiado a más y mejor tierra; en segundo lugar, en el sentido de que incluso los derechos legales de propiedad estaban sujetos a los mismos requisitos. El mejoramiento, por ejemplo, podía ser la consideración decisiva en disputas legales sobre cercados. Tales concepciones de derechos de propiedad se asentaban sobre nuevos principios de valor, y estos se irían desarrollando eventualmente a partir de los cálculos rudimentarios del agrimensor, que medía la “plusvalía” de que disfrutaban los arrendatarios consuetudinarios que pagaban rentas inferiores al precio del mercado, hasta llegar a complejas teorías económicas en las que el valor se creaba en la producción y no derivaba sencillamente de un intercambio comercial desigual.

Esta era, pues, la lógica del capitalismo agrario, que envolvía gradualmente los campos ingleses, y con ella vinieron nuevos principios de expansión imperial. La historia del capitalismo agrario temprano —el proceso de “colonización” interna, la sustracción de tierra del “erial”, su “mejoramiento”, el cercado y nuevas concepciones de derechos de propiedad— fue reproducida en la teoría y la práctica del imperio.

## LA COLONIZACIÓN DE IRLANDA

Es un hecho sorprendente que, a pesar de sus habilidades en la navegación, Inglaterra fue lenta en su incorporación a la carrera europea por la supremacía comercial. Cuando se lanzó seriamente a la expansión de ultramar, ciertamente no lo hizo para garantizar el acceso comercial a sus negociantes y compañías comerciales; a aquellas alturas su desarrollo económico interno había hecho surgir otros principios de imperio. Los “laboratorios” de este nuevo imperio no estaban en ultramar, sino más cerca del país, en las regiones fronterizas de las Islas Británicas y, sobre todo, en Irlanda.<sup>2</sup>

“La más potente lección demostrada por la experiencia irlandesa”, escribe un historiador del Imperio Británico en Irlanda, “es que el establecimiento de colonias de poblamiento, basado en el modelo romano, era factible en el mundo moderno, y el rasgo más distintivo del futuro Imperio Británico dentro del espectro de imperios europeos de ultramar es el puesto prominente del que disfrutaban en su seno las colonias de poblamiento blanco.”<sup>3</sup> Habría podido agregar que la lección más potente demostrada por la experiencia agraria inglesa dentro del país fue que el poblamiento colonial era posible en el mundo moderno sobre nuevas bases.

A fines del siglo dieciséis, a la luz del desorden y la rebelión en Irlanda, el estado de los Tudor emprendió un nuevo y brutal proyecto de colonización. Lo novedoso de este proyecto no era que movilizara una sociedad público-privada al alentar el asentamiento de colonos privados allí. Hacía mucho tiempo que en Irlanda se habían asentado señores ingleses, y el estado, tal como era en la Edad Media, había confiado en gran medida en esos señores militares más o menos feudales para que sometieran a “los salvajes irlandeses”. Pero a la altura del siglo dieciséis, este modo feudal de dominio imperial había fracasado como medio de dominación

colonial; y los intentos de imponer el orden por la vía de incorporar a Irlanda al estado inglés evidentemente no estaban funcionando, en buena medida porque las antiguas familias señoriales inglesas reclamaban el control sobre sus territorios y lo afianzaban con su propio poder militar. La guerra y el robo entre los lores ingleses eran en sí mismos una amenaza constante al orden. Para establecer el control tanto sobre los irlandeses como sobre los antiguos (católicos) ingleses, la monarquía de los Tudor, al tiempo que consolidaba el estado inglés en el país, lanzaba una política mucho más agresiva de colonización, que sería “el principal legado de la Irlanda isabelina tardía a la colonización inglesa en el Nuevo Mundo.”<sup>4</sup>

El objetivo, sin duda, era la conquista, pero la conquista militar no bastaría. Tampoco se limitarían los ingleses a depender simplemente de la imposición de su gobierno y sus leyes a los recalcitrantes irlandeses. La política no era sólo imponer el dominio inglés, sino transformar la propia sociedad irlandesa por medio de la “plantación”, el poblamiento de colonos ingleses y escoceses que se darían a la tarea de hacer producir la tierra. La intención declarada era reproducir las relaciones de propiedad social del sudeste de Inglaterra, introduciendo la forma de relación terrateniente-arrendatario que se había estado estableciendo en la campiña inglesa, con el objetivo de reproducir la agricultura comercial inglesa. El efecto sería no sólo “civilizar” a los irlandeses sino también, o al menos esa parecía ser la intención, absorber a Irlanda en la economía inglesa, convirtiéndola en una dependencia, de una forma que intentos anteriores de integración política y jurídica no habían conseguido.

En vísperas de este nuevo programa colonial, zonas de Irlanda ya dominadas por los ingleses habían introducido hasta cierto punto la agricultura inglesa. Pero ahora la política era transformar totalmente las relaciones agrarias, incluso, o especialmente, en zonas que seguían siendo dominadas por relaciones sociales y prácticas

indígenas. Los ingleses tratarían de erradicar el sistema irlandés de propiedad a favor de las tenencias comerciales al estilo inglés, y reemplazar lo que se había dado en llamar una “economía redistributiva orientada hacia el consumo” por una comercial, impulsada por los imperativos del mercado.<sup>5</sup> Los jefes supremos irlandeses, así como los señores ingleses, que usaban su poder extraeconómico para arrebatarles tributos a los que estaban bajo su autoridad, serían reemplazados por terratenientes cuya riqueza derivaba de rentas generadas por arrendatarios dedicados a la agricultura comercial productiva. Estos efectos se conseguirían mediante la expropiación y el desplazamiento a gran escala de los irlandeses, y las concesiones de tierra a los ingleses y escoceses, aunque algunos señores irlandeses conservarían su tierra al convertirse ellos mismos en terratenientes “en vías de mejoramiento” e incluso tomarían arrendatarios ingleses y escoceses.

La primera plantación de envergadura de este tipo fue en Munster y comenzó a funcionar en el decenio de 1580-1589, con un gran número de colonos y una enorme transferencia de tierras de los irlandeses a los colonos ingleses y escoceses. Cuando el estado de los Tudor afrontó el mayor desafío a su autoridad en la provincia del Ulster, puso en marcha, a principios del siglo diecisiete, un esfuerzo aún más abarcador para transformar a Irlanda por medio de la plantación y concesiones de tierra a ingleses y escoceses, así como a los irlandeses leales. Los resultados fueron inmensamente lucrativos para estos terratenientes “en vías de mejoramiento”.

La Plantación del Ulster produjo uno de los documentos más reveladores de las empresas coloniales tempranas de Inglaterra. El abogado, estadista y escritor Sir John Davies, que fue uno de los principales arquitectos del imperialismo inglés en Irlanda, se mostraba particularmente virulento con los irlandeses y tenía mucho interés en someterlos mediante la conquista y la expulsión o el traslado. Justificó la Plantación del Ulster invocando, por ejemplo, el

traslado de los árabes en España, o el de los clanes problemáticos de las fronteras escocesas. Pero también ofreció una justificación más eficaz.

En una carta al conde de Salisbury en 1610, luego de argüir que el rey tenía supremos derechos sobre la tierra no sólo por la ley consuetudinaria inglesa (lo cual, en cualquier caso, no era ninguna ley en absoluto, sino sólo la costumbre “obscena” e “irrazonable”), Davies insistió en que el rey no sólo tenía el derecho por ley, sino que estaba obligado por su conciencia a apoderarse de la tierra irlandesa:

...Su Majestad está obligado por su conciencia a usar todos los cursos de acción legales y justos para conducir a su pueblo del barbarismo a la civilización; la desatención de ello hasta el momento presente ha constituido una culpa imputable a la Corona de Inglaterra. Ahora bien, la educación no puede de ninguna manera sembrarse entre ellos por esta plantación mixta de algunos de los nativos y luego acordándoles sus posesiones por el proceder del derecho consuetudinario; porque a si ellos se les permitiera poseer el país entero, como lo han hecho sus clanes a lo largo de muchos cientos de años en el pasado, nunca, hasta el fin del mundo, construirían casas, ni harían barrios ni aldeas, ni abono artificial, ni mejorarían la tierra como debe ser; por lo tanto, no compagina ni con la política cristiana, ni con la conciencia, permitir que un país tan bueno y fructífero permanezca echado a perder como yermo, cuando Su Majestad puede legalmente ordenar su entrega a personas que hagan en él una plantación civilizada.

De nuevo, Su Majestad puede emprender este curso de acción en paz con su conciencia porque tiende al bienestar de los habitantes de muchas maneras; pues la mitad de sus tierras ahora son yermas, en razón de lo cual las que están habitadas no han sido mejoradas siguiera a la mitad del valor; pero cuando se plante entre ellos a los colonos..., y esa tierra esté plenamente surtida y

abonada, dos kilómetros cuadrados tendrán más valor que veinte en la actualidad.

Este pasaje recuerda a Tomás Moro, pero ya avanza, significativamente, un paso más allá de la justificación bastante intransigente de Moro de la expropiación colonial sin el visto bueno de las autoridades locales, por no mencionar el antiguo principio romano de *res nullius* y el derecho a reclamar tierras desocupadas. Para Davies el criterio no es sencillamente que no haya ocupación, ni siquiera que no exista ningún cultivo. El asunto decisivo es el *valor*, entendido en un sentido específicamente inglés. Las tierras irlandesas pueden ser expropiadas, no porque estén inhabitadas (que no lo están), ni siquiera porque no estén cultivadas (que sí lo están), sino porque no son gananciosas y lucrativas según los patrones de la agricultura comercial inglesa. Su valor es inferior a la décima parte del que tendrían por medio de un mejoramiento de tipo inglés.

Es imposible sobrevalorar el significado de este paso conceptual. Testimonia acerca de los nuevos principios de propiedad ya introducidos en la campiña inglesa y ahora invocados como justificación del imperio. El imperio ha dejado de ser sencillamente un medio para someter a las poblaciones con propósitos de impuesto y tributo o con miras a la extracción de preciadas riquezas. Tampoco es simplemente un medio para garantizar la supremacía comercial por medio del control de las redes de intercambio. Aquí podemos observar el tránsito de los conceptos comerciales de ganancia —las ganancias del intercambio desigual, “comprar barato” y “vender caro”— a la ganancia capitalista, la ganancia derivada de la producción competitiva, a partir del incremento de productividad que el “mejoramiento” posibilita. Y estos nuevos conceptos de propiedad y ganancia vienen acompañados de nuevas formas de, y nuevas razones para, colonizar. Si, como decía Taw-

ney, la Inglaterra del siglo dieciséis marcó un tránsito claro de los conceptos medievales de la tierra como fuente de servicios de trabajo y fuerza militar, a los de la tierra como inversión para extraer ganancias, algo muy parecido podría decirse sobre el modo de imperio que los ingleses —en Irlanda— fueron los primeros en aplicar.

## EL VALOR DEL IMPERIO

Los mismos principios estarían operando en la conquista, incluso más brutal, de Oliver Cromwell varias décadas después. A aquella altura, Inglaterra tenía una fuerza militar mucho más efectiva, un ejército permanente que podría haber sido el mejor de Europa. En respuesta a la rebelión irlandesa, Cromwell movilizó con enorme energía esas fuerzas. De nuevo, el objetivo era desposeer a los dueños de tierra irlandeses y reemplazarlos por pobladores coloniales, esta vez con una expulsión aún más completa de los propietarios católicos. Se les permitiría a algunos católicos conservar pequeños trozos de tierra al oeste del Shannon, pero su acceso al mar y el contacto con el extranjero quedaría bloqueado por un asentamiento de soldados-colonos.

Este ejercicio masivo de colonización fue diseñado para transformar a la totalidad de la sociedad irlandesa de manera más completa que nunca antes, y ello requirió un planeamiento complejo. La condición más importante fue una medición de la tierra, el Apeo Down, llevado a cabo por el Agrimensor General de Cromwell, William Petty, que le concedió a Irlanda “el dudoso mérito de ser el país más certeramente medido y trazado en mapas de toda Europa”<sup>6</sup>. Petty, a quien muchos considerarían después el fundador de la economía política clásica, emprendió no solo el trazado de la tierra en mapas, sino también el cálculo de su valor con el propósito

de su distribución equitativa entre los soldados de Cromwell y otros que habían contribuido a la empresa colonial, así como para propósitos fiscales. Introdujo sus propios criterios originales de valoración, que sentaron bases teóricas para los conceptos capitalistas de valor que ya estaban apareciendo en la práctica. Aunque comenzó como un método para establecer el valor de la tierra, también apuntalaría la política comercial de Inglaterra; y con la teoría del valor vino la nueva “ciencia” capitalista de la economía política.

En su esfuerzo por establecer la rentabilidad relativa de la tierra, por determinar no solo la distribución, sino también las rentas y los impuestos apropiados para cualquier trozo de tierra, Petty sostuvo que el valor no podía ser determinado sencillamente por intercambios comerciales más o menos accidentales, “los negocios que unos cuantos hombres cierran unos con otros por ignorancia, apresuramiento, ideas erróneas o, si no, apasionamiento o acompañados por la bebida”.<sup>7</sup> En primera instancia, sería necesario medir el “valor intrínseco” de la tierra, la plena medida de los productos que podría rendir, por ejemplo, el peso del heno que un trozo de tierra podría producir en comparación con otro. Pero se requería un paso ulterior para permitir transacciones comerciales, que demandaban algún medio constante de medir el “valor extrínseco” de las mercancías en términos monetarios. Aquí, Petty introdujo una innovación de envergadura que iba a afectar profundamente el desarrollo de la economía política. El patrón común de medición entre dos mercancías completamente distintas —cierta cantidad de heno, por ejemplo, frente a la plata requerida para pagarla— era el trabajo que se necesitaba para producir las. Esto determinaba el precio “natural” y también permitía un estimado de la renta apropiada.

Petty no iba a detenerse en la medición del valor de la tierra. También calculó, en *The Political Anatomy of Ireland* (*La anatomía*

*política de Irlanda*) de 1691, el valor comparado de los seres humanos en sociedades mejoradas frente a los de sociedades no mejoradas. Partiendo de un valor comparable al precio de los esclavos africanos —25 libras esterlinas por un varón adulto—, Petty calculó que el mejoramiento de Irlanda, bajo los auspicios de una potencia imperial cuyo objetivo era transformar a los irlandeses en un pueblo totalmente distinto, podía elevar el valor de un irlandés hasta el de un inglés, valorado en 70 libras esterlinas.

La “teoría del valor a partir del trabajo” elaborada por Petty es indicativa de una economía en la que la ganancia no es generada sencillamente por el intercambio comercial, los “negocios que unos cuantos hombres cierran”, sino por la producción competitiva. Como otros de sus contemporáneos, Petty se interesaba por las políticas económicas que tenían el objetivo primario “de garantizar el despliegue más eficiente de los recursos humanos y materiales... Comprendieron que ya no era posible mantener un sistema basado en un monopolio de exportación de paños caros a distintas partes de Europa. Sus políticas económicas ponían énfasis en el abaratamiento competitivo, la diversificación económica y la expansión del comercio fuera de Europa.”<sup>8</sup> “Para proporcionar medios de vida a los pobres, haced progresar el comercio y florecer todas las manufacturas,” escribió Petty,

Inglaterra debería empeñarse en convertirse en el almacén de Europa y, con otros países, en los mercados. Para lograrlo, debía alentarse a todos los tenderos y trabajadores, e inventarse todos los modos compendiosos posibles por los que pudieran llegar a vender sus manufacturas y mercaderías a precios inferiores a los de cualquier otro país. Eso sería preferible a fortalecer a sus corporaciones monopólicas en la ignorancia y el ocio.<sup>9</sup>

Este énfasis en el abaratamiento competitivo, distinto de los métodos no capitalistas de garantizar el dominio comercial por me-

dios extraeconómicos, y el modo en que estimulaba la producción eficiente, afectó no sólo el desarrollo económico en el país sino también la lógica de su expansión imperial. La expectativa era no sólo que los colonos adoptasen nuevos métodos de producción, sino también que los productos coloniales y las materias primas pudieran explotarse de modo que brindaran los medios para mejorar la producción competitiva dentro del país.

Antes de que la industrialización de Gran Bretaña pudiera absorber una gran fuerza de trabajo nacional, la masa creciente de desposeídos por el capitalismo agrario ofreció una población excedente para la expansión colonial, de un modo que, por ejemplo, la sociedad campesina de Francia nunca hizo. Además, de esta forma, el desarrollo interno de la agricultura capitalista estimuló la colonización y ayuda a explicar por qué, entre todas las principales potencias europeas, Inglaterra fue la más exitosa en el reclutamiento de pobladores coloniales. El desarrollo económico interno eventualmente ofrecería mayor número de empleos para los desposeídos de Gran Bretaña, y el abastecimiento de fuerza de trabajo en las colonias sería notoriamente suplido por la esclavitud a una escala masiva.

Por ende, las colonias podrían ayudar a mantener el orden social en el país, al tiempo que fortalecían la supremacía comercial de Inglaterra al incrementar su ventaja competitiva. Claro está, el objetivo principal era aumentar la riqueza de los ingleses creando dependencias explotables, y no engendrar competidores potenciales en las colonias. Por ejemplo, en Irlanda el estado inglés tomó medidas para bloquear el desarrollo comercial en cuanto diera muestras de oponerle competencia seria al poder imperial. Ese fue apenas el primero de muchos ejemplos en los que las irreductibles contradicciones del capitalismo —tales como la contradicción entre su impulso por expandir los imperativos del mercado de la competencia y su necesidad de oponerle resistencia a los competi-

dores, o entre su necesidad de aumentar la demanda y su tendencia a restringir la demanda por la vía de empobrecer a las poblaciones desposeídas y explotadas— se hicieron sentir en la política colonial. No hay ni que decir que, de esta y de otras maneras, el desarrollo de Irlanda ha sido conformado, desde entonces, por su temprana historia colonial de conquista, expropiación y polarización entre una masa de desposeídos y una elite imperial con sus aliados nativos.

La distinción que hace Petty entre, de un lado, la práctica de conseguir ascendencia económica por medio de monopolios comerciales y, del otro, la producción innovadora y competitiva para “vender a precios inferiores” a todos los demás, resume muy bien las diferencias entre los patrones no capitalitas del imperialismo comercial y el nuevo concepto de imperio. Los ingleses, tal como veremos, jamás volverían a ser capaces, en ninguna otra colonia de asentamiento, de reproducir las peculiares relaciones de propiedad de Inglaterra, por más que hubieran querido universalizar sus formas de tenencia o la “tríada” de terrateniente, arrendatario y trabajador asalariado. Pero el nuevo imperialismo seguiría brindando oportunidades para la producción lucrativa en las colonias y los suministros para la producción interna, así como una válvula de seguridad para la fuerza de trabajo y los trabajadores excedentes creados por la creciente productividad del trabajo.

Aquí resulta instructivo comparar, en las personas de Petty y Grotius, el caso de la nueva empresa colonial de Inglaterra con el imperio comercial más altamente desarrollado que emanaba de la República Holandesa. Aunque es cierto que los holandeses fueron pioneros en la aplicación de muchos avances a la producción, es muy revelador el hecho de que su más notable aporte teórico al imperialismo, el cuerpo de pensamiento que mejor expresaba el imperio comercial de la República, fuese una filosofía de guerra y paz y una teoría de las relaciones entre los estados, y no la

economía política de la producción competitiva.

No obstante, por más que el nuevo tipo de imperio se presentase como el afán pacífico de producción y comercio, era al menos tan violento como cualquier otro. Inglaterra, por supuesto, no abandonó las rivalidades extraeconómicas que determinaban la supremacía comercial entre las potencias europeas. Por el contrario, Gran Bretaña dependería cada vez más de una fuerza naval masiva para imponer su dominio sobre las redes internacionales de comercio. La nueva lógica de la apropiación capitalista por medio de la producción competitiva sentó efectivamente las bases para la competencia económica como alternativa a la rivalidad extraeconómica, y para los imperativos económicos como alternativa al dominio colonial directo. Pero pasaría mucho tiempo antes de que los imperativos económicos se difundieran y fortalecieran lo suficiente para reducir la necesidad de coerción colonial directa y del control del comercio por medios militares. A la vez, el nuevo modo de apropiación creó necesidades totalmente nuevas de violencia militar por razones entre las cuales el afán de asentamientos coloniales no fue la de menor importancia, y desde entonces el capitalismo ha seguido engendrando nuevas formas de guerras y generando nuevas razones para librarlas.

## V

### LA EXPANSIÓN DE LOS IMPERATIVOS ECONÓMICOS A ULTRAMAR

El capitalismo es impulsado de manera peculiar por imperativos económicos: de un lado, la carencia de propiedad de los productores, que los obliga a vender su fuerza de trabajo por un salario y, de otro, la sujeción de los apropiadores a las compulsiones del mercado, que los obliga a competir y acumular. Pero estos imperativos económicos requieren fuerza extraeconómica para implantarse y sostenerse. El trasplante de imperativos económicos de Inglaterra a sus territorios imperiales tuvo lugar inicialmente por medio de la expropiación colonial y la colonización forzosas. El efecto de los imperativos capitalistas que emanaban de la metrópoli imperial es, sobre todo, lo que distinguía al imperialismo británico de los demás proyectos coloniales; y por más que los historiadores discutan en torno a la contribución del imperio al desarrollo del capitalismo británico, parece indiscutible que el desarrollo del capitalismo dentro de Gran Bretaña determinó la conformación del imperialismo británico.

El terreno de pruebas para la nueva forma de imperio, como vimos, fue Irlanda; y la experiencia irlandesa aportó información al esfuerzo por extender el alcance de la economía de Inglaterra más allá de las islas británicas, al otro lado de los mares. Se esperaba que el patrón de colonización en América fuese algo parecido al poblamiento de Irlanda, pero las circunstancias, distintas, determinaron

que pronto se diferenciara del modelo irlandés. Entre las diferencias más significativas estuvo la expropiación aún más completa de los pueblos indígenas. Aquí significó no sólo la apropiación de su tierra sino también, eventualmente, su total remoción. Con pocas excepciones, no habría terratenientes ni arrendatarios —ni siquiera trabajadores— indígenas; y el trasplante se convirtió en genocidio. Al propio tiempo, las condiciones peculiares de esta vasta extensión de tierra conllevaron a que la imposición de las relaciones de propiedad social inglesas y los imperativos económicos que emanaban de la metrópoli imperial no fuesen un asunto sencillo ni siquiera para los colonos. Por lucrativo que fuera el experimento durante un tiempo, culminaría en guerra con las colonias, que el poder imperial perdió con estrépito.

Gran Bretaña iba a enfrentarse a problemas distintos, casi antitéticos, en su llamado “segundo” imperio y especialmente en la India. Aquí, en este territorio densamente poblado, con una economía altamente desarrollada y acomodos políticos complejos, no había siquiera la más remota posibilidad de dominación en primera instancia por medio de colonias de asentamiento blanco, a pesar de las dimensiones del asentamiento colonial; y, en cualquier caso, el desarrollo comercial y productivo de la India atrajo las ambiciones imperiales de Gran Bretaña por razones bastante diferentes a las de Irlanda o la América en los primeros tiempos de la colonización. Lo irónico es que, en estas condiciones, Gran Bretaña parecía, a primera vista, retroceder a formas anteriores, no capitalistas, de imperio: el imperialismo comercial de la Compañía de las Indias Orientales, y luego un imperio territorial presidido por el estado británico. Había una tensión constante entre los imperativos del capitalismo y las demandas de imperialismo territorial, que iba a seguir configurando el imperio británico hasta el final.

## EL IMPERIO COMO PROPIEDAD

No es infrecuente comparar el modo de colonización español tanto con el inglés como con el francés, como si estos dos últimos representaran simples variantes de una única forma de imperio. Por ejemplo, se nos dice que los ingleses y los franceses se interesaban por el comercio y la agricultura, y emprendieron el cultivo de la tierra en las Américas, al tiempo que los españoles “habían ido a ocupar y a sacar provecho, tal como hacían todos los buenos nobles, del trabajo de los demás.”<sup>1</sup> Esta es la razón principal de la ausencia del principio de *res nullius* en las justificaciones españolas de imperio, a diferencia tanto de los ingleses como de los franceses. Aunque a sus rivales imperiales les importaban las reclamaciones sobre la tierra, a los españoles les preocupaba al menos en igual medida el dominio de la gente y la fuerza de trabajo. Como vimos, esto significó que admitieron libremente un imperio de conquista, legitimado por la doctrina de “guerra justa”, al tiempo que los ingleses y franceses hallaron su legitimación en la justificación de la ocupación de tierras inutilizadas e improductivas.

Pero la diferencia entre los patrones francés e inglés de asentamiento en América del Norte, y especialmente entre los efectos que tuvieron en las poblaciones locales, es, a su manera, tan significativa como la diferencia entre cada uno de ellos y la colonización española. La divergencia resulta apreciable no sólo en sus relaciones diferentes con la población indígena, sino incluso en sus conceptos divergentes de *res nullius*; y ello apunta a algunas distinciones esenciales entre el comercio y el capitalismo.

El poblamiento de las Américas por los principales rivales imperiales, España, Francia e Inglaterra, ha sido resumido como sigue: “A diferencia de los franceses y los ingleses, que se asentaron primero entre la población india antes de intentar ya fuese integrarlos como habían hecho los franceses, o exterminarlos, como los ingle-

ses, los españoles se comprometieron, inclusive en los términos de las capitulaciones que se le hicieron a Colón en 1492, a la ocupación extensiva.”<sup>2</sup>

Sin duda, esas diferencias estuvieron en parte determinadas por lo que las potencias imperiales hallaron en sus distintas colonias, y particularmente las grandes diferencias entre las poblaciones indígenas, en los niveles de resistencia que presentaron y también en las posibilidades de explotación lucrativa. España, a diferencia de Inglaterra y Francia, no solo halló las riquezas de minas de oro y plata, sino que también encontró civilizaciones densamente pobladas y sedentarias con estados altamente organizados, así como con adelantos materiales y tecnológicos que en muchos sentidos eran más avanzados que los suyos. Claro está, los efectos devastadores de las enfermedades traídas por los europeos debilitaron drásticamente la resistencia de todos los pueblos indígenas, tanto en el sur como en el norte; y en ese sentido, la oposición que los conquistadores enfrentaron se diluyó por todas partes. Pero las relaciones entre conquistadores y conquistados fueron afectadas por las diferencias irreductibles en los propósitos de la colonización —entre los franceses y los ingleses, no menos que entre ambos y los españoles— que no pueden explicarse sencillamente a partir de las diferencias de las condiciones sobre el terreno.

Como hemos visto, los españoles se ocupaban en primera instancia de la extracción de oro y plata, de modo que tenían interés en explotar la fuerza de trabajo y las capacidades técnicas de los pueblos indígenas en sus colonias de América del Sur, tanto en las minas como en las plantaciones. Con certeza, eso explica en gran medida una política que, por brutal que fuese, no tenía el objetivo de eliminar a la población local. El interés primario de Francia en América fue el comercio de pieles; y en este aspecto los pueblos indígenas eran socios necesarios. Al propio tiempo, este tipo de expansión comercial, a diferencia de la colonización de la tierra para

la producción agrícola, no requería ni estimulaba ninguna ola masiva de pobladores coloniales, y, en cualquier caso, Francia, con su mayoría campesina, no había producido una población excedente como los ingleses desposeídos por el capitalismo agrario. En el siglo XVII, cuando el estado francés se lanzó a un esfuerzo sistemático por poblar la Nueva Francia, aunque sólo fuera para contrarrestar la amenaza inglesa al dominio francés del comercio de pieles, lo hizo por la vía de crear señoríos cuasi feudales. Este también fue el momento en que Francia, bajo la conducción de Colbert y Richelieu, estaba inmersa en su proyecto interno de crear un estado centralizado y unificado, con una lengua y una cultura normalizadas. Su programa de colonización tenía por objetivo extender este proceso a las colonias, con la intención de suplementar los poblados coloniales inadecuados con indígenas afrancesados, incluso unidos en matrimonio con los colonos. Este proyecto de unificación, asimilación cultural y conversión religiosa fracasó al fin y al cabo; pero aunque las relaciones de Francia con los indígenas tienen su propia historia destructiva, jamás descendieron a la brutalidad genocida de la colonización inglesa.

Los ingleses hallaron poblaciones nativas más parecidas a las de las colonias francesas que a las de las españolas, y está claro que no hallaron nada parecido a los imperios de la América Latina. Sin embargo, aunque ellos también se involucraron en el comercio de pieles, sus propósitos imperiales eran por lo general bastante distintos a los de los franceses. Si los pobladores coloniales ingleses en América alguna vez tuvieron la intención de vivir junto al pueblo indígena, pronto abandonaron esa intención y emprendieron la tarea de desplazar sistemáticamente a la población local. La naturaleza de este asentamiento colonial hizo inevitable el desenlace. Si los colonos ingleses hubieran estado interesados en primer lugar, como los franceses, en formas más antiguas de comercio y de puestos comerciales, habrían podido mantener relaciones relativamen-

te pacíficas, o en todo caso menos genocidas, con los indígenas, y habrían podido entremezclarse más con las poblaciones. Pero en la medida en que cada vez se volvía más evidente el hecho de que el objetivo de su colonización era, ante todo, la apropiación de —y el asentamiento permanente en— la tierra, un largo y sangriento enfrentamiento entre colonos y pueblos indígenas fue el resultado inevitable.

Para explicar esta diferencia bastante dramática entre el asentamiento colonial inglés y el francés, no basta sencillamente con invocar, por ejemplo, el puritanismo inglés y su convicción de que estaba realizando una obra divina al reemplazar el “salvajismo” de los paganos por la “naturaleza piadosa” de los colonos ingleses, aunque ello significara el exterminio de los “salvajes”. Tampoco basta con señalar que los ingleses necesitaban tierras para su población excedente de un modo en que Francia no la requería. Este era, claramente, un factor significativo, pero también da fe de las diferencias entre las relaciones de propiedad social francesas e inglesas en las respectivas metrópolis, que también agotaron su lógica de otras maneras.

Podemos llegar a alguna comprensión de las divergencias al considerar cómo los ingleses y los franceses concebían el principio de *res nullius*, la noción de que tierra desocupada o yerma podría ser apropiada con pleno derecho por quienes pudieran hacerla producir. He aquí como, incluso en el siglo dieciocho, el principio fue delineado en 1728 por Emeric de Vattel, en su *Le Droit de gens ou principe de la loi naturelle* (*El derecho de gentes o principio de la ley natural*) “que se convirtió en una suerte de relato de libro de texto sobre la naturaleza de las verdades naturales de propiedad en la segunda mitad del siglo dieciocho”:<sup>3</sup>

El cultivo de la tierra no solo merece la atención de un gobierno por su gran utilidad, sino que además es una obligación que

la naturaleza le impone al hombre. Por ende, cada nación está obligada, por ley natural, a cultivar la tierra que le ha tocado en suerte... Pueblos tales como los antiguos alemanes y ciertos tártaros modernos que, aunque moran en países fértiles, desdeñan el cultivo de la tierra y prefieren vivir del saqueo, fracasan en el cumplimiento del deber que tienen consigo mismos, hacen daño a sus vecinos y merecen que se les extermine como salvajes bestias depredadoras... De ese modo, aunque la conquista de los imperios civilizados de Perú y México fue una notoria usurpación, el establecimiento de varias colonias en el continente de la América del Norte —si se hiciera dentro de límites justos— podría ser enteramente legal. La gente de esas vastas extensiones de tierra más bien vagaba por ellas, en lugar de habitarlas.<sup>4</sup>

Esto fue escrito mucho después de que Francia hubiera complementado su afán por el comercio de pieles con un proyecto de poblamiento de envergadura, y, a primera vista, esta afirmación es tan bondadosa al legitimar la expropiación colonial como cualquier imperialista pudiera desear. Con seguridad habría permitido la colonización extensiva de las Américas, si no en los “civilizados imperios de Perú y México” (conquistados, claro, por los brutales españoles, distintos a sus civilizados rivales franceses e ingleses), entonces seguramente donde quiera que las poblaciones indígenas buscaran su sustento en primera instancia por medio de la caza y la recolección en vez de la producción agrícola. Aunque Vattel se opuso a Grotius por su excesiva belicosidad y por lo lejos que estaba dispuesto a llegar para justificar las guerras punitivas, lo cierto es que estuvo de acuerdo con él en cuanto a la legitimidad de la colonización;<sup>5</sup> y no queda claro que su argumentación requiriera siquiera el permiso simbólico exigido por Grotius.

Sin embargo, en esencia Vattel no fue más allá del más antiguo entendimiento del principio de que la tierra yerma estaba abierta a la apropiación para el propósito de hacerla productiva. Los “lími-

tes justos” que invocó, por más que permitieran bastante, trazaban la línea de la colonización legal entre la tierra deshabitada y la ocupada por pueblos indígenas, que no podían ser legítimamente expropiadas, y la tierra por la cual sencillamente “vagaban”, que era objeto legítimo para apropiárselo los pobladores coloniales. Los indígenas no tenían derecho a todo el inmenso continente norteamericano, y con seguridad ningún derecho a lo que no cultivaran. Pero el hecho de que tuvieran *algunos* derechos no parece haber estado en disputa. A este respecto, ese francés del siglo dieciocho no fue tan lejos como ya lo habían hecho los ingleses en el siglo diecisiete, cuando redefinieron los “límites justos” de la colonización más allá de cualquier cosa que jamás hubieran reclamado los rivales de Inglaterra.

Como vimos, a principios del siglo diecisiete, los ingleses ya estaban operando, tanto internamente, como en Irlanda, con un principio de apropiación legítima, de hecho expropiación, que abarcaba no solo la tierra ocupada sino incluso la cultivada. Más adelante en el siglo, ese principio iba a ser objeto de una elaboración más sistemática y teórica en manos de John Locke. Al igual que Petty hiciera antes que él, Locke construyó su teoría sobre la base de una concepción del valor y, al igual que Petty, le atribuye el valor de una cosa al trabajo encarnado en ella. Pero allí donde Petty desarrollara una teoría del valor según el trabajo sencillamente con el fin de medir el valor de la tierra para distribuirla y fijarle impuesto —lo cual, aunque ciertamente dotado de la intención de ser instrumento de imperio, no ofrecía en sí mismo una justificación para la colonización— Locke diseñó una teoría de *la propiedad* según el trabajo, que podía justificar no solo el desalojo o el cercado, en la metrópoli, sino también la expropiación colonial.

En efecto, Locke aportó una estructura teórica al principio ya enunciado por Sir John Davies en Irlanda: que el criterio esencial en la justificación de la expropiación colonial era *el valor*, y que el

valor debía juzgarse según el patrón del “mejoramiento” inglés. Para Locke, América era el estado modelo de la naturaleza en el que toda la tierra estaba disponible para la apropiación, porque, aunque ciertamente estaba habitada e incluso a veces cultivada, no había ningún comercio verdadero, y por ende ningún “mejoramiento”, ningún uso productivo y lucrativo de la tierra, y por lo tanto ninguna propiedad real. Tal como Davies hiciera en Irlanda, Locke comparó el “valor” de la tierra no mejorada en América con el valor muchísimo mayor de la tierra en Inglaterra. Esa enorme diferencia no estaba determinada por ninguna variación del valor “intrínseco” de la tierra entre los dos casos —su fertilidad y su calidad natural— sino más bien por el valor de cambio creado en la producción, que dependía no solo de los mejoramientos en la producción, sino también de la existencia de un sistema comercial que impulsaba esos mejoramientos y generaba ganancias. La creación de valor establecía un derecho a la propiedad allí donde ninguna propiedad individual existiera antes. Esta teoría de la propiedad justificaba al mismo tiempo las prácticas de los colonialistas en las Américas y de los terratenientes capitalistas en la metrópoli, intereses que se combinaban perfectamente en la persona del mentor de Locke, el primer conde de Shaftesbury.

Los comentaristas han señalado que Locke le introdujo una importante innovación al principio de *res nullius* al justificar la apropiación colonial de la tierra yerma sin el consentimiento de ningún soberano local, y que les proporcionó a los colonos un argumento que justificaba sus acciones sobre la base de la ley natural, sin referirse para nada a la autoridad civil.<sup>6</sup> En ese sentido, llegó incluso más allá que Grotius, con su equívoco reconocimiento de la autoridad local, si bien en ello Locke sí tuvo, tal como vimos, un precursor en Tomás Moro. Pero hay algo incluso más sobresaliente en el argumento de Locke, que debe menos a las tradiciones legales y filosóficas paneuropeas que a la experiencia específica de

Inglaterra, y a sus relaciones internas de propiedad incluso antes de sus empresas coloniales.

Al igual que Grotius, Locke asocia la propiedad al uso y la transformación. Pero no se limita a argumentar que las cosas se pueden convertir en propiedad cuando, y solo cuando, son usadas y transformadas. La cuestión es más bien que el derecho de propiedad deriva de la creación de valor. Su famosa teoría de la propiedad según el trabajo, que aparece en el capítulo quinto de su Segundo Tratado sobre el Gobierno Civil —según el cual adquirimos propiedad sobre algo cuando “mezclamos” con ello nuestro trabajo— está llena de complejidades (incluida la cuestión del trabajo *de quién*, ya que el amo tiene derecho a la propiedad proveniente del trabajo de sus servidores) que no hay espacio para explorar aquí. Pero una cosa que queda clara más allá de toda duda es que la creación de valor es la base de la propiedad. El trabajo establece un derecho de propiedad porque es el trabajo el que “pone la diferencia de valor entre todas las cosas” (# 40). Y el valor en cuestión no es valor “intrínseco”, sino *de cambio*.

Esto implica, no sólo que la mera ocupación no es suficiente para establecer los derechos de propiedad, ni tampoco que la caza y la recolección no puedan establecer el derecho de propiedad al tiempo que la agricultura sí puede, sino también que la agricultura insuficientemente productiva y lucrativa, según los patrones del capitalismo agrario inglés, constituye efectivamente tierra baldía. La tierra en América está abierta a la colonización, según arguye Locke, porque un acre de tierra en la “no mejorada” América, que puede ser tan naturalmente fértil como un acre en Inglaterra, y tener el mismo valor “intrínseco”, no vale una milésima del acre inglés, si calculamos “toda la ganancia que un *indio* recibiría por ella si fuese valorada y vendida aquí” (no. 43). Esto quizás no signifique que un uso más productivo siempre derrotará al menos productivo (aunque en la práctica ese sería el efecto de la produc-

ción competitiva); y que, una vez sacada de la posesión común, la propiedad individual no pueda sencillamente ser apropiada para un uso más lucrativo. Pero lo que sí significa es que, cuando no hay comercio verdadero y por lo tanto no hay mejoramiento, como en el caso de los amerindios (al menos tal como lo entiende Locke), no hay propiedad; y cualquier tierra que fuese dejada en ese estado quedaría disponible para la apropiación. Esto se aplicaría no solo a la tierra por la que vagan los cazadores-recolectores, sino también a la tierra cultivada por los indígenas, como muchos de los casos con los que se toparon los colonos ingleses.

Por tanto, Locke va más allá, incluso, de Grotius al sentar la primacía de la propiedad privada sobre la jurisdicción política en las colonias. De hecho, la jurisdicción política en cualquier extremo de la relación colonial está visiblemente ausente. Locke sí invoca una teoría de “guerra justa” con el propósito de justificar la esclavitud, como hicieron otros antes que él, arguyendo que los cautivos apresados en una guerra librada de manera legítima pueden ser justamente esclavizados; sin embargo, su teoría de la colonización no es una teoría de guerra o de derecho internacional, sino una teoría de la propiedad privada, que se aplica tanto internamente como al extranjero. Su tratamiento de la conquista y la guerra en otra parte del *Segundo Tratado* sí sugiere (como antes lo hiciera la *Utopía* de Moro) que la tierra no mejorada puede ser objeto de guerra justa. Pero no es un asunto de menor importancia que esta principal y muy innovadora contribución inglesa a la justificación de imperio sea una teoría de derechos de propiedad. La teoría de Locke sobre la apropiación colonial se asienta en algo que no es ni el asunto de jurisdicción política ni el derecho de una potencia política a dominar a otra. Al mismo tiempo, aunque le interesa más la propiedad que las relaciones entre los estados, va mucho más lejos que las teorías anteriores que justificaban la colonización como apropiación legítima, ya fuese basada en la *res nullius* o en la

donación papal. En lugar de ello, ancla la expansión colonial a una nueva concepción, esencialmente capitalista, de la propiedad. En su teoría de la propiedad, podemos observar cómo el imperialismo se convierte en una relación directamente económica, aunque esa relación haya requerido de la fuerza brutal para implantarla y sustentarla. Ese tipo de relación puede justificarse no por el derecho a gobernar, ni siquiera sencillamente por el derecho de apropiación, sino por el derecho —es más, por la obligación— de producir valor de cambio.

Para Grotius, que escribía en nombre del imperio comercial holandés —donde el problema principal era la rivalidad comercial entre las naciones mercantiles que luchaban por la supremacía en el comercio internacional— realmente era una cuestión de “relaciones internacionales”, sobre todo el polémico asunto de la guerra y la paz entre los estados. Aunque ciertamente los holandeses introdujeron innovaciones en su propia producción interna, el tipo de supremacía comercial de la que disfrutaban dependía en gran parte de ventajas “extraeconómicas”, buques de superior calidad y prácticas comerciales sofisticadas, el dominio de las rutas marítimas, monopolios comerciales *de facto* si no siempre *de jure*, y puestos comerciales muy lejanos. Todas estas ventajas estaban, de un modo u otro, asociadas a asuntos de guerra, paz, poderío militar y diplomacia. Incluso cuando los holandeses complementaron con asentamientos coloniales íntegros sus políticas anteriores, consistentes en imponerles el comercio a las potencias locales, en las Indias y en otras partes, lo que obligó a Grotius a extender su tesis para que abarcara la apropiación colonial, este jamás renunció a su marco conceptual, del mismo modo que los holandeses nunca renunciaron a su concentración primordial en el comercio y en la supremacía comercial.

La Inglaterra moderna temprana, no menos que otras potencias comerciales, se involucró en las mismas rivalidades internacionales;

y huelga decir que la expansión del imperio británico seguiría requiriendo fuerza militar masiva y una marina particularmente poderosa. Pero ya había algo nuevo tanto en la teoría como en la práctica del imperio, y la mejor expresión de ello la hallamos en Locke. Ahí vemos el comienzo de una concepción de imperio enraizada en principios capitalistas, en la búsqueda de lucro no derivado sencillamente del intercambio, sino de la creación de valor en la producción competitiva. Esta es una concepción de imperio que no se refiere simplemente al establecimiento del dominio imperial, ni siquiera a la supremacía comercial, sino a la extensión de la lógica y los imperativos de la economía interna y a la atracción de otros a su órbita. Aunque el imperialismo capitalista jamás prescindiría de los medios más tradicionales de justificación de la expansión colonial, ahora le había agregado armas totalmente nuevas al arsenal ideológico, del mismo modo que había sido el pionero de nuevas relaciones de propiedad social, que ejercían sus efectos tanto en la economía del país como en las estrategias de la expansión imperial.

Claro está, las justificaciones económicas de imperio jamás bastarían. Por ejemplo, desde el principio, los ingleses recurrieron a presentar a los irlandeses o a los amerindios, por una razón u otra, como seres inferiores. Pero incluso cuando las defensas del imperialismo recurrían a ideologías extraeconómicas como esa, estaban profundamente afectadas por la dependencia del capitalismo respecto a los imperativos económicos. Puesto que la explotación capitalista de clase adopta la forma de una relación de mercado, no puede fácilmente justificarse invocando jerarquías de condición cívica o legal como la relación entre los señores feudales y los siervos. En vez de ello, la relación entre el capital y el trabajo se presenta, de manera característica, como una relación contractual entre individuos legalmente libres e iguales. Esta dependencia de modos de explotación puramente económicos, y la supresión de identi-

dades y jerarquías extraeconómicas, ciertamente, ha hecho compatible al capitalismo con las ideologías de libertad e igualdad cívicas como jamás lo fueron los sistemas de clase no capitalistas. Estas ideologías incluso pueden ser activadas para mostrar al sistema capitalista como el epítome de la libertad y la igualdad. Sin embargo, al menos por un tiempo, cuando las ideologías de libertad e igualdad cívicas enfrentaban las realidades del imperialismo y de la esclavitud, el resultado fue fomentar nuevamente el racismo, como sustituto para todas las demás identidades extraeconómicas que el capitalismo había desplazado.

Al no poder recurrirse a las viejas categorías y jerarquías habituales, tales como las diferencias de condición legal que definían las relaciones feudales, había que justificar el imperialismo y la esclavitud por otros medios. En sociedades no capitalistas había existido una amplia gama de condiciones dependientes —no sólo, ni siquiera primariamente, la esclavitud, sino también cautiverio por deuda, servidumbre, peonaje y otras— todas las cuales se definían por variadas formas de dependencia legal o política y jerarquías de condición. El capitalismo desplazó cada vez más ese espectro de fuerza de trabajo dependiente. Sin embargo, durante un tiempo, en la medida en que la dependencia jurídica desapareció de las relaciones entre los ingleses, así como entre los colonos, pero antes del advenimiento de una masa proletaria que brindara una fuerza de trabajo “libre” concentrada y explotable de manera intensiva, hubo una demanda cada vez mayor de fuerza de trabajo dependiente que procediera del exterior de la comunidad imperial, en sectores que requerían explotación intensiva, como en el caso de la producción colonial a gran escala de bienes altamente comercializables, como el tabaco y el azúcar o el algodón. Lo único que quedó en la gama de fuerza de trabajo dependiente fue la esclavitud moderna<sup>5</sup>; y si ya no podían invocarse las ideologías ahora descartadas de jerarquía de estatus legal, había que hallar alguna otra justificación. El resul-

tado fue que se le asignó un nuevo papel ideológico a las concepciones pseudobiológicas de raza, que excluían a ciertos seres humanos, no sencillamente por ley, sino por naturaleza, del universo normal de la libertad y la igualdad.

## LOS BRITÁNICOS EN AMÉRICA

Durante algún tiempo antes de Locke los colonos ingleses habían estado operando en América según los principios que él elaboraría después; y no en último lugar, en el sentido de que expulsaban a los indígenas incluso de tierras cultivadas. Pero el modo de tenencia y uso de la tierra variaba grandemente entre las distintas colonias y regiones, dado que dependía no solo de la naturaleza de los colonos y las concesiones de tierra que recibieran, sino también de la calidad de la tierra y las cosechas que ésta pudiera producir.

La lógica del capitalismo interno de Gran Bretaña no podía seguirse aplicando del mismo modo y en igual grado por todas partes en América del Norte, y aquí nos concentraremos en los casos en que esa lógica resulta más claramente visible, las colonias que darían lugar a los Estados Unidos. La América del Norte británica —el imperio en Canadá— fue de cierta manera una anomalía. Por una parte, nunca fue particularmente lucrativa para el poder imperial después que dejó de ser un puesto comercial masivo para convertirse en una colonia de poblamiento. Por otra parte, aunque era una colonia de poblamiento blanco como otras del imperio británico, duró bastante tiempo sin caer presa de presiones por la independencia de parte de los pobladores coloniales.

En los primeros tiempos de la Compañía de la Bahía de Hudson, esta parte de la América del Norte era una colonia comercial que no era diferente, en lo esencial, de otras instituciones comerciales no capitalistas. El poblamiento no era una prioridad, e incluso era

una desventaja para el comercio de pieles, que era la principal actividad de la compañía. Después de que Gran Bretaña conquistara territorios franceses en América en el siglo dieciocho y adquiriera un amplio imperio territorial en Canadá, el poblamiento se incrementó, pero nunca quedó completamente claro a qué propósito servía la colonia. Consideraciones geopolíticas y militares parecieron predominar sobre las ganancias económicas, especialmente cuando las colonias más al sur se transformaron en un estado independiente cada vez más poderoso y en un potencial competidor imperial.

Varios factores se combinaron para mantener a la colonia en manos británicas, en parte influidos por las pérdidas desastrosas al sur de la frontera: una presencia militar desproporcionadamente grande en relación con una población de colonos relativamente dispersa; la desunión fundamental de la colonia, que separaba no solo a los ingleses de los franceses, sino también a las variadas regiones de lengua inglesa en una colonia que durante mucho tiempo no consiguió constituir una economía integrada; el amplio influjo de personas leales a la Corona procedentes del sur durante la revolución y después de ella; y un dominio imperial más estrecho, en comparación con la autonomía de autogobierno de la que disfrutaron las colonias más al sur.

La importancia del comercio de pieles en la historia de la colonia y la prolongada proximidad a —y conflicto con— los franceses, por no mencionar la necesidad de apoyo en conflictos con los vecinos del sur, también produjo una relación algo más complaciente entre el poder colonial y los pueblos indígenas que la que fuera característica en otras partes del imperio. En este aspecto, como en otros, Canadá era muy distinto a las trece colonias que dieron nacimiento a los Estados Unidos y algo menos sensible a la lógica del nuevo imperialismo capitalista.

Las conexiones entre las trece colonias y la evolución del capita-

lismo en la metrópoli imperial son mucho más obvias. Las primeras colonias de envergadura, primero en Virginia y luego en Maryland, se habían asentado explícitamente sobre los principios de “mejoramiento” y ganancia basados en la producción. Nunca tuvieron la intención de servir, a la antigua usanza de los imperios comerciales, como simples puestos comerciales. El objetivo era desarrollar y explotar de manera intensiva la tierra por la vía de la producción de cultivos comercializables y de la creación de industrias sobre la base del modelo de la agricultura comercial y de la producción textil en la metrópoli; y esas empresas coloniales eran contempladas como inversiones lucrativas, así como laboratorios para proyectos internos en Inglaterra.

Sin embargo, el plan original para una economía diversificada fracasó, y pronto fue suplantado por la producción de un solo cultivo ampliamente comercializable, el tabaco. Esto no solo requirió la existencia de latifundios suficientemente grandes y la desposesión de los indígenas, sino también la presencia de una fuerza de trabajo explotada de manera intensiva. Al principio, esta última la proporcionó el 70-80 por ciento de los inmigrantes ingleses que viajaron a las colonias en calidad de sirvientes contratados, los desposeídos y desempleados de Inglaterra. Pero en la medida en que aumentó la demanda de fuerza de trabajo, al tiempo que su suministro por la vía anterior se encarecía demasiado más adelante en el siglo XVII, y eventualmente se agotaba —debido al crecimiento de las oportunidades de empleo en la metrópoli imperial— hubo un influjo cada vez más rápido de esclavos, ya fuese directamente desde África o a través del Caribe y sus plantaciones esclavistas. Esto, claro está, le brindó un impulso más a otra fuente adicional de ganancia comercial, la infame trata de esclavos, que había estado ocurriendo durante algún tiempo bajo los auspicios de algunos imperios europeos pero que ahora se aceleraba dramáticamente. Aunque las colonias se habían desarrollado imitando consciente-

mente los acomodados sociales y económicos de la metrópoli, y se insertaban en una economía más amplia crecientemente capitalista, desarrollaron su propio modo específico de explotación comercial, dominado por una clase de colonos acaudalados, basado en el trabajo esclavo.

El incremento de la esclavitud en las colonias británicas constituye un ejemplo notable de la forma en que, en ciertos momentos de su desarrollo, el capitalismo se ha apropiado para sí, e incluso intensificado, modos no capitalistas de explotación. La esclavitud jamás había estado completamente ausente de Europa y había experimentado una recuperación en la baja Edad Media, tras su brusca decadencia en los tiempos terminales del Imperio Romano. Tal como vimos, los venecianos explotaron esclavos en algunas de sus colonias y los suministraron a los árabes. Los imperios portugués y español instauraron la trata esclavista atlántica, y en particular los portugueses fueron los pioneros de la esclavitud colonial de plantación. Pero aunque los británicos arribaron relativamente tarde a la explotación del trabajo esclavo, el crecimiento de la economía capitalista de Gran Bretaña proveyó un nuevo impulso a esa vieja forma de expoliación en las colonias sudamericanas así como en el Caribe. Durante algún tiempo, el capitalismo incluso aumentó la demanda de fuerza de trabajo esclava, al tiempo que expandía los mercados para los productos de las plantaciones, en momentos en que las relaciones de propiedad social capitalistas hacían inasequibles otras formas de fuerza de trabajo dependiente y aún no existía una masa de proletarios libre.

En la medida en que crecía su economía interna, y al tiempo que el capitalismo agrario abría el camino a la industrialización, Gran Bretaña se convirtió, con mucho, en la fuerza predominante en la trata esclavista atlántica, incluso después de la revolución norteamericana. Tras un inicio tardío, al parecer Gran Bretaña tardó apenas más de dos décadas en sobrepasar a sus rivales, los portugueses

y los holandeses. Entre 1660 y 1807, cuando el Parlamento puso fin a la participación de Gran Bretaña en el transporte de esclavos, aparentemente los británicos “embarcaron a tantos esclavos como todas las demás naciones transportadoras de esclavos juntas.”<sup>7</sup> Claro está, los rivales europeos de Gran Bretaña —y, en el siglo dieciocho, Francia en particular— estaban también inmersos en la esclavitud de plantación, especialmente en la producción de azúcar, en la que la competencia francesa constituyó, durante un tiempo, una seria amenaza para los ingleses. Pero el desarrollo británico fue impulsado absolutamente por el tamaño del mercado de Gran Bretaña, expandido por clases industriales urbanas, completamente distintas a las del resto de Europa. Por ejemplo, en ninguna otra parte había nada que se comparase con el mercado interno masivo para el azúcar que eventualmente surgió en Gran Bretaña.

Las colonias británicas, especialmente en los asentamientos meridionales, también se distinguieron por la ferocidad del racismo que engendraron. Esto sin duda se debió en buena medida a los problemas que el enorme y rápido influjo de esclavos planteó al orden y al control, resueltos por medio de un riguroso aparato legal que no solo restringió severamente la libertad de los esclavos, sino que también convirtió a la esclavitud en una condición permanente y hereditaria basada en el color de la piel. Al propio tiempo, tal como vimos, el auge del capitalismo implicó que desapareciera una amplia gama de condiciones tradicionales de dependencia, con lo que se abrió un enorme abismo entre los extremos de libertad legal y esclavitud moderna. El desarrollo capitalista también iba acompañado de concepciones de propiedad que estimulaban la reducción de los esclavos a la condición de propiedad absoluta y su completa mercantilización en calidad de bienes muebles. Puesto que las formas dominantes de la fuerza de trabajo en la economía capitalista en su conjunto eran legalmente libres, y en momentos en que incluso ideólogos de imperio tales como John Locke declaraban

que los hombres eran, por naturaleza, libres e iguales, los esclavos tenían que ser ubicados fuera del universo normal de libertad e igualdad naturales, con el fin de justificar su subordinación permanente. Esto se consiguió mediante la construcción de categorías raciales más rígidas que nunca antes, en la forma de concepciones pseudocientíficas de raza o ideologías patriarcales en las que los esclavos africanos eran niños perennes.

El papel de la esclavitud en el auge del capitalismo británico sigue siendo objeto de discusión. Algunos historiadores le han dado a la trata esclavista atlántica el crédito de haber suministrado el capital que impulsó el desarrollo del capitalismo industrial británico.<sup>8</sup> Esta afirmación ha sido rebatida por otros, que arguyen que las ganancias directamente derivadas de la trata de esclavos contribuyeron apenas en una proporción muy pequeña a la inversión interna en Gran Bretaña.<sup>9</sup> Pero es imposible negar la importancia de las colonias en el comercio exterior altamente lucrativo de Gran Bretaña, y el papel esencial que desempeñaron los esclavos en la producción de sus mercancías altamente rentables, tabaco y azúcar. Tampoco puede negarse que, puesto que la industrialización en la metrópoli se basaba en la producción de tejidos de algodón, dependía del algodón colonial producido en gran medida por esclavos en las Indias Occidentales.

Por lo tanto, las plantaciones de esclavos de las colonias norteamericanas del sur desempeñaron un papel de primer orden en el desarrollo del comercio británico. En Nueva Inglaterra y las colonias “intermedias”, la intención de los administradores coloniales era también establecer una agricultura comercial lucrativa, pero en este caso los resultados fueron algo diferentes. Los colonos de Nueva Inglaterra, que habían recibido sus tierras en forma de ejidos para ser divididos entre los “propietarios” originales, se establecieron como poseedores de feudo franco, a los que los colonos posteriores les compraron o arrendaron la tierra. Lo que impulsó

originalmente a muchos de los colonos a emigrar fue buscar refugio de diversos trastornos en la metrópoli, los mismos desórdenes políticos, económicos y religiosos que iban a conducir a la Guerra Civil Inglesa. En este sentido, al no haber sido atraídos a las colonias principalmente por inversionistas que perseguían ganancias masivas, no estaban tan apegados a los intereses de las clases acaudaladas, terratenientes y comerciantes de la metrópoli; y puesto que sus principales vínculos comerciales eran con las colonias de las Antillas, retuvieron un grado mayor de independencia económica con respecto a la metrópoli imperial. Eventualmente, sí produjeron una economía diversificada y comercialmente viable, pero el objetivo de la mayoría de esos colonos era alcanzar una prosperidad “mediana” y la independencia de su hogar.

Las colonias medias, en New York, Pennsylvania y New Jersey, establecidas como colonias propietarias, estaban dominadas por grandes propietarios dotados de estrechos vínculos con el poder imperial. Lo característico fue que los gobiernos coloniales concedieran tierras a las grandes compañías mercantiles, que entonces las vendieran a grandes terratenientes, que la alquilasen a campesinos arrendatarios. Sin embargo, las conexiones imperiales de la elite no impedían que la economía no se desarrollara tanto en virtud de la fortaleza del mercado interno británico como por la creciente interdependencia de los asentamientos coloniales. El nuevo nexo comercial de propietarios de tierra y comerciantes se benefició enormemente del comercio con otras colonias, produciendo y comercializando mercancías básicas —tales como cereales— que no se producían en las colonias del sur ni en las Antillas, más o menos dedicadas exclusivamente a los monocultivos ampliamente lucrativos, tabaco y azúcar.

Aunque las colonias disfrutaban de un extraordinario grado de autonomía, el poder imperial sin duda contaba con que lo que no podía lograr el dominio político directo, lo conseguiría la depen-

dencia económica. Durante algún tiempo, su confianza se vio justificada. Mientras duró el dominio británico, el poder imperial, y particularmente los intereses mercantiles, obtuvieron jugosas ganancias de las oportunidades comerciales que brindaba la economía colonial.

Y sin embargo, inevitablemente, las conexiones económicas y políticas entre la América colonial y el poder imperial se debilitarían y aunque las colonias se basaban en principios derivados del capitalismo agrario inglés, desarrollaron sus propias relaciones de propiedad características. A una distancia tan grande, con una agricultura más o menos autosuficiente y disponiendo de mercados coloniales más cercanos, no resultaba tan sencillo mantener a las colonias dentro de la órbita económica de la potencia imperial, y era incluso más difícil mantener el control político directo por parte del estado. Aunque en el transcurso del siglo XVII el estado imperial incrementó su control sobre las colonias, el dominio directo jamás fue una opción realista a un plazo más largo. Una economía colonial con una fuerte base propia, dominada por elites locales con sus propios intereses característicos y que disfrutase de grados sustanciales de autogobierno, estaba destinada a romper, tarde o temprano, el vínculo imperial.

Aunque la economía capitalista, en crecimiento en la metrópoli imperial, estaba insuficientemente desarrollada y fortalecida para ejercer el control por medio de la compulsión económica, la generación de imperativos capitalistas dentro de la economía colonial tampoco era un asunto sencillo, y el proceso de desarrollo capitalista en las colonias siguió un curso peculiar. En Nueva Inglaterra y las colonias medias, “la existencia de tierras desocupadas fácilmente accesibles para los colonos pobres y ‘medianos’ socavó la habilidad de los terratenientes para crear un monopolio social de tierra en el siglo XVIII”. Al propio tiempo, el control que ejercían los comerciantes urbanos sobre buena parte de la tierra del interior

significaba que los campesinos y artesanos a menudo ocupaban terrenos de manera ilegal, como intrusos. Pero “como la milicia colonial no podía privar a los especuladores de los derechos a la propiedad de tierra en la zona fronteriza, los campesinos y artesanos rurales podían establecer, mantener y ampliar sus tierras sin producción extensiva de mercancías.” La tenencia había prácticamente desaparecido a la altura de la Revolución, y muchos campesinos y artesanos independientes cuyo acceso a la tierra no estaba mediado por el mercado, aun cuando participaran en relaciones de intercambio con comerciantes locales y regionales, eran “capaces de reproducirse económicamente sin recurrir al mercado.”<sup>10</sup>

Eso implicó que una gran proporción de los productores agrícolas en la región del Atlántico medio se mantuvieran durante algún tiempo fuera de la órbita de los imperativos capitalistas. Cuando menos, los imperativos económicos que emanaban de la potencia imperial eran incluso más débiles que antes. Pero irónicamente la libertad de imperativos capitalistas, como ha señalado Charles Post, cambiaría radicalmente con la Revolución, en la medida en que los costos y desorganizaciones de la guerra, las exigencias de los gobiernos estatales y las actividades de los comerciantes y los especuladores de tierras, hicieron a los campesinos pequeños y medianos cada vez más dependientes de la producción mercantil, sencillamente para mantener sus tierras frente a las deudas y a los impuestos crecientes. Podían permanecer como productores independientes de mercancías, pero estarían sometidos a los imperativos del mercado. Sin embargo, ahora, por supuesto, quien se beneficiaba de esto no era la potencia imperial. Eran las elites coloniales las que salían ganando. En la medida en que los productores independientes aumentaban su dependencia del mercado para la posesión de la tierra y para su propia supervivencia, en la medida en que eran inexorablemente absorbidos en el seno de los imperativos del capitalismo, poco había que impidiera el dominio político y eco-

nómico creciente de los comerciantes en el norte y los dueños de plantaciones en el sur, o que el nuevo estado se desarrollara como una potencia imperial por derecho propio.

## LA INDIA

He ahí, pues, el trasfondo sobre el cual el segundo imperio británico dio un giro en una dirección muy diferente, y no solo debido a las muy distintas circunstancias existentes en África y Asia, y especialmente en la India. La potencia imperial había aprendido algunas lecciones de sus intentos por establecer un imperio que dependiese de la fuerza de los imperativos económicos que aún no se habían expandido ni fortalecido lo suficiente como para imponerse exitosamente sobre lejanas economías coloniales. El resultado conjunto de estas diferencias fue la instauración de un imperio en la India que tenía más en común con los imperios no capitalistas que con las anteriores colonias de poblamiento que Inglaterra había establecido en Irlanda y América, o incluso con las colonias de plantación en las Antillas.

Luego de comenzar como un imperio mercantil dominado por una compañía comercial monopólica, el dominio británico gradualmente adoptó la forma de un imperio territorial dominado por el estado imperial. En ambos ropajes, el imperio era esencialmente no capitalista en su lógica. Sin embargo, el desarrollo capitalista de Gran Bretaña moldeó el tránsito del uno al otro y la subsiguiente evolución del dominio imperial británico.

A comienzos de la época moderna, cuando los comerciantes británicos se interesaron seriamente en el comercio con Asia, la India estaba en la cúspide de su poder económico, con un vasto aparato comercial y enormes capacidades productivas, especialmente en la manufactura de textiles. La Compañía Inglesa de las Indias Orien-

tales era una institución —sin duda alguna— no capitalista, que emprendía el comercio en la región de un modo muy parecido a como lo habían hecho ya otras compañías comerciales, dependiendo de monopolios, tecnología marítima avanzada y poder militar para establecer ventajas comerciales sobre sus rivales europeos. Al propio tiempo, ni a la compañía ni al estado imperial les interesó, al principio —ni tampoco, por cierto eran capaces de desarrollar— el dominio territorial directo en la India; y había un rechazo general a la sobreextensión del dominio imperial, lo cual parecía en exceso peligroso y costoso, especialmente frente a un adversario tan formidable. En cualquier caso, no había necesidad de dominio territorial mientras el imperio siguiera siendo comercial, y parecía probable que los costos que este dominio impondría al comercio superarían los beneficios.

Pero en la segunda mitad del siglo XVIII, la Compañía estaba adoptando un enfoque diferente. Había comenzado a mostrar interés en la India más que como fuente de ingresos como vasta oportunidad comercial, en procura, no de ganancias comerciales, sino de excedentes arrancados directamente a los productores al modo ancestral de la explotación extraeconómica no capitalista en forma de impuestos y tributos. Mientras más aumentaban los atractivos del imperio como fuente de ingresos, más crecía el imperativo territorial. Puesto que el imperio en la India se estaba convirtiendo más —y no menos— en una forma tradicional de imperialismo no capitalista, basado en la extracción extraeconómica de tributo por la vía del cobro de impuestos, también se fue transformando más y más en un poder militar despótico.

En busca de esta forma no capitalista de riquezas, la Compañía usó su poder, económico y militar, para establecer en la India relaciones de propiedad que garantizaran una fuente confiable de ingresos. Lejos de “modernizar” a la India, la Compañía, con ayuda del estado británico, se retrotrajo a formas más antiguas, no capi-

talistas. Se ha achacado a esta estrategia de “tradicionalización” de la sociedad india la culpa por la reversión del desarrollo económico y social de la India al afianzar, o incluso crear, formas arcaicas de relaciones terrateniente-campesino:

Los muchos miembros del “mercado militar” de la India, antaño importante, y de la antigua economía manufacturera, que ahora se veían expulsados de la tierra, no se convirtieron en campesinos “tradicionales” por su propia opción; ni tampoco desafiaron, al hacerlo, los dictados de sus amos coloniales. De hecho... en un gran número de zonas la tradicionalización de la sociedad parece haber sido promovida por la lógica de las propias instituciones coloniales. Fueron los tribunales anglo-hindúes los que impusieron el dominio del sistema de castas brahmánico y lo difundieron a niveles sociales más profundos. Fueron los tribunales de la burocracia colonial los que decretaron que la sociedad agraria se basase en la comunidad aldeana autosuficiente y que los privilegios de la realeza y la aristocracia se basaran en las “antiguas” prerrogativas de las que disfrutaban desde “tiempos inmemoriales”. La afirmación de la tradición de la India en este contexto reflejó tanto un acomodo al nuevo orden colonial como su rechazo.

(...) La India se convirtió en una colonia agrícola subordinada al dominio de la Gran Bretaña metropolitana industrial; se privó de poder a sus instituciones culturales básicas, que fueron “fijadas” en formas tradicionales inmutables; su “sociedad civil” fue sujeta a la soberanía de un estado militar despótico.<sup>11</sup>

Del mismo modo que las clases poseedoras de tierra en la India dependían de la extracción de excedentes de los campesinos al modo no capitalista, el imperio de la Compañía de las Indias Orientales se erguía sobre las mismas bases. Claro está, esto significaba más y más aventuras militares para asegurar su base territorial.

El papel del estado imperial en estos acontecimientos era profundamente ambiguo. En los primeros años de las actividades de la Compañía en la India, el estado se había abstenido ampliamente de interferir en sus asuntos. Pero se fue involucrando cada vez más a fines del siglo XVIII, y hubo un claro desplazamiento de la política imperial británica del imperialismo comercial al imperio territorial. Sin la intervención del estado británico, la Compañía no hubiera podido afianzar su predominio en la India ni su capacidad para transformar a la sociedad india. En el proceso, el dominio imperial en la India se fue volviendo más (y no menos) un tipo tradicional de estado imperial militarista y despótico, una forma de “fiscalismo militar” dependiente de los campesinos “tradicionales” y de las aristocracias en la generación de ingresos.

Pero aunque el compromiso del estado fue motivado, al menos en parte, por un esfuerzo por conseguir una tajada de los ingresos extraídos por la Compañía, al mismo tiempo el estado imperial se sintió claramente instado a intervenir precisamente debido a las estrategias no capitalistas de la Compañía y a la convicción de que éstas ponían en peligro el valor comercial del imperio. A los críticos en la metrópoli imperial y en el estado les preocupaba que las políticas de la Compañía estuvieran interfiriendo con las ganancias económicas. Lo que preocupaba a esos críticos, aparte del hecho de que el estado no tenía mucho éxito en obtener una porción de los ingresos, era que la Compañía estaba llevando adelante sus negocios sobre la base de principios no comerciales. Así que, por ejemplo, Edmund Burke, notoriamente crítico del imperio en la India, encabezó un comité parlamentario que en 1783 atacó a la Compañía sobre las bases de que sus principios económicos habían sido “completamente corrompidos al convertirlos en un vehículo para el tributo”. Según argüían, ésta debía “fijar su comercio sobre bases mercantiles”.

El significado de fijar el comercio sobre una base mercantil tam-

bién estaba comenzando a cambiar. En los primeros tiempos, los privilegios monopólicos de la Compañía parecían tener sentido desde el punto de vista comercial, al menos según los cánones del comercio no capitalista. Al propio tiempo, cualquier cosa que pudiera hacerse para suprimir las ventajas que la India tenía sobre la industria interna en Gran Bretaña debido a la superioridad india en la producción textil era una ayuda para la naciente industria de la metrópoli. Pero a la altura de finales del siglo XVIII, había un número creciente de capitalistas en la metrópoli que estaban más interesados en la India como mercado para sus propios productos. Ni la Compañía, ni su lógica operativa, se mantenían al paso del desarrollo del capitalismo británico, y el estado entró en escena.

En esta fase del imperialismo británico, en la era de Robert Clive y Warren Hastings, cuando el estado imperial estaba afianzando su control, había reformas que apuntaban a la creación de un clima más propicio a la ganancia comercial. Estas incluían el establecimiento de derechos de propiedad que pudieran resistir la extracción de ingresos, así como las reformas legales y políticas diseñadas para transformar al estado de instrumento de apropiación privada en aparato de administración pública. La intención era, en otras palabras, sin debilitar el control del poder imperial, conseguir algún tipo de separación de lo económico y lo político a la usanza capitalista.

Pero siempre había presiones contradictorias, que empujaban al estado imperial a una lógica no capitalista de dominio, a un sistema de relaciones de propiedad diseñado para posibilitar la extracción de ingresos tanto de parte de la Compañía como del estado, presidido por un poder militar totalmente abarcador. La propia existencia de un imperio territorial, y las condiciones de su mantenimiento, generaron sus propios requerimientos, que a menudo marchaban a contrapelo de los imperativos comerciales. No obstante, las presiones eran tanto económicas como políticas y milita-

res. No solamente respondían a las inevitables tensiones surgidas del gobierno de un enorme territorio colonial, que constantemente amenazaba con ofrecer resistencia al dominio imperial, sino que también —paradójicamente— eran consecuencia del propio desarrollo capitalista de Gran Bretaña. En la medida en que el capitalismo británico se integraba al mercado internacional de un modo tal que sometía la producción india a las presiones costo/precio de la competencia capitalista, el descenso de los precios de los productos indios sencillamente agravó los efectos del imperio en la supresión de la industria india. Esto no aumentó los encantos relativos de la India en tanto que oportunidad comercial, sino como fuente de ingresos directamente extraídos de la tierra, fortaleciendo así la motivación imperial para retrotraerse a formas no capitalistas de explotación coercitiva directa.

De modo que, en la medida que el estado británico se involucraba cada vez más en la India como medio para rescatar al imperio de la lógica no capitalista que le imponía la Compañía de las Indias Orientales, constantemente era empujado de regreso a esa misma lógica y al estado militar. Las necesidades de un imperio basado en imperativos capitalistas eran sustancialmente diferentes de las de un imperio basado en la coerción militar directa y la apropiación de excedentes por medios extraeconómicos. Sin duda, aparte de la carnicería más convencional de la violencia militar, los imperativos económicos generaban sus propias necesidades de opresión coercitiva y daban pie a atrocidades tales como las muertes y mutilaciones a gran escala padecidas por los trabajadores indios que construyeron el ferrocarril. Pero el imperialismo capitalista requería formas de propiedad diferentes de las de un imperio no capitalista extractor de ganancias, y condiciones que permitieran a los imperativos del mercado regular la economía. En balance, esa puede haber sido la dirección en la que estaba tratando de avanzar el estado imperial, pero las condiciones en la India y la

lógica del propio imperio —de las cuales no era la menos importante el peligro de rebelión, que culminó en el motín de 1857— constantemente reafirmaban la primacía del estado militar. La evolución del Imperio Británico seguiría exhibiendo esas tendencias contradictorias que oscilaban entre la “modernización” y la “tradicionalización”, en la medida en que los imperativos del capitalismo eran constantemente contrarrestados por la lógica de un estado militar imperial que imponía los suyos propios.

A primera vista, el cambio de imperio comercial a imperio territorial parece un argumento contrario a la afirmación de que el capitalismo lleva consigo una tendencia a reemplazar las formas de explotación extraeconómicas por las económicas, y la expansión de los imperativos económicos más allá del alcance del poder extraeconómico. Sin embargo, mirado desde un ángulo diferente, el desarrollo contradictorio del imperio británico en la India es un reflejo, no una refutación, de esa premisa fundamental. El intento de construir un imperio territorial sobre la base de imperativos capitalistas estaba destinado al fracaso, o al menos a estar plagado de contradicciones insuperables.

Durante mucho tiempo (desde que Adam Smith lo describiera como “una especie de equipamiento espléndido y vistoso” que costó más de lo que valía) se ha desarrollado un acalorado debate en torno a si fue lucrativo, y hasta qué punto, el imperio en la India para la potencia imperial, y si contribuyó, y hasta qué punto, al crecimiento económico británico. De un lado, están los argumentos de que la industrialización británica no habría podido ocurrir sin ganancias comerciales derivadas del imperio y/o sin suprimir la economía india y su producción textil superior. Del otro hay argumentos que, aunque no niegan que muchos individuos se beneficiaron del imperio, o que ni siquiera necesariamente que la industrialización británica sacara provecho de ello, insisten en que, por regla general, los costes materiales superaron a los beneficios.

Este debate probablemente proseguirá, y en este libro no se pretende, de ningún modo, tratar de resolverlo. Pero hay una cosa que parece indiscutible: el imperio en la India fue una empresa profundamente contradictoria.

En un artículo que prácticamente detalla con laboriosa precisión los costos y beneficios relativos del imperio en la India desde mediados del siglo XIX, un historiador formula una observación convincente, aceptemos o no su conclusión de que el enorme gasto del imperio, los costos crecientes de gobernarlo y preservarlo por la fuerza militar, fueron innecesarios para el crecimiento de la economía británica: “Solo las conquistas de saqueo y pillaje del tipo que llevó a efecto el Rey Leopoldo en el Congo parecen capaces de ofrecerles a los comerciantes e inversionistas metropolitanos ganancias superiores a las normales.”<sup>12</sup> Dicho en otras palabras, las enormes ganancias obtenidas en la apropiación extraeconómica son posibles sólo a partir de una coerción masiva e implacable como la empleada por el Rey Leopoldo, o al menos por la extracción coercitiva practicada por el imperio español en la América del Sur en sus inicios. Un imperio de coerción, violencia, saqueo y pillaje constantes puede autolimitarse, tal vez porque resulta demasiado costoso de mantener, pero con seguridad porque tarde o temprano destruye su propia fuente de riquezas; pero, mientras dure, puede producir grandes ganancias. Por el contrario, la capacidad de lucro del imperialismo *capitalista* entra en posesión de lo suyo solo cuando los imperativos económicos son suficientemente fuertes por sí mismos como para extenderse más allá del alcance de cualquier potencia extraeconómica concebible y para imponerse sin la administración y la coerción cotidianas de parte de un estado imperial. Es cierto que la tremenda riqueza de la India y las enormes oportunidades que ofrecía para el pillaje imperialista retrasaron el día de la justicia; pero, clara e inevitablemente, el imperio británico en la India fracasó al no poder decidirse por una sola carta.

Imperativos económicos lo suficientemente abarcadores y poderosos como para ser instrumentos confiables de dominación imperial solo aparecerían en el siglo XX, y probablemente solo después de la Segunda Guerra Mundial, en un período que coincide con la independencia de la India. Pero esta nueva forma de imperio iba a engendrar sus propias contradicciones.

## VI

### LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS IMPERATIVOS CAPITALISTAS

El imperio británico llevó los imperativos capitalistas a los rincones más remotos de la tierra, pero lo hizo con éxito limitado y con resultados contradictorios. En tanto la internacionalización del capitalismo dependiese del control político y militar directo de los territorios sometidos, las necesidades del dominio colonial inevitablemente entrarían en conflicto con los imperativos económicos. Por supuesto, esto no equivale a decir que el desarrollo del capitalismo británico no sacara ningún provecho de la expansión imperial, o ni siquiera que perdiese tanto como ganó, aunque, tal como vimos en el caso de la India, no debemos confundir la riqueza y los ingresos del imperio con las ganancias del capital o el crecimiento del capitalismo. La cuestión es más bien que, sea cual fuere la contribución del imperio al desarrollo del capitalismo, ese desarrollo en sí mismo rompería inevitablemente los límites que le impuso el imperio. El crecimiento del capitalismo hasta convertirse en un poder global universal, la globalización de sus imperativos, requeriría una conducta diferente a la simple fuerza imperial.

#### LOS RIVALES EUROPEOS DE GRAN BRETAÑA

La expansión de los imperativos capitalistas por medios econó-

micos, en lugar de hacerlo mediante la dominación imperial directa, no comenzó en los territorios coloniales, sino mucho más cerca de la metrópoli. Paradójicamente, su conductor principal no fue la coerción colonial, sino los estados nacionales soberanos de los principales rivales europeos de Gran Bretaña. Aunque Gran Bretaña sometió a sus vecinos a sus imperativos económicos, esto, por supuesto, no tuvo el efecto de establecer la hegemonía británica sobre ellos. En su lugar, los principales estados europeos movilizaron sus economías para fortalecer sus posiciones en las rivalidades interestatales e interimperialistas. Su objetivo principal no fue en primera instancia desafiar a Gran Bretaña en la plaza del mercado por medio de una producción competitiva. El poder económico pudo haber adoptado nuevas formas bajo la influencia del capitalismo británico, pero fue presionado para que se pusiera al servicio de antiguos objetivos geopolíticos y militares.

El desarrollo de los rivales de Gran Bretaña, tales como Alemania y Francia, fue impulsado por un mecanismo diferente al que desataría el auge del capitalismo británico. Cuando el capitalismo surgió en el campo inglés, Inglaterra, ciertamente, se hallaba integrada en el sistema europeo de intercambio y estaba atrapada en las mismas rivalidades geopolíticas y militares que sus vecinos. Pero se distinguía por sus relaciones de propiedad social internas, que impulsaban el desarrollo económico de maneras específicas desde adentro; y la industrialización británica era impulsada por los imperativos puestos en marcha por el capitalismo agrario. El desarrollo del capitalismo y la industrialización en Francia y Alemania, por el contrario, respondió más a compulsiones externas que internas. La fuerza impulsora allí no consistió en las relaciones de propiedad social internas, que desataran los imperativos capitalistas de competencia, acumulación de capital y creciente productividad del trabajo, sino más bien las mismas rivalidades geopolíticas y militares, y sus consecuencias comerciales, que habían prevalecido en las

economías y en los estados no capitalistas de Europa. Lo que había cambiado no era tanto las relaciones sociales internas en Alemania o Francia como la naturaleza del desafío externo.

La guerra era el motivador principal, como lo fuera tantas veces antes; pero el capitalismo británico, y la industrialización que generó, habían alterado las reglas del juego. Entrando en las guerras napoleónicas, la ventaja de Gran Bretaña en el desarrollo industrial, enraizada en el éxito del capitalismo agrario, le otorgó una superioridad militar quizás en menor medida en esta etapa, por la supremacía tecnológica que porque el crecimiento económico y la riqueza creados por el capitalismo británico podían ser explotados para propósitos militares, de modos y en grados que Francia no podía imitar.

El imperio napoleónico partió de una base material diferente. En el momento de la Revolución Francesa, Francia era ciertamente una sociedad vibrante y próspera, con un sector comercial floreciente. Su desarrollo tecnológico podía en ciertos aspectos haber excedido al de los británicos. Sin embargo, a pesar de estas avanzadas tecnologías, la llamada Revolución Industrial como transformación social no tuvo su origen en Francia, porque la economía estaba construida sobre relaciones de propiedad social que no impulsaban un desarrollo autosustentado del modo en que lo hacía el capitalismo británico. El capitalismo agrario inglés sustentó una agricultura productiva en la que laboraba una fuerza de trabajo relativamente pequeña, que creaba tanto un proletariado industrial como un amplio mercado para bienes de consumo básicos destinados a abastecer a una población que ya no se ocupaba de la producción agrícola. Contrariamente, aunque la producción agrícola de Francia pudo haberse equiparado a la inglesa, la realizaba una población aún predominantemente campesina y una fuerza de trabajo agraria proporcionalmente mayor. La Revolución tampoco transformó sustancialmente las relaciones de propiedad social fran-

cesas, y sobre todo, no en una dirección capitalista. Si algo hizo, fue consolidar la posición del campesinado, al tiempo que el estado, y aquellos instalados en puestos estatales, siguieron viviendo de los excedentes producidos por los campesinos en forma de impuestos, como lo hicieran en la etapa absolutista. El puesto en la administración del estado, y no la acumulación capitalista, era la carrera burguesa máspreciada.

Cuando Napoleón llegó al poder, la actividad económica fue facilitada, por supuesto, por la eliminación de las barreras internas al comercio, y por sus reformas legales y administrativas. Pero el desarrollo industrial en el período posrevolucionario no fue impulsado por una transformación de las relaciones de clase, ni siquiera por el crecimiento de un mercado masivo para productos de consumo básicos como el que había surgido en Gran Braña al aparecer el capitalismo agrario. En lugar de ello, la industrialización francesa, alentada por el estado, respondió a las demandas de la guerra, con lo que de manera muy amplia incrementó la producción de bienes militares y promovió las industrias —sobre todo el hierro y los textiles— de los que dependía esa producción. Aquí, las transformaciones de clase y la creación de una clase obrera masiva fueron más el resultado que la causa de la industrialización.

En los años entre la Revolución y el final de las guerras napoleónicas, la producción industrial francesa, aunque efectiva en su terreno particular, permaneció relativamente limitada en su ámbito; y el sector agrícola, que en Gran Bretaña había impulsado el desarrollo económico, en Francia permanecía, en gran medida, inalterado. El estímulo de la guerra podía alentar considerablemente ciertos tipos de producción industrial, pero no podía, por sí solo, impulsar el tipo de desarrollo abarcador y autosustentado, impulsado por imperativos capitalistas, enraizado en la dependencia respecto al mercado de parte de productores y apropiadores. Francia no respondió —y no podía hacerlo al principio— al desafío exter-

no planteado por el capitalismo británico convirtiéndose en una economía esencialmente competitiva en un mercado internacional. De hecho, el imperio napoleónico se sostenía a sí mismo de maneras “extraeconómicas” bien conocidas, por medio del pillaje a gran escala de los territorios que conquistaba, y la guerra la pagaban nuevas guerras; mientras que en la metrópoli, protegida por el estado, la economía francesa “se volvió hacia adentro, hacia sus campesinos, su comercio de pequeños pueblos y sus industrias localizadas, no competitivas y de escala relativamente pequeña.”<sup>1</sup>

Aunque la guerra estimuló cierto grado de desarrollo industrial, fue sólo tras la derrota de Napoleón, junto con la protección que su imperio otorgó, que las presiones puramente económicas del capitalismo británico y los imperativos de la competencia se hicieron sentir con toda su fuerza. La respuesta francesa no fue tratar de reproducir el patrón británico de desarrollo económico; y, a primera vista, la economía francesa no desafió ni alcanzó las ventajas competitivas británicas. Si hubiera o no podido hacerlo, dadas sus relaciones sociales dominantes, su mayoría campesina y el papel del estado como un recurso burgués de envergadura, permanece como una pregunta abierta. Francia tampoco pudo mantenerse al paso de otra retrasada en desarrollo industrial, Alemania. Sin embargo, Francia sí consiguió sus propios éxitos económicos al poner en juego sus fortalezas, al amasar un vasto capital y al invertir en ciertas industrias nacionales de alto índice de valor añadido y en otras economías europeas.

Dentro del país, las necesidades militares siguieron siendo la principal fuerza generadora de desarrollo industrial, en Francia al igual que en el resto de Europa, a lo largo de buena parte del siglo XIX. El estado estimuló no solo la producción de equipamiento militar, sino también mejoras en el transporte y las comunicaciones, a menudo con la ayuda de tecnologías desarrolladas primero en Gran Bretaña, por no mencionar al capital británico. Este tipo

de desarrollo, con sus logros característicos en industrias tales como hierro y acero, y por la alta prioridad que daba a los progresos en la ingeniería, también provocaría eventualmente, por ejemplo, que Francia fuera la puntera en la producción de automóviles hasta que el auto se convirtió en un artículo de consumo de masas bajo el influjo de su producción masiva por Henry Ford.

La tradición estatista en Francia podría parecer una debilidad según los patrones del capitalismo británico, pero también demostró ser una fortaleza. No solo estimuló el desarrollo industrial en ausencia de relaciones de propiedad social de estilo británico, sino que también pudo, en la medida en que la economía global se volvió más competitiva, ayudar a administrar la reestructuración del capital cuando así lo requirieron las condiciones competitivas, de un modo que un capitalismo más anárquico y de visión a corto plazo como el británico estaba singularmente mal equipado para lograr. Habría que agregar que la misma tradición tiene algo que ver, aún hoy, con la calidad de los servicios públicos en Francia.

El patrón de desarrollo económico conducido por el estado, en respuesta a presiones militares externas, fue aún más pronunciado y exitoso en Alemania. Partiendo de una base material muchísimo más modesta, Alemania se había convertido, a fines del siglo XIX, y especialmente tras la creación de un estado unificado, en un gigante industrial y quizás en el estado más poderoso de Europa. Anteriormente en ese mismo siglo, en tiempos de las guerras napoleónicas, Alemania era un territorio fragmentado en pequeños principados, dominados por una aristocracia conservadora, al tiempo que la edad de oro del comercio alemán ya era cosa del pasado. Tal como observara el filósofo Hegel en aquel entonces, los principados alemanes no estaban en condiciones de hacer frente al poder masivo de Napoleón. Con esa falla en mente, Hegel construyó, en su *Filosofía del derecho*, una filosofía política basada en la premisa de que lo que Alemania requería para contrarrestar un peligro

como ese era un estado francés y una economía británica, una síntesis de Napoleón y Adam Smith.

Estuvieran o no pensando en esos términos filosóficos los líderes de Alemania —especialmente en Prusia, y luego en una Alemania unificada— de lo que no queda ninguna duda es de que el proyecto de formación del estado y de desarrollo económico, que maduró bajo Bismarck a fines del siglo XIX, fue ante todo una empresa militar. Sus efectos fueron un aumento de la productividad, tanto en la agricultura como en la industria, y fue acompañado de sustanciales innovaciones en el ofrecimiento de servicios estatales y sociales. Pero el patrón de desarrollo industrial deja claro cuál fue la fuerza motriz que impulsó la economía alemana. El caso emblemático fue el gigante productor de armamentos y acero, Krupp.

El patrón de desarrollo alemán, incluso más que el francés, contrasta fuertemente con la industrialización guiada por el consumidor que se desarrolló primero en Gran Bretaña. En Gran Bretaña la evolución del capitalismo agrario había creado un mercado masivo para productos de consumo básico, tanto internamente como en las colonias; y la revolución industrial temprana fue lanzada por compañías relativamente pequeñas que producían artículos de consumo tales como tejidos de algodón con tecnologías relativamente sencillas y sin enormes inversiones de capital. El desarrollo de la industria británica del acero, por ejemplo, tuvo tanto que ver con los cubiertos de mesa como con las armas de fuego. Aunque este tipo de producción creaba su propia necesidad de artículos industriales, y aunque Gran Bretaña, por supuesto, sí creó sus propias grandes corporaciones dedicadas a la producción de bienes de capital, los orígenes particulares del capitalismo industrial británico seguirían conformando su infraestructura económica. La naturaleza y la escala de sus empresas, así como su cultura comercial, diferían de las de la industrialización alemana conduci-

da por el estado, que se desarrolló menos en busca de la superioridad militar que de la competitividad comercial, según un patrón que seguiría moldeando su desarrollo capitalista hasta bien entrado el siglo XX.

## LA ÉPOCA CLÁSICA DEL IMPERIALISMO

Por lo tanto, el ascenso del capitalismo británico tuvo ciertamente el efecto de alentar la industrialización de otras grandes potencias europeas, incluso sin los imperativos internos que impulsaron el desarrollo económico en Gran Bretaña. Pero al principio esto no tuvo el efecto de reemplazar las rivalidades geopolíticas y militares por la competencia económica. En el siglo XIX, la época clásica del imperialismo, los estados europeos emprendieron campañas todavía más feroces de expansión colonial y conflictos en torno a la división del mundo colonial. Ese fue el momento histórico que produjo la idea misma de imperialismo y engendró las principales teorías diseñadas para analizarlo.

Las teorías clásicas del imperialismo pertenecen a una época en la que el capitalismo, aunque avanzado en ciertas partes del mundo, distaba mucho de ser un sistema económico verdaderamente global. Por supuesto que el poder imperial capitalista sí abarcaba a buena parte del mundo, pero lo hacía más mediante la misma fuerza coercitiva que siempre había determinado las relaciones entre los amos colonialistas y los territorios sometidos que mediante la universalidad de sus imperativos económicos.

Las teorías del imperialismo, especialmente aquellas en boga entre la izquierda marxista, reflejaban esa realidad. Los principales teóricos marxistas, al igual que el propio Marx, procedieron partiendo de la premisa de que el capitalismo seguía siendo un fenómeno bastante local. Marx había sido extraordinariamente pres-

ciente en su predicción de que el capitalismo se expandiría por todo el mundo. Pero en primera instancia le interesaba explorar al capitalismo más maduro existente, la Gran Bretaña industrial; y explicaba la lógica sistémica del capitalismo examinándolo como un sistema cerrado sobre sí mismo, abstraído del mundo ampliamente no capitalista que lo rodeaba. Sus principales sucesores se ubicaron en un punto de partida diferente. Les interesaban principalmente —por razones históricas y políticas muy concretas— las condiciones que, en su conjunto, *no* eran capitalistas. Esos marxistas posteriores partieron generalmente de la premisa de que el capitalismo se disolvería antes de madurar, o con seguridad antes de convertirse en universal y total. Su principal foco de atención fue cómo navegar dentro de un mundo ampliamente no capitalista.

Examínense los principales hitos en la teoría marxista del siglo XX. Las más famosas e influyentes teorías de la revolución, desde Lenin hasta Mao, se construyeron en situaciones en las que el capitalismo apenas existía o permanecía menos desarrollado, y en las que no había un proletariado masivo, donde la revolución tenía que depender de alianzas entre una minoría de obreros y, en particular, una masa de campesinos precapitalistas. También las teorías marxistas clásicas sobre el imperialismo representaron un cambio importante de enfoque: de las operaciones internas de las economías capitalistas avanzadas a las relaciones exteriores del capitalismo. Hasta en Europa Occidental los principales teóricos marxistas pusieron su atención en las interacciones entre el capitalismo y lo que no fuera capitalismo, y en los conflictos entre los estados capitalistas en relación con el mundo no capitalista.

A pesar de los profundos desacuerdos entre los teóricos marxistas clásicos del imperialismo, todos ellos compartían una premisa fundamental: que el imperialismo tenía que ver con la ubicación del capitalismo en un mundo que no era —y probablemente jamás sería— capitalista de un modo pleno, ni siquiera predominante.

Por ejemplo, la suposición de que el capitalismo había alcanzado una etapa en la que el eje principal del conflicto internacional y del enfrentamiento militar ocurriría entre estados imperialistas, estaba latente en la idea básica leninista de que el imperialismo representaba “la fase superior del capitalismo”. Pero esa competencia, por definición, era una rivalidad por el reparto una y otra vez de un mundo ampliamente no capitalista. Mientras más se expandía el capitalismo (a ritmos desiguales), más aguda debía ser la rivalidad entre las principales potencias imperialistas. Al propio tiempo, debían enfrentar una resistencia creciente. Toda la cuestión —y la razón por la que el imperialismo era la etapa superior del capitalismo— era que estaba en la etapa *final*, lo cual significaba que el capitalismo concluiría antes de que las víctimas no capitalistas del imperialismo fueran definitiva y totalmente engullidas por el capitalismo.

Rosa Luxemburg expone ese asunto del modo más explícito. La esencia de su obra clásica en economía política, *La acumulación del capital*, es ofrecer una alternativa, o suplemento, al análisis de Marx sobre el capitalismo —esencialmente en un país— como sistema cerrado sobre sí mismo. Su tesis es que el sistema capitalista requiere una salida en las formaciones no capitalistas, razón por la cual el capitalismo inevitablemente significa militarismo e imperialismo. Luego de atravesar varias etapas a partir de la conquista abierta de territorio, el militarismo capitalista ha llegado ahora a su etapa “final”, como “un arma en la lucha competitiva entre los países capitalistas por zonas de civilización no capitalista.” Pero la autora sugiere que una de las contradicciones fundamentales del capitalismo es que “aunque lucha por volverse universal y, de hecho, debido a esa tendencia, tiene que descomponerse, porque es inmanentemente incapaz de convertirse en una forma de producción universal.” Es el primer modo de economía que tiende a tragarse al mundo entero, pero también es el primero que no

puede existir por sí solo porque “necesita a otros sistemas económicos como medio y como suelo”.<sup>2</sup>

De modo que en estas teorías del imperialismo, el capitalismo asume, por definición, un entorno no capitalista. Es más: el capitalismo depende, para su supervivencia, no solo de la existencia de estas formaciones no capitalistas, sino también de instrumentos esencialmente precapitalistas de fuerza “extraeconómica”, coerción militar y geopolítica, y de las rivalidades entre los estados, las guerras coloniales y la dominación territorial. Estos planteamientos son profundamente reveladores de la época en que se escribieron; y, hasta el momento actual no se ha demostrado que se equivocaran al dar por sentado que el capitalismo no podía universalizar sus éxitos y la prosperidad de las economías más avanzadas, ni que las principales potencias capitalistas dependerían siempre de la explotación de las economías subordinadas. Pero aún está por verse una teoría sistemática del imperialismo diseñada para un mundo en el que todas las relaciones internacionales sean internas del capitalismo y estén regidas por imperativos capitalistas. Al menos en parte, eso se debe a que un mundo de capitalismo más o menos universal, en el que los imperativos capitalistas son un instrumento universal de dominación imperial, es un acontecimiento muy reciente.

Por más avanzado que haya estado el desarrollo del capitalismo en algunas de sus partes, Europa entró en la Primera Guerra Mundial como un continente de imperios geopolíticos y militares rivales. Los Estados Unidos también desempeñaron su papel en ese antiguo sistema imperial. Desde los primeros tiempos de la Doctrina Monroe, había extendido su “esfera de influencia” en el hemisferio occidental y aun más allá, por medios militares, y aunque no (o no siempre) lo hiciera con propósitos de colonización directa, sí lo hizo, con toda seguridad, para garantizarse regímenes sumisos.

El mundo emergió de la guerra con algunas de sus principales

potencias imperiales hechas añicos. Pero aunque la época clásica del imperialismo concluyó efectivamente en 1918, y aunque los EEUU ya estaban mostrando señales de que se convertirían en el primer imperio verdaderamente económico del mundo (claro está, sin carecer de una buena dosis de fuerza extraeconómica de su parte y de una historia de violencia imperial directa), tendrían que pasar varias décadas más antes de que surgiera claramente una nueva forma de imperio. De hecho resulta muy difícil argüir que ello ocurriera antes de fines de la Segunda Guerra Mundial.

Puede que esta haya sido la última guerra de envergadura entre potencias capitalistas impulsada por un afán abierto de expansión territorial para conseguir objetivos económicos; ante todo, la campaña de Alemania, lanzada en conformidad con sus principales intereses industriales para controlar no solo las tierras y los recursos de Europa oriental, sino también los campos petroleros del Caspio y el Cáucaso. Quizás también fuera el último conflicto entre potencias capitalistas en el que, aun persiguiendo intereses económicos, los principales agresores dependieron completamente de la fuerza extraeconómica en lugar de los imperativos del mercado, sometiendo a sus propias economías al control total de estados militarizados a fondo. Cuando las dos potencias derrotadas, Alemania y Japón se perfilaron como los competidores económicos principales de la economía norteamericana, con una buena dosis de ayuda de los vencedores, había comenzado, en verdad, una nueva época.

Esa sería una época en la que la competencia económica —en un incómodo tándem con la cooperación entre estados capitalistas requerida para garantizar sus mercados— dejó atrás la rivalidad militar entre las principales potencias capitalistas. El eje principal del conflicto militar y geopolítico no conectaría ahora a las potencias capitalistas, sino al mundo capitalista con el mundo desarrollado no capitalista, hasta que la Guerra Fría concluyó arrastrando

incluso a la antigua Unión Soviética a la órbita capitalista. No obstante, aunque este conflicto no ocurrió entre potencias capitalistas rivales, sí tuvo, claro está, implicaciones de amplio alcance para el orden capitalista global.

El conflicto entre los EEUU y la URSS nunca desembocó en el enfrentamiento militar directo, aunque la Guerra Fría marcó un tránsito importante en el papel del poderío militar imperial. Aun sin procurar la expansión territorial abierta, los EEUU se convirtieron, sin embargo, en la fuerza militar más poderosa del mundo, con una economía altamente militarizada. Fue en esa época que el punto de mira del poderío militar dejó de concentrarse, definitivamente, en los objetivos relativamente bien definidos de expansión imperial y rivalidad interimperialista, para enfocarse en dirección al objetivo sin límites de hacer las veces de policía del mundo en interés del capital (norteamericano). Ese patrón militar, y las necesidades que suplió, no iba a cambiar tras el “colapso del comunismo”; y la Guerra Fría sería remplazada por otros escenarios de guerra sin fin. Hoy en día, la Doctrina Bush es descendiente directa de estrategias que nacieron durante la Guerra Fría.

También se alteraron las relaciones con el mundo menos desarrollado. A raíz de la Primera Guerra Mundial, mientras los imperios se derrumbaban, los estados nacionales proliferaron. Esto no solo fue consecuencia de las luchas de liberación nacional, sino también, de manera característica, un asunto de política imperialista. En el Medio Oriente, por ejemplo, las potencias occidentales, principalmente Gran Bretaña y Francia, comenzaron a desmembrar los restos del Imperio Otomano, no apropiándose los como posesiones coloniales directas, sino creando estados nuevos y algo arbitrarios que se ajustaran a sus propios propósitos imperiales, principalmente el control del suministro de petróleo, tarea de la que luego se hicieron cargo los Estados Unidos.

El nuevo imperialismo que eventualmente iba a surgir de los es-

combros del viejo ya no sería una relación entre amos imperiales y súbditos coloniales, sino una compleja interacción entre estados más o menos soberanos. Este imperialismo capitalista, desde luego, absorbió al mundo en su órbita económica, pero se trataba, cada vez más, de un mundo de estados nacionales. Los EEUU emergieron de la Segunda Guerra Mundial como la potencia económica y militar más fuerte, y tomaron el mando de un nuevo imperialismo regido por imperativos económicos y administrado por un sistema de estados múltiples, con todas las contradicciones y todos los peligros que iba a presentar esa combinación. Este imperio económico sería sustentado por la hegemonía política y militar sobre un sistema complejo de estados, integrado por enemigos a los que había que contener, amigos a los que había que mantener bajo control, y un “tercer mundo” que había que poner a disposición del capital occidental.

## LA GLOBALIZACIÓN

Mientras se escribía ese libro, nació un nuevo estado nacional. Tras una lucha larga, amarga y valiente, Timor Oriental obtuvo su independencia de Indonesia. La historia de este nuevo estado resume el desarrollo del imperialismo, de sus orígenes no capitalistas a la “globalización” capitalista: la colonización de Timor por parte de Portugal en el siglo XVI, por las razones habituales, tales como el acceso a recursos y a fuerza de trabajo esclava; el conflicto entre los intereses coloniales portugueses y holandeses, que al cabo condujeron a la división de la isla entre ambas potencias imperiales en el siglo XIX, a raíz de la cual el oriente quedó en manos de Portugal; el reemplazo de la colonización europea directa hacia fines del siglo XX por un dictador local, el indonesio Suharto, que fue de utilidad para Occidente y recibió apoyo de los estados occidentales,

particularmente los EEUU, en su mortífera opresión de Timor Oriental; y finalmente, un estado nacional independiente, conquistado mediante una lucha sangrienta y que, estando todavía en gestación, ya era sometido a nuevas presiones de parte de Occidente.

Queda por verse cómo impondrá sus imperativos la potencia imperial al minúsculo nuevo estado. Pero las mismísimas condiciones que deberían hacerlo capaz de disfrutar de alguna independencia respecto a esos imperativos, y de ser libre de la deuda que es el principal instrumento del nuevo imperialismo, son precisamente las que lo hacen vulnerable a las presiones imperiales: amplias reservas submarinas de petróleo y gas, entre la isla y Australia. Podemos tener la seguridad de que Australia, con ayuda de los EEUU, hará todo lo posible para asegurar las condiciones más favorables a las grandes compañías petroleras y a las economías imperiales; y la posibilidad de que Timor Oriental permanezca libre de hipotecas estará sujeta a muchas dudas.

Cuando Timor Oriental surgía como estado, las Naciones Unidas emprendieron la negociación, en su nombre, de un nuevo tratado energético, con vistas a obtener mejores términos que los conseguidos por Indonesia de Australia y de las principales compañías petroleras años antes. El gobierno de EEUU, en la persona del Vicepresidente Dick Cheney, él mismo un petrolero, intervino para advertir que no se fuera a ir demasiado lejos. Esto es apenas una insinuación de lo que queda por venir, en la medida en que Timor Oriental se vea obligado a navegar en un mundo dominado por el poder económico y militar masivo de los EEUU. El nuevo gobierno timorés ya fue obligado a comprometerse por escrito, tras una amenaza formulada por Colin Powell respecto a la retención de ayuda norteamericana, a no procesar a ciudadanos norteamericanos por crímenes contra la humanidad en el Tribunal Penal Internacional.<sup>3</sup>

Timor Oriental es apenas el más reciente ejemplo, en muy pequeña escala, de la estrategia preferida del nuevo imperialismo. El actual poder hegemónico imperial ha sido cada vez más capaz, desde la Segunda Guerra Mundial, y sobre todo después de la caída del comunismo, de dictar sus condiciones al mundo, no sin coerción militar, pero ciertamente sin dominio colonial directo. Halló modos variados de imponer sus imperativos económicos a estados aparentemente independientes.

El inicio formal de este nuevo orden imperial puede fecharse con bastante precisión, durante e inmediatamente después de la guerra. Los EEUU afirmaron su supremacía militar con sus bombas atómicas en Hiroshima y Nagasaki, y su hegemonía económica con el establecimiento del sistema de Bretton Woods, el FMI, el Banco Mundial y, un poco después, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, según sus siglas en inglés). El pretendido propósito de estos acuerdos e instituciones fue estabilizar la economía mundial, racionalizar sus monedas al hacerlas libremente convertibles frente al dólar norteamericano, y establecer un marco de reconstrucción y desarrollo económicos. Pero había que conseguir esos objetivos en términos muy particulares. La meta era abrir otras economías, sus recursos, su fuerza de trabajo y sus mercados, al capital occidental y especialmente al norteamericano. Esto habría de lograrse a través del simple medio de hacer depender la reconstrucción de las economías europeas y el desarrollo del “tercer mundo” de su conformidad a las condiciones impuestas en su mayor parte por los EEUU. A esas instituciones económicas globales las acompañaba una organización política, las Naciones Unidas. Habiendo sido diseñadas de modo que tuvieran poco efecto en la economía global, las Naciones Unidas desempeñarían un papel en el mantenimiento de alguna apariencia de orden político en un sistema de múltiples estados, ya que su propia existencia desalentaba formas de organización interna-

cional menos atractivas para las potencias dominantes.

En esta etapa, con un auge económico en los EEUU, la potencia imperial se interesaba por alentar un tipo de “desarrollo” y “modernización” en el tercer mundo como medio de ampliación de sus propios mercados. Al concluir el prolongado auge de la posguerra, sus requerimientos cambiaron, y el objetivo de ampliar los mercados fue sobrepasado por otras necesidades. Aunque el propósito general del orden económico de la posguerra, hasta incluir —o especialmente en— la reciente fase de “globalización” ha seguido siendo esencialmente el mismo, las reglas específicas de la economía mundial se han transformado para mantenerse al paso de las necesidades cambiantes del capital norteamericano. El sistema de Bretton Woods fue abandonado a principios del decenio de 1970-1979, para ser reemplazado por otros principios de orden económico, en concordancia con las cambiantes necesidades imperiales.

Ese fue el principio de la larga inflexión descendente que afectó a todas las economías occidentales, y a los EEUU en particular, hasta principios del decenio de 1990-1999 (de hecho, hasta hoy, a pesar de que sus consecuencias han sido enmascaradas por la burbuja del mercado de valores y el “efecto riqueza”). Se obró de modo que la economía global soportase el peso de esa declinación. Tras las décadas embriagadoras de crecimiento sostenido y ascenso de la productividad durante un prolongado auge, la economía norteamericana ingresó en un largo período de estancamiento y de decreciente rentabilidad, una crisis típica —y exclusivamente— capitalista de exceso de capacidad y de superproducción, entre otras razones (y no la menos importante) porque sus antiguos adversarios militares, Japón y Alemania, se habían convertido en competidores económicos extremadamente efectivos. Ahora el problema era desplazar la crisis en el espacio y el tiempo.<sup>4</sup>

Lo que siguió fue el período que llamamos globalización, la internacionalización del capital, sus libres y rápidos movimientos y

la especulación financiera más depredadora en todo el mundo. Esto fue, entre otras cosas, una respuesta no a los éxitos, sino a los fracasos del capitalismo. Los EEUU usaron su control de las redes financieras y comerciales para posponer el día de la verdad a su propio capital interno, permitiéndole que desplazara la carga a otra parte, aliviando los movimientos del excedente de capital para que acudiese a buscar lucro dondequiera que pudiera hallarse, en una orgía de especulación financiera.

A las economías en desarrollo se les impusieron condiciones que se ajustasen a esas nuevas necesidades. En lo que dio en llamarse el “Consenso de Washington” con el FMI y el Banco Mundial sirviendo de medio, el poder imperial exigió “ajuste estructural” y una variedad de medidas que tendrían el efecto de tornar a esas economías aún más vulnerables a las presiones del capital global bajo la guía de los EEUU: por ejemplo, el énfasis en la producción para la exportación y la eliminación de los controles a las importaciones, lo cual volvió a los productores dependientes del mercado para su propia supervivencia, al tiempo que los expuso a la competencia —especialmente en el caso de la producción agrícola— de los productores occidentales altamente subsidiados; la privatización de los servicios públicos, que entonces se harían susceptibles de adquisición por compañías con sede en las principales potencias capitalistas; la elevación de las tasas de interés y la eliminación de las regulaciones financieras, que produjeron vastas ganancias para los intereses financieros norteamericanos al tiempo que crearon una crisis de la deuda en el tercer mundo (y al cabo, en una de las perennes contradicciones del capitalismo, una recesión interna en el centro imperial); etcétera.

Claro está, la historia no concluye ahí, pero no es este el sitio para entrar a explorar los ciclos de auge y quiebra del capitalismo o sus tendencias a la inflexión descendente y el estancamiento a largo plazo. Baste con decir que aunque el tipo de control de la econo-

mía global del que disfrutaban los EEUU no puede resolver las contradicciones de la “economía de mercado” puede usarse, y está siendo usado, para obligar a otras economías a servir los intereses del poder hegemónico imperial en respuesta a las fluctuantes necesidades de su propio capital interno, por la vía de manipular la deuda, las reglas del comercio, la ayuda externa y la totalidad del sistema financiero. En un instante puede forzar a agricultores de subsistencia a cambiarse a la producción de un monocultivo comercial para los mercados de exportación, y al siguiente, según la necesidad, puede efectivamente eliminar a esos campesinos exigiendo la apertura de los mercados del tercer mundo mientras protege y subsidia a sus propios productores agrícolas. Puede apoyar temporalmente la producción industrial en las economías emergentes por medio de la especulación financiera, para luego, de repente, quitar el suelo bajo los pies a esas economías al sacar partido de las ganancias especulativas, o cortar por lo sano y seguir como si nada. El hecho de que, tarde o temprano, los efectos de esas prácticas regresarán para acosar a la economía imperial es apenas una de las muchas contradicciones de este sistema.

Por lo tanto, la globalización, tal como existe, significa la apertura de las economías subordinadas y su vulnerabilidad al capital imperial, al tiempo que la economía imperial permanece lo más protegida posible. La globalización no tiene nada que ver con el libre comercio. Por el contrario, se trata del control cuidadoso de las condiciones del intercambio en interés del capital imperial. Argüir, como hacen algunos comentaristas, que el problema con la globalización no es que haya demasiada, sino que no hay suficiente, y que lo que requieren los países pobres es un comercio y un acceso a los mercados occidentales que sean verdaderamente libres, equivale a pasar por alto el meollo del asunto de la globalización de manera absoluta. Si el carácter abierto de la economía global fuese una ruta de dos direcciones, por más que pudiera lograr, no servi-

ría al propósito para el que fue diseñado el sistema; y, en todo caso, el principal peligro para las economías pobres es menos el cierre de los mercados imperiales que la vulnerabilidad de los suyos propios frente al capital imperial.

Que quede bien claro lo que es la globalización y, más particularmente, lo que no es. Comencemos por decir que no es una economía mundial verdaderamente integrada. Nadie puede dudar de que los movimientos de capital que cruzan las fronteras nacionales sean frecuentes y vertiginosamente rápidos en la economía global de hoy, o que hayan emergido nuevas instituciones supranacionales para facilitar esos movimientos. Pero si eso quiere o no decir que los mercados están sustancialmente más integrados que nunca en un sentido global, ya es otro asunto.

La cuestión primera y más elemental es que las llamadas corporaciones “transnacionales” generalmente tienen su base, junto con los accionistas dominantes y las juntas directivas, en estados nacionales específicos y dependen de ellos de muchas maneras fundamentales. Algunos comentaristas han planteado que, según distintas medidas de integración, la globalización dista mucho de haber avanzado, y en aspectos importantes lo ha hecho menos que en épocas anteriores, por ejemplo, en la magnitud del comercio internacional como parte del producto nacional bruto, o las exportaciones globales en proporción al producto global.

Pero aceptemos que la velocidad y el alcance de los movimientos de capital, especialmente los que dependen de nuevas tecnologías de información y comunicación, han creado algo nuevo. Aceptemos incluso que el mundo es más “interdependiente”, al menos en el sentido de que los efectos de los movimientos económicos en las patrias del capital se sienten por todo el universo. De todas formas subsiste una indicación predominante de que el mercado global sigue distando mucho de estar integrado: el hecho de que los salarios, los precios y las condiciones de trabajo sigan siendo tan

ampliamente diversos en todo el mundo. En un mercado verdaderamente integrado, los imperativos de mercado se impondrían por sí mismos, para obligar a todos los competidores a acercarse a algún promedio social común de productividad y costos del trabajo, con el fin de sobrevivir en condiciones de competencia de precios.

Sin embargo, este evidente fracaso de la integración global no es tanto un fracaso de la globalización como un síntoma de ella. El quid de la globalización ha sido tanto *evitar* como promover la integración. Los movimientos globales de capital requieren no sólo de su libre acceso a la fuerza de trabajo, los recursos y los mercados al otro lado de las fronteras, sino también la protección frente a los movimientos en sentido opuesto, así como cierto tipo de fragmentación económica y social que incremente la rentabilidad por la vía de diferenciar los costos y las condiciones de producción. En este aspecto, nuevamente, es el estado nacional el que tiene que realizar el delicado acto de equilibrismo entre la apertura de las fronteras al capital global y la disuasión de un tipo y grado de integración que pudiera ir demasiado lejos en la nivelación de las condiciones sociales entre los obreros de todas partes del mundo.

Ni siquiera podría decirse, de manera inequívoca, que el capital global sería el que más provecho sacaría de una nivelación a la baja de los costos del trabajo por medio de someter a los obreros en los países capitalistas avanzados a la competencia de regímenes de trabajo de bajo costo. Claro que esto es cierto, hasta un punto. Pero, aparte de los peligros de trastornos sociales internos, está la inevitable contradicción entre dos necesidades constantes del capital: la de disminuir los costos del trabajo y la de ampliar el consumo, que requiere que la gente disponga de dinero para gastar. Esta es otra de las contradicciones insolubles del capitalismo. Pero, en balance, el capital global se beneficia del desarrollo desigual, al menos a corto plazo (y el afán del corto plazo es una enfermedad endémica

del capitalismo). La fragmentación del mundo en economías separadas, cada una de ellas con su propio régimen social y sus propias condiciones de trabajo, presididas por estados territoriales más o menos soberanos, no es menos esencial para la “globalización” que el libre movimiento del capital. Hacer cumplir el principio de la nacionalidad que posibilita el manejo de los movimientos de la fuerza de trabajo por medio de controles fronterizos estrictos y rigurosas políticas de inmigración, en interés del capital, no es la función menos importante del estado nacional en la globalización.

#### EL ESTADO INDISPENSABLE

Algunos de los críticos más conocidos de la globalización, al menos en las economías capitalistas dominantes, la caracterizan principalmente como un proceso impulsado y dominado por las corporaciones transnacionales, cuyos infames nombres de marca —Nike, McDonald’s, Monsanto, etc.— son los símbolos del capitalismo global de hoy día. Al propio tiempo, parecen dar por sentado que los servicios tradicionalmente realizados por el estado nacional para el capital nacional ahora deben ser realizadas por algún tipo de estado global para las corporaciones transnacionales. En ausencia de un estado como ese, la labor política del capital global, según parece, la realizan instituciones transnacionales tales como la OMC, el FMI, el Banco Mundial o el G-8. Los movimientos anticapitalistas que actúan bajo esas suposiciones han tomado como blanco a las corporaciones internacionales para acciones tales como boicots de consumidores, sabotajes y manifestaciones; y han encaminado sus energías opositoras contra organizaciones supranacionales que se presentan como las instituciones que más se aproximan a la representación del brazo político del capital global, del mismo modo en que el estado nacional ha representado tradicionalmente al capital nacional.

Estos movimientos “anticapitalistas” han tenido efectividad en lo que respecta a arrojar luz sobre los devastadores efectos de la “globalización”, especialmente en captar la atención del mundo capitalista avanzado, que durante mucho tiempo ha ignorado las consecuencias del capitalismo global. Han aumentado la conciencia de muchas personas en todo el mundo, y se han presentado como nuevas fuerzas prometedoras de oposición. Pero podría ser que en ciertos aspectos se basen en falsas premisas. El convencimiento de que las corporaciones globales son la fuente última de los males de la globalización, y de que el poder del capital global se representa políticamente sobre todo en instituciones supranacionales como la OMC, puede basarse en la suposición de que el capitalismo global se comporta del modo que lo hace porque es global, en vez de (o más que) porque sea capitalista. Según parece, la tarea principal de las fuerzas de oposición consiste en fijar el objetivo en los instrumentos de alcance global del capital en lugar de desafiar al propio sistema capitalista.

De hecho, muchos participantes en movimientos de este tipo no se oponen tanto al capitalismo como a la “globalización”, o quizás al neoliberalismo, o incluso a corporaciones particularmente malignas. Dan por sentado que los efectos perjudiciales del sistema capitalista pueden eliminarse domando a las corporaciones globales o tornándolas más “éticas”, “responsables” y socialmente conscientes.

Pero incluso los más inclinados a oponerse al propio sistema capitalista pueden dar por sentado que mientras más global se haga la economía capitalista, más global será la organización política del capital. Por lo tanto, si la globalización ha vuelto cada vez más irrelevante al estado nacional, las luchas anticapitalistas deben inmediatamente moverse más allá del estado nacional, en dirección a las instituciones globales donde radica verdaderamente el poder del capital global.

Hay que examinar de manera crítica esas suposiciones, pero no porque los movimientos anticapitalistas se equivoquen en su convicción de que las corporaciones transnacionales están haciendo un gran daño y deban ser desafiadas, o de que la OMC y el FMI estén haciendo la labor del capital global, todo lo cual es muy cierto. Tampoco se equivocan esos movimientos en su internacionalismo o en su insistencia en la solidaridad entre fuerzas de la oposición por todo el mundo. Tenemos que examinar en detalle la relación entre el capital global y los estados nacionales, porque hasta la efectividad de la solidaridad internacional depende de una valoración acertada de las fuerzas que tiene a su disposición el capital y las que resultan accesibles a la oposición.

A estas alturas debía haber quedado claro que, del mismo modo que la globalización no es una economía mundial verdaderamente integrada, tampoco es un sistema de estados nacionales en vías de decadencia. Por el contrario, el estado permanece en el corazón mismo del nuevo sistema global. Como vimos en el capítulo I, el estado sigue desempeñando su papel esencial en la creación y el mantenimiento de las condiciones de acumulación de capital; y ninguna otra institución, ninguna agencia transnacional, ha comenzado siquiera a remplazar al estado nacional como garante administrativo y coercitivo del orden social, las relaciones de propiedad, la estabilidad o la capacidad de predecir en la esfera contractual, o cualquiera de las demás condiciones básicas que el capital requiere en su vida cotidiana.

Del mismo modo que el estado dista de carecer de poder, las corporaciones multinacionales distan de ser todopoderosas. Un examen minucioso de las operaciones corporativas probablemente revele que “las empresas multinacionales no son particularmente buenas en el manejo de sus operaciones internacionales”, y que las ganancias tienden a ser más bajas, y los costos más elevados, que en las operaciones internas.<sup>5</sup> Estas empresas “tienen muy poco con-

trol sobre sus propias operaciones internacionales, y mucho menos sobre la globalización.” Cualquier éxito que hayan alcanzado esas compañías en la economía global ha dependido del apoyo indispensable del estado, tanto en el lugar de su base nacional como en otras partes de su red “multinacional”.

El estado, tanto en las economías imperiales como en las subordinadas, sigue ofreciendo las condiciones indispensables para la acumulación de capital global, no menos que para las empresas muy locales; y, en última instancia, es el estado el que ha creado las condiciones que permiten al capital global sobrevivir y navegar por el mundo. Sería excesivo decir que el estado es la *única* institución no económica verdaderamente indispensable al capital. Aunque podemos imaginarnos que el capital pueda proseguir sus operaciones diarias si se destruyera la OMC, y quizás incluso hasta acogiendo positivamente la eliminación de obstáculos que le pusieron en su camino organizaciones que ofrecen alguna voz a las economías subordinadas, es inconcebible que esas operaciones puedan sobrevivir mucho tiempo a la destrucción del estado local.

Ciertamente, la globalización ha estado caracterizada por una retirada del estado de sus funciones de bienestar y mejoramiento sociales; y, para muchos observadores, quizás más que ninguna otra cosa eso fue lo que creó la impresión de que el estado estaba en vías de decadencia. Pero a pesar de todos los ataques contra el estado del bienestar lanzados por sucesivos gobiernos neoliberales, no podría plantearse siquiera que el capital global haya sido capaz de pasar por alto las funciones sociales desempeñadas por los estados nacionales desde los primeros tiempos del capitalismo. Aun cuando los movimientos obreros y las fuerzas de la izquierda hayan estado en retirada, y los llamados gobiernos socialdemócratas se hayan unido al asalto neoliberal, al menos una mínima “red de seguridad” de suministro de servicios sociales se ha revelado como condición esencial del éxito económico y la estabilidad social en países capi-

talistas avanzados. Al propio tiempo, los países en desarrollo que en el pasado hubieran podido depender más de los apoyos tradicionales, tales como las familias extendidas y las comunidades aldeanas, han estado bajo presión para trasladar al menos algunas de esas funciones al estado, en la medida en que el proceso de “desarrollo” y la mercantilización de la vida han destruido o debilitado las viejas redes sociales, aunque, irónicamente, eso los ha vuelto más vulnerables a las demandas del capital imperial, en tanto la privatización de los servicios públicos se ha convertido en condición para las inversiones, los préstamos y la asistencia.

Los movimientos opositores deben luchar constantemente para mantener cualquier cosa que se parezca a un suministro decente de servicios sociales. Pero resulta difícil ver cómo podría sobrevivir, y mucho menos prosperar durante un buen tiempo, cualquier economía capitalista sin un estado que hasta cierto punto, por más inadecuadamente que lo haga, equilibre las desorganizaciones económicas y sociales causadas por el mercado capitalista y la explotación de clase. Si algo ha hecho la globalización —que ha socavado aún más las comunidades tradicionales y las redes sociales— ha sido tornar más (y no menos) necesaria esa función estatal para la preservación del sistema capitalista. Esto no quiere decir que el capital aliente de buena gana el suministro de servicios sociales. Sencillamente quiere decir que su hostilidad respecto a los programas sociales, por ser necesariamente un lastre para la acumulación de capital, es una de las muchas contradicciones insolubles del capitalismo.

También en el plano internacional el capital sigue siendo vital. El nuevo imperialismo, en contraste con formas anteriores de imperio colonial, depende más que nunca de un sistema de múltiples estados nacionales más o menos soberanos. El propio hecho de que la “globalización” haya extendido los poderes puramente económicos del capital mucho más allá del alcance de cualquier nación

única significa que el capital global requiere *muchos* estados nacionales para realizar las funciones administrativas y coercitivas que sostienen al sistema de propiedad y ofrecen el tipo de regularidad, capacidad de predicción y orden legal cotidianos que el capitalismo requiere más que ninguna otra formación social. Ninguna forma concebible de “sistema de gobierno global” podría brindar el tipo de orden cotidiano o las condiciones de acumulación que requiere el capital.

Hoy el mundo es más que nunca un mundo de estados nacionales. La forma política de la globalización no es un estado global ni una soberanía global. Tampoco la falta de correspondencia entre economía global y estados nacionales representa sencillamente algún tipo de retraso en el desarrollo político. La esencia misma de la globalización es una economía global administrada por un sistema global de múltiples estados y soberanías locales, estructurados en una compleja relación de dominio y subordinación.

Administrar y hacer cumplir el nuevo imperialismo por parte de un sistema de estados múltiples ha creado, claro está, muchos problemas por sí solo. No es un asunto sencillo mantener el tipo correcto de orden entre tantas entidades nacionales, cada una con sus propias necesidades y presiones internas, por no mencionar sus propios poderes coercitivos. Inevitablemente, administrar semejante sistema requiere en última instancia un solo poder militar aplastante que pueda mantener a raya a todos los demás. Al propio tiempo, no se puede permitir que ese poder desarticule la posibilidad ordenada de pronóstico que requiere el capital, ni tampoco puede permitirse que la guerra ponga en peligro vitales mercados y fuentes de capital. He ahí el problema ante el que se encuentra la única superpotencia del mundo.

## VII

### “EL IMPERIALISMO EXCEDENTE”, LA GUERRA SIN FIN

Por vez primera en la historia del moderno estado nacional, las principales potencias mundiales no están involucradas en una rivalidad geopolítica y militar directa. Semejante rivalidad ha sido efectivamente desplazada por la competencia a la manera capitalista. No obstante, mientras más ha sobrepasado la competencia económica al conflicto militar en las relaciones entre los principales estados, más se han esforzado los EEUU por convertirse en la potencia militar más aplastantemente dominante que el mundo haya visto jamás.

¿Por qué necesitan los EEUU, en el nuevo orden mundial capitalista, abarcar al menos el 40 por ciento de los gastos militares del mundo, particularmente cuando tiene tantas necesidades insatisfechas en su interior, de las cuales no sería la menos importante la carencia de un sistema decente de atención médica? ¿Por qué hay una disparidad tan sin precedentes de poder en el mundo, en la que la “asimetría” más significativa no es la que existe entre los EEUU y los “estados delincuentes” o “terroristas”, sino “entre los EEUU y las demás potencias”?<sup>1</sup> Se ha dicho que los EEUU ahora poseen una fuerza militar mayor que las ocho potencias que le siguen en poderío, reunidas (y según ciertas mediciones, mayor que *todos* los demás países combinados), al tiempo que su presupuesto es igual a la suma de los doce o quince que le siguen en la lista. Algunos

podrían llamar a esto “imperialismo excedente”, pero sea cual fuere su nombre, las razones por las cuales esto es así no son para nada evidentes.<sup>2</sup>

He ahí la paradoja del nuevo imperialismo. Es el primer imperialismo en el que el poder militar no está diseñado para conquistar territorio, ni siquiera para derrotar a los rivales. Es un imperialismo que no procura ni expansión territorial ni dominio físico de las rutas comerciales. Sin embargo, ha producido esta enorme y desproporcionada capacidad militar, con un alcance global sin precedentes. Puede ser precisamente porque el nuevo imperialismo no tiene objetivos claros y finitos que requieran una fuerza militar tan masiva. El dominio ilimitado de una economía global, y de los múltiples estados que la administran, requiere una acción militar sin fin, en sus propósitos o en el tiempo.

## GUERRA SIN FIN

En el 2001, cuando los EEUU (y Gran Bretaña) resultaron incapaces de lanzar un ataque masivo contra Afganistán a los pocos días de las atrocidades del 11 de septiembre, se produjo una sorpresa casi universal, matizada ya fuese de desilusión o de alivio.<sup>3</sup> La gente había llegado a dar por sentado un asalto inmediato y masivo de alta tecnología, que ahorraría vidas y miembros de las fuerzas norteamericanas al tiempo que infligiría mucho “daño colateral”. Pero nos dijeron que esta vez los “moderados” de la Casa Blanca habían ganado, al menos por algún tiempo, aunque sólo fuera porque las exigencias de preservar la coalición contra el terrorismo aconsejaban cautela, o porque ya estaba llegando el invierno, o porque el régimen talibán podía sencillamente implotar sin lucha alguna. Cualquier ataque —y podía ser que no hubiera ninguno— sería “mesurado” y “proporcionado”. Los optimistas con-

fieron en que Bush hubiera aprendido las virtudes del multilateralismo. Los pesimistas temieron que lo peor estuviese aún por venir. Pero tanto críticos como partidarios estaban unidos en su sorpresa frente a la medida manifestada por la única superpotencia del mundo.

Entonces comenzaron los bombardeos. El asalto masivo de alta tecnología, con todo el daño colateral, procedió como antes. De todas formas, hubo expresiones de esperanza de que los golpes responderían a la ubicación cuidadosa de objetivos y serían “proporcionados”, y que la campaña sería corta. Mientras tanto, los EEUU le dijeron a la ONU que se reservaban el derecho a mantener abiertas sus opciones para asestar posibles golpes contra objetivos fuera de Afganistán. En la medida en que el régimen talibán de Afganistán se desplomaba, el final de la “guerra contra el terrorismo” estaba aún más lejano de lo que pareciera al inicio.

Parte del razonamiento subyacente a este proyecto militar carente de límites fijos se reveló al comienzo de la guerra. El 30 de septiembre, el *Observer* de Londres publicaba un informe especial, “Dentro del Pentágono”:

Con el comienzo de la guerra en Afganistán, también comienza el asalto sobre la Casa Blanca, para ganarse el oído y las órdenes firmadas del Comandante en Jefe de los militares, el Presidente George W. Bush, para lo que los halcones del Pentágono llaman “Operación Guerra Infinita”...

El *Observer* supo que dos propuestas detalladas para la guerra sin límites fueron presentadas al Presidente esta semana por su secretario de Defensa, Donald Rumsfeld, y ambas fueron dejadas a un lado temporalmente, aunque permanecen en el candelero. Fueron elaboradas por su segundo, Paul Wolfowitz... Los planes propugnan la guerra sin límites, sin obligaciones ni de tiempo ni de geografía...

Los militantes del Pentágono prefieren hablar de “alianzas gira-

torias”, que recuerdan a un diagrama de Venn, con solapamiento en el centro y solo ciertos países que caen bajo la órbita norteamericana por diferentes sectores y períodos de una guerra sin final. Los únicos países en el centro de la rosa esquemática, donde se solapan todos los círculos, son los EEUU, Gran Bretaña y Turquía.

Dicen los funcionarios que en una guerra sin precedentes, hay que ir haciendo las reglas en la medida en que se desarrolle, y que la llamada “Doctrina Powell”, que arguye que no debería haber una intervención militar sin objetivos políticos “claros y alcanzables” es “irrelevante”...<sup>4</sup>

El repudio de la noción de que la intervención militar debe tener objetivos políticos claros y alcanzables revela un mundo de información, y articula una doctrina que se ha ido desarrollando desde la Guerra Fría. Los EEUU y sus aliados, principalmente Gran Bretaña, han estado redefiniendo la guerra y los criterios por los que la juzgamos. La nueva doctrina de guerra que parece estar surgiendo es un corolario imprescindible para una nueva forma de imperio.

Inmediatamente después de las atrocidades del 11 de septiembre, el Presidente Bush anunció que su propósito era librar al mundo de malhechores. En aquel momento, la “guerra contra el terrorismo” recibía el nombre de “Operación Justicia Infinita”. Algún tiempo después, el Primer Ministro Blair dijo a la Conferencia del Partido Laborista que la actual campaña debía ser parte de un proyecto más amplio de “reordenamiento de nuestro mundo”. Nada de lo dicho antes o después sirvió mucho para aclarar ni para precisar esas ambiciones grandiosas. Los observadores benévolos estaban tan perplejos como los críticos para poder explicar con precisión cuál sería el objetivo del primer asalto militar: capturar a Osama bin Laden; destruir los campamentos de entrenamiento de al-Qaeda (a aquellas alturas ya seguramente vacíos); o derrocar al

régimen talibán, para instalar o no un nuevo gobierno; para no hablar de objetivos posteriores, tales como ataques contra Irak con el propósito de completar la obra que dejara inconclusa el antiguo presidente, George Bush, padre.

A la luz de esas incertidumbres, había una tendencia a dar por sentado ya fuese que la Casa Blanca estaba sencillamente dividida entre halcones y palomas, o que la administración estaba simplemente confundida y carente de ideas sobre qué hacer. Y había una fuerte tentación de pasar por alto los delirios de grandeza de Blair, atribuyéndolos a un intento por desviar la atención de sus fracasos internos. Sin duda, hay algo que decir a propósito de todas estas interpretaciones. Pero tenemos que tomar con mayor seriedad el significado de la estrategia general de Bush y de Blair.

Claro está, nada hay de nuevo en que los Estados Unidos recurran a la acción militar para proceder en busca de sus intereses imperiales y para sostener su hegemonía económica. No hay casi ni que mencionar que, desde la Segunda Guerra Mundial, los EEUU se han embarcado en una aventura militar tras otra. Algunos comentaristas se adhieren al criterio convencional de que los EEUU han sido una potencia global extraordinariamente poco dispuesta a usar su fuerza militar. Sin embargo, aunque es en efecto cierto que los EEUU son remisos a soportar bajas entre sus propias fuerzas, esto no ha impedido intervenciones militares regulares, incluidas no sólo guerras de envergadura en Corea y Vietnam, sino también repetidas incursiones menores en otras partes del mundo, desde la América Central hasta África. No obstante, algo nuevo ha estado surgiendo, especialmente desde fines de la Guerra Fría. Aunque descontásemos la retórica marchita y santurrón de George W. Bush y Tony Blair, quedaría aún una nueva doctrina militar que, aunque afirme las pretensiones morales más extravagantes, de todas formas diverge de siglos de discurso sobre la “guerra justa”.

La tradición de guerra justa siempre fue notoriamente maleable

e infinitamente capaz de ajustes para los variados intereses de las clases dominantes, con vistas a abarcarlo todo, hasta las aventuras imperiales más agresivas y depredadoras. A través del carácter cambiante de la guerra y el imperialismo, las ideologías de justificación han podido permanecer dentro de ciertos límites conceptuales y operar con ciertos principios básicos. Incluso las concepciones “positivistas” del derecho internacional, que no reconocen ningún principio de justicia que emane de una autoridad más alta, divina, han suscrito ciertos principios básicos asociados a la “guerra justa”. Si bien la nueva doctrina invoca las tradiciones de guerra justa, por primera vez en varios siglos considera que esos principios carecen de suficiente flexibilidad y los descarta de manera efectiva. Del mismo modo que se realizaron ajustes anteriores para acomodar los contextos y requerimientos cambiantes, la ruptura actual también tiene su contexto histórico específico y es indicativa de los requerimientos particulares del imperio.

A lo largo de todas sus permutaciones, la doctrina de “guerra justa” enuncia unos pocos requerimientos esenciales para ir a la guerra: tiene que haber una causa justa; la guerra tiene que ser declarada por una autoridad apropiada, con la intención correcta, y luego de agotar otros medios; tiene que haber una oportunidad razonable de conseguir los fines deseados, y los medios deben ser proporcionales a esos fines. Ya hemos tropezado con algunas de las maneras ingeniosas en las que esos requerimientos, al parecer rigurosos, se han hecho compatibles con las más agresivas guerras de rivalidad comercial y expansión imperial. A menudo la doctrina ha sido empujada hasta sus límites y privada, de manera efectiva, de significado, por ejemplo por Hugo Grotius, que halló un modo de justificar, entre otras cosas, el uso de la fuerza militar por parte de las compañías comerciales privadas. Pero la doctrina actual rompe con la tradición de la teoría y la práctica militares europeas de maneras totalmente nuevas.

Cada guerra norteamericana ha aducido una causa justa, una autoridad apropiada e intenciones correctas, al tiempo que se insiste en que no hay otra salida. Por supuesto, esas pretensiones son bastante polémicas. Pero al menos estas justificaciones de campañas militares de los EEUU, por cuestionables que hayan sido, se han mantenido dentro de los límites de la argumentación de guerra justa hasta este momento. La ruptura ocurre de modo más claro en cuanto a las otras dos condiciones: que debe haber una oportunidad razonable de lograr los objetivos de cualquier acción militar, y que los medios tienen que ser proporcionados.

Hay dos sentidos en los que la nueva doctrina de guerra, enunciada muy recientemente por Bush y Blair, viola el primero de esos dos principios. No hay ni que decir que está claro que ninguna acción militar podría en modo alguno librar al mundo de los “malhechores” de Bush. Es más, apenas podría decirse que la “guerra contra el terrorismo” tenga una oportunidad razonable de poner fin al terrorismo. Si algún resultado lograra, sería, más probablemente, agravar la violencia terrorista. Tampoco puede la acción militar, con o sin adiciones humanitarias, reordenar el mundo del modo esbozado por Blair.

Pero queda igualmente claro que la nueva doctrina se distancia del principio de objetivos susceptibles de ser logrados de maneras que habrían sido inconcebibles para cualesquiera defensores precedentes de la doctrina de guerra justa. Ese principio particular fue diseñado para impedir aventuras fútiles y autodestructivas por parte de fuerzas carentes de los medios para lograr sus fines y que más bien tendrían probabilidades de empeorar sus propias condiciones. El caso presente tiene que ver con la fuerza militar más poderosa del mundo, la más poderosa que jamás haya conocido el mundo, que podría con plena confianza proponerse lograr cualquier objetivo militar razonable. De modo que ahí se está estableciendo un nuevo principio: podría sencillamente significar que la

acción militar puede justificarse, después de todo, sin esperanza alguna de alcanzar su objetivo, pero probablemente sería más acertado decir que la acción militar ahora no requiere ningún objetivo específico en absoluto.

Un principio como ese afecta también, naturalmente, el cálculo entre medios y fines. Nos acostumbramos a criticar a los EEUU y sus aliados por emprender acciones que, por sus medios masivamente destructivos, son inapropiadas para sus fines declarados. Pero ahora podríamos vernos obligados a desechar del todo el principio de proporcionalidad, sencillamente no porque se nos esté pidiendo que aceptemos el recurso a medios “desproporcionados”, sino porque, en ausencia de fines específicos, ningún cálculo de ese tipo tiene importancia alguna. Hay un nuevo principio de guerra *sin fin*, ni en propósito ni en tiempo.

La “guerra contra el terrorismo” no es el primer ejemplo de la nueva doctrina. Tiene, ciertamente, raíces en la Guerra Fría. Hasta la “guerra contra las drogas”, en tanto tiene, sin dudas, un componente militar (ya sea directamente llevada a cabo o no por los EEUU, o con asistencia, digamos, de fuerzas colombianas) ha tenido algo de este sabor. Pero otro paso importante en el establecimiento de la nueva doctrina ha sido la noción de “guerra humanitaria”. Fue, con toda seguridad, en relación con ésta que las ataduras de los viejos principios de guerra justa quedaron descartadas del modo más explícito por vez primera.

A estas alturas es bien conocida la historia de que, en su disputa sobre la guerra en los Balcanes, la ex-secretaria de Estado de los EEUU, Madeleine Albright, entonces embajadora ante la ONU, desafió al actual Secretario de Estado, Colin Powell, entonces jefe del Estado Mayor Conjunto, por su objeción a intervenir militarmente en Bosnia. Su objeción se sustentaba sobre la llamada “Doctrina Powell”, una doctrina militar en la antigua tradición de la guerra justa, que requería que la acción militar tuviera fines claros

y limitados, medios adecuados y estrategias de salida. “¿Cuál es el sentido de tener esta soberbia fuerza militar de la que siempre estás hablando,” protestó Albright airadamente, “si no la podemos utilizar?” Lo que la Albright estaba desafiando no era, claro está, una doctrina opuesta a toda acción militar. Powell, como militar, de ninguna manera estaba propugnando el pacifismo. Donde discrepaban era precisamente en la cuestión de que las doctrinas tradicionales de guerra justa requieren fines específicos, limitados y susceptibles de alcanzarse, y medios proporcionados.

Pero aunque Madeleine Albright representa un hito en el desarrollo de esta nueva doctrina, hace mucho tiempo que existe una tendencia de las figuras políticas en los EEUU a distanciarse de la antigua. Cuando Henry Kissinger propugnó el uso impredecible de la fuerza militar tenía en mente, al igual que Albright, el uso de la fuerza para propósitos políticos mucho más borrosos y carentes aún de forma que el logro de algún objetivo militar específico, tal como hicieron otros a lo largo de la Guerra Fría. Claro está, Kissinger no era particularmente proclive a los argumentos de guerra justa y generalmente era bastante abierto sobre su adhesión a los principios al parecer opuestos de la amoral *raison d'état*.<sup>6</sup> Pero otros líderes, al apoyar las mismas políticas, no han tenido dificultades para invocar el carácter justo de la guerra. Hoy, cuando el propio Colin Powell es secretario de Estado, se ve desafiado por políticos que no son militares, tales como Donald Rumsfeld, Paul Wolfowitz y Dick Cheney, junto con asesores de Bush tales como Richard Perle, cuyas opiniones son todavía más claramente antitéticas respecto a los antiguos principios de guerra justa de fines y medios. Su plan, “Operación Guerra Infinita”, apela a una guerra no definida de antemano, carente de límites de tiempo o de geografía.

El Presidente Bush recientemente anunció una nueva doctrina militar, que equivale a una declaración, sin límites fijos, de gue-

rra perpetua. En una nueva política de “intervención defensiva”, que rompe con las doctrinas militares largamente establecidas de contención y disuasión, los EEUU ahora se arrojan el derecho a emprender ataques preventivos en masa, donde y cuando se sientan inclinados a hacerlo, sin una razón claramente definible, y ciertamente no sólo frente a una amenaza militar existente, sino meramente en anticipación de algún peligro futuro, o incluso de ningún peligro en lo absoluto. Desde entonces, el gobierno de Bush ha dejado en claro, sin ninguna ambigüedad, que la doctrina de golpes preventivos incluye el uso de armas nucleares. Este estado de guerra sin fin también es apoyado por un nuevo clima político e ideológico que abarca desde la erosión de las libertades civiles hasta el desaliento, e incluso la supresión, de la disidencia.<sup>5</sup>

Dice Richard Perle que “no hay etapas” en la “guerra contra el terrorismo”:

Esta es la guerra total. Luchamos contra una variedad de enemigos. Hay muchos de ellos allá afuera. Todo eso que se habla, de que primero vamos a liquidar Afganistán, y luego vamos a liquidar Irak, y entonces vamos a echar una ojeada alrededor para ver cómo quedan las cosas. Ese es un modo totalmente equivocado de abordarlo... Si nos limitamos a dejar que nuestra visión del mundo salga adelante, y la abrazamos totalmente, y no tratamos de armar a pedazos una diplomacia inteligente, y en vez de ello sencillamente libramos una guerra total... nuestros niños cantarán horribles canciones de nosotros dentro de muchos años.<sup>6</sup>

Así que helo ahí: guerra total e infinita, no necesariamente guerra continua, sino guerra indefinida en su duración, sus objetivos, sus medios y su alcance espacial.

## EL CAPITALISMO UNIVERSAL

La nueva ideología de la guerra sin fin responde a las necesidades particulares del nuevo imperialismo. Este imperialismo, que apenas surgió en el siglo XX, o incluso solo después de la Segunda Guerra Mundial, pertenece a un mundo capitalista. Puede parecer extraño ubicar este mundo capitalista tan tardíamente en la historia, e incluso tan tardíamente en el desarrollo del propio capitalismo. Pero las últimas décadas se han distinguido por la *universalidad* del capitalismo, e incluso cuando la URSS aún existía, los imperativos del capitalismo dejaron su impronta en todo el mundo. Las teorías marxistas del imperialismo, tal como vimos en el capítulo anterior, eran de una época imperialista diferente, en la que no podía darse por sentado, ni siquiera en momentos tan tardíos del desarrollo del capitalismo, que éste alguna vez fuera a ser tan universal como lo es hoy.

Pero aunque los imperativos capitalistas ahora abarcan a todo el mundo, no han desplazado al estado territorial. Por el contrario, mientras más universal se ha tornado el capitalismo, más ha requerido un sistema igualmente universal de estados locales confiables. Sin embargo, del mismo modo en que todavía no hemos visto una teoría sistemática del imperialismo en un mundo de capitalismo universal, no tenemos una teoría del imperialismo que abarque de manera adecuada a un mundo que no consiste en amos imperiales y súbditos coloniales, sino en un sistema internacional en el que tanto las potencias imperiales como las subordinadas son más o menos estados soberanos.

Puede ser que hoy en día estemos oyendo hablar sobre el imperialismo más de lo que hemos oído por mucho tiempo, y no escaseen las teorías que presentan a la globalización como una forma de imperialismo. Pero si se caracteriza a la globalización del modo convencional, como la decadencia del estado territorial, se pasa por

alto aquello que podría ser más novedoso y distintivo del nuevo imperialismo, su modo peculiar de dominación económica administrada por un sistema de múltiples estados. Las especificidades de este modo imperialista apenas empiezan a surgir ahora; y, más particularmente, el papel específico que desempeña la fuerza militar en este nuevo contexto apenas ahora halla expresión en una ideología sistemática de guerra.

En los primeros tiempos del imperialismo capitalista surgió, en forma rudimentaria, una concepción del imperio no como conquista, ni siquiera como dominación militar y jurisdicción política, sino como hegemonía puramente económica. Tal como vimos, John Locke fue quien mejor reflejó esta nueva concepción. Su teoría de la apropiación colonial dejó atrás la cuestión de la jurisdicción política o el derecho de una potencia política a dominar a otra; y en su teoría de la propiedad, podemos observar cómo el imperialismo se convierte en una relación directamente económica, aunque esa relación requiera una fuerza brutal para implantarse y sostenerse. Este tipo de relación podría justificarse, o al menos así parecía, no por el derecho a gobernar, ni siquiera apenas por el derecho a apropiarse de tierra desocupada u ociosa, sino mediante el derecho —es más: la obligación— de producir valor de cambio.

Antes de que la hegemonía económica del capital llegara a dominar el mundo, el capitalismo pasó por la época clásica del imperialismo, con todas sus intensas rivalidades geopolíticas y militares. Ya hace mucho tiempo que esa época concluyó. El imperialismo capitalista se ha convertido, casi totalmente, en un asunto de dominación económica, en el que a los imperativos del mercado, manipulados por las potencias capitalistas dominantes, se les asigna el trabajo que ya no hacen ni los estados imperiales ni los pobladores coloniales. Pero ahora estamos descubriendo que la universalidad de los imperativos capitalistas no ha eliminado para nada la necesidad de fuerza militar. Más bien resulta cierto lo contrario. El nuevo impe-

rialismo no puede carecer, al igual que la teoría de Locke sobre la expropiación colonial, de una doctrina de guerra.

De nuevo, una característica distintiva y esencial del imperialismo capitalista es que su alcance económico excede con mucho a su control político y militar directo. Puede confiar en que los imperativos económicos del “mercado” harán buena parte de su labor imperial. Esto lo diferencia, de un modo contrastante, de formas anteriores de imperialismo, que dependían directamente de esos poderes extraeconómicos, ya fuesen imperios territoriales que pudieran abarcar solo hasta donde alcanzara la capacidad de sus poderes coercitivos directos para imponer su dominio, o imperios comerciales cuyas ventajas dependían del dominio de los mares o de otras rutas comerciales.

La imposición de imperativos económicos puede ser una empresa muy sangrienta. Pero en cuanto se haga vulnerable a las potencias subordinadas a esos imperativos y a las “leyes” del mercado, dejará de requerirse el dominio directo de parte de los estados imperiales para imponer la voluntad del capital. Sin embargo, aquí —de nuevo— tropezamos con la paradoja de que aunque los imperativos del mercado pueden alcanzar mucho más allá del poder de cualquier estado individual, esos mismos imperativos tienen que hacerse cumplir mediante el poder extraeconómico. Ni la imposición de imperativos económicos ni el orden social cotidiano exigido por la acumulación de capital y las operaciones del mercado pueden lograrse sin el auxilio de poderes administrativos y coercitivos mucho más limitados, desde perspectivas locales y territoriales, que el alcance económico del capital.

Es por eso que, paradójicamente, mientras más puramente *económico* se ha vuelto el imperio, más ha proliferado el estado nacional. No solo las potencias imperiales, sino también los estados subordinados han demostrado ser necesarios para el dominio del capital global. Incluso el capital global ha adoptado como estrate-

gia primordial, tal como hemos visto, crear estados locales que actúen como conductos de los imperativos capitalistas. Tampoco la globalización ha trascendido esa necesidad imperial de un sistema de estados. El mundo “globalizado” es más que nunca un mundo de estados nacionales. El nuevo imperialismo al que llamamos globalización, precisamente porque depende de una hegemonía económica de vasto alcance que llega mucho más allá de las fronteras territoriales o del dominio político de cualquier estado, es una forma de imperialismo que depende, más que ningún otro, de un sistema de múltiples estados.

#### ¿EL IMPERIALISMO EXCEDENTE?

Se nos dice que la guerra sin fronteras es una respuesta a un mundo sin fronteras, un mundo en el que los estados nacionales han dejado de ser los principales actores y los adversarios no estatales, o “terroristas”, se han convertido en una amenaza de envergadura. Ese argumento tiene una cierta simetría atractiva, pero no resiste un examen profundo. El peligro del terrorismo, más que ninguna otra amenaza de fuerza, es resistente a la oposición militar aplastante, no a pesar de que, sino precisamente porque, carece de estado; y, en cualquier caso, la “guerra contra el terrorismo” probablemente promueva más ataques terroristas que los evita. La amenaza de enemigos no estatales no puede explicar la concentración desproporcionada de fuerza militar, que no apunta a ningún objetivo identificable. Por el contrario, el “imperialismo excedente” tiene lógica, por perversa e incluso, en última instancia, por autodestructiva que ésta sea, sólo como respuesta al sistema global de estados y a su dinámica contradictoria.

El capital global requiere estados locales. Pero aunque los estados que actúan en nombre del capital global pudieran ser más efecti-

vos que los antiguos pobladores coloniales que en otros tiempos propagaron los imperativos capitalistas por todo el mundo, también entrañan grandes riesgos. En particular, están sujetos a sus propias presiones y fuerzas opositoras internas; y sus propios poderes coercitivos pueden caer en manos equivocadas, que pudieran oponerse a la voluntad del capital imperial. En este mundo globalizado en el que se supone que el estado nacional está muriendo, lo irónico es que, como el nuevo imperialismo depende más que nunca de un sistema de múltiples estados para mantener el orden global, es más importante que nunca tener en cuenta las fuerzas locales que los gobiernan, y cómo lo hacen.

Un peligro significativo, si bien no inmediato, es que las luchas populares por estados verdaderamente democráticos, por una transformación en el equilibrio de las fuerzas de clase en el estado, con solidaridad internacional entre luchas democráticas nacionales de ese tipo, pueden presentar un desafío mayor que nunca antes al poder imperial. En un mundo en el que las disparidades entre ricos y pobres no disminuyen, sino que crecen, esta posibilidad, por remota que parezca, nunca puede estar alejada de la conciencia imperial. Tampoco olvida el poder hegemónico imperial la inconformidad y el sentimiento antisistémico crecientes que genera la globalización neoliberal por todo el mundo, tanto en el Norte como en el Sur.<sup>7</sup> El capital global guiado por los EEUU no puede darle la bienvenida siquiera al tipo de cambio electoral que, en el momento de concluirse la redacción de este libro, estaba ocurriendo en Brasil.

Pero con o sin amenaza inmediata de un extendido “cambio de régimen” en la dirección incorrecta, los EEUU han trabajado muy duramente para mantener un entorno político en el que el capital “global” norteamericano pueda moverse libremente. Por ende, la potencia imperial ha actuado constantemente para asegurarse contra cualquier riesgo de perder su control del sistema global de esta-

dos. Por improbable o lejana que pueda parecer esa perspectiva, los EEUU se han aprestado a atajarla haciendo gala de su única y más inequívoca ventaja, su poderío militar aplastante, aunque solo fuera porque pueden hacerlo más o menos impunemente.

Hay varios peligros muy claros que pudieran amenazar este sistema global dominado por los EEUU, y todos ellos tienen que ver con el estado. Uno es el desorden engendrado por la *ausencia* de poderes estatales efectivos —como la que hoy caracteriza los llamados estados “fracasados”— que pone en peligro el entorno estable y predecible que requiere el capital. Otro es la amenaza proveniente de estados que operan fuera del ámbito normal del orden mundial dominado por los EEUU, a los que Washington gusta llamar estados “canallas” (o “el eje del mal”) —a los que se distingue de los estados igualmente malvados que sí permanecen dentro de la órbita norteamericana.

Pero un desafío aún mayor es el que plantean no esos casos marginales, sino los estados y las economías que podrían funcionar demasiado bien y amenazar con impugnar la supremacía norteamericana. Amenazas como esas no solo provienen de posibles competidores futuros como China o Rusia. Hay desafíos más inmediatos dentro del orden capitalista e incluso en su propio núcleo. La Unión Europea, por ejemplo, es potencialmente un poder económico más fuerte que los EEUU.

Pero mantener la hegemonía entre las principales potencias capitalistas es un asunto muchísimo más complicado que conseguir el dominio geopolítico, o incluso un “equilibrio de poder”, como trataban de hacer los antiguos estados imperiales en los tiempos de la rivalidad interimperialista tradicional. Ya no se trata de la sencilla cuestión de derrotar a los rivales. Aunque jamás se pueda descartar una guerra con los principales competidores capitalistas, esta sería probablemente autodestructiva, pues acabaría no sólo con la competencia, sino también, al propio tiempo, con los mercados y las

oportunidades de inversiones. El dominio imperial en una economía capitalista global requiere un equilibrio delicado y contradictorio entre la supresión de la competencia y el mantenimiento, en las economías competidoras, de las condiciones que generan mercados y ganancia. Esa es una de las contradicciones más fundamentales del nuevo orden mundial.

El desarrollo de Alemania y Japón después de la Segunda Guerra Mundial y su relación con sus antiguos adversarios ilustran muy bien las relaciones contradictorias entre los principales estados capitalistas. Desde el punto de vista norteamericano, su éxito económico fue inseparablemente bueno y malo, pues brindó mercados y capital, pero también amenazas de competencia. Desde entonces, las relaciones entre las principales naciones capitalistas se han mantenido en un incómodo equilibrio entre competencia y cooperación, con la erupción regular de grandes desacuerdos, pero sin amenaza de guerra.

Por lo tanto, la hegemonía imperial en el mundo del capitalismo global significa controlar a las economías y a los estados rivales sin llegar a hacerles la guerra. Al propio tiempo, la nueva doctrina militar se basa en la suposición de que el poder militar es una herramienta indispensable para mantener ese crítico equilibrio, aun cuando su aplicación para controlar a los principales competidores tenga que ser indirecta. Esto es especialmente cierto cuando otras economías se encuentran en ascenso en relación con el poder hegemónico. Ciertamente, la “única superpotencia” no ha dejado de notar que, aunque su propia economía estaba (¿y sigue estando?) en decadencia, algunas otras partes del mundo, especialmente China, estaban experimentando un crecimiento sin precedentes en la historia.<sup>8</sup> El surgimiento de la Unión Europea como superpotencia económica también ha realzado especialmente el valor de la supremacía militar como única indicación confiable de la hegemonía norteamericana.

“Los europeos están aprendiendo”, escribió en la muy seria revista *Foreign Affairs* un antiguo editor de temas extranjeros de *Newsweek*, “lo que los japoneses aprendieron en la Guerra del Golfo Pérsico: que un vasto poder económico brinda influencia principalmente en la economía... Durante la Guerra del Golfo, resultó que Tokio demostró no estar listo para ser la nueva Roma del ‘Siglo del Pacífico’. Y este reino ahora crítico de poder duro, Europa, al igual que Japón, ha evidenciado ser un ‘pigmeo’...” Esta valoración tiene lugar en una crítica del unilateralismo norteamericano, escrita con la esperanza de que Europa se erguirá para ponerse a la altura del desafío. Pero la actual doctrina militar de EEUU de supremacía incontestable (y muy costosa) está claramente diseñada para desalentar cualquier fortalecimiento sustancial de fuerzas militares independientes japonesas y europeas, no sólo porque esto le garantice a los EEUU el predominio en el “reino del poder duro”, sino precisamente porque el “poder duro” tiene sus propios efectos sobre la “influencia” económica.

Los EEUU están dispuestos a alentar el desarrollo de las fuerzas militares europeas hasta un punto, si su naturaleza y uso pueden limitarse a servir sus propósitos: por ejemplo, las fuerzas europeas de mantenimiento de la paz pueden desempeñar un papel útil poniendo orden en el caos que deja atrás la acción militar norteamericana, o fuerzas especializadas de variados tipos pueden ser desplegadas en la “guerra contra el terror”. Pero se está teniendo todo el cuidado posible para impedir el surgimiento de cualquier rival militar verdaderamente independiente en Europa. La estrategia preferida es mantener a las fuerzas europeas en la seguridad del seno de la OTAN, donde pueden ser (como lo describió el perspicaz comentarista norteamericano William Pfaff) la “legión extranjera del Pentágono”. “Una fuerza europea modernizada de la OTAN le ofrece valor agregado a Washington en dos aspectos”, escribe Pfaff:

En primer lugar, desviaría los recursos y las energías que, de otro modo, podrían ser canalizados hacia la fuerza de reacción rápida independiente de la Unión Europea. En segundo, sus sistemas de armas y estructuras modernizados estarían integrados bajo el mando, el control y el sistema de comunicaciones norteamericanos, y el resultado sería que funcionarían de un modo degradado fuera de las operaciones EEUU/OTAN. Éstas no son consideraciones de poca importancia a la vista de algunos formuladores de política de Washington afines a los halcones, que consideran que, aparte de China, Europa es la única que podría, posiblemente, desafiar en el futuro el predominio global norteamericano.<sup>10</sup>

En otras palabras, la principal función de la OTAN, ahora más que nunca, tiene más que ver con el mantenimiento de la hegemonía norteamericana sobre sus amigos que con la construcción de una alianza contra enemigos comunes. Luego, pues, en los EEUU ha estado en evolución una doctrina militar destinada a lidiar con las contradicciones del capitalismo global. Su primera premisa es que los EEUU tengan un grado de supremacía militar que ningún otro estado o combinación de estados, amigos o enemigos, se sientan tentados de desafiar o igualar. El propósito de esta estrategia no es sencillamente disuadir ataques, sino sobre todo, asegurarse de que ningún otro estado aspire al dominio global o siquiera regional.

## LA DOCTRINA BUSH

En 1992, el *New York Times* publicó un documento filtrado a la prensa, *Defense Planning Guidance* (Guía del planeamiento de defensa), producido por el Pentágono. Su autor era Paul Wolfowitz, que lo escribió para George Bush, padre, y que ahora era asesor de

George W., al tiempo que su principal partidario cuando apareció por primera vez había sido Dick Cheney, el actual vicepresidente. La lógica de este documento es bastante elíptica, pero de todas formas su significado queda claro: el objetivo de mantener la postura militar norteamericana en el Medio Oriente, al igual que en otras partes, tiene más que ver con la intención de disuadir a “las naciones industriales avanzadas de desafiar nuestro liderazgo” que, por ejemplo, con la protección del suministro de petróleo a los EEUU. Hay que enfrentar a los candidatos a potencias, en particular asiáticos y europeos, con un dominio militar capaz de “disuadir a los competidores potenciales siquiera de aspirar a un mayor papel regional o global.”<sup>11</sup> El objetivo es lo que ha dado en llamarse “el dominio de todo el espectro”, extendido incluso al espacio.

Ese documento demuestra claramente que la guerra “total” propugnada por Richard Perle no es sólo una respuesta al 11 de septiembre. Si algo de eso hubiere, sería la utilización de ese trágico suceso como pretexto para activar una agenda que hace tiempo está en pie. Según un comentarista, hasta el cuasi-halcón menos rabioso, Colin Powell, suscribe el objetivo de “dominación mundial unilateral”, al insistir ya desde 1992 en que los EEUU debían tener suficiente poder “para disuadir a cualquier retador de soñar siquiera con desafiarnos en el escenario mundial”.<sup>12</sup>

La doctrina esbozada en la Guía del planeamiento de defensa ya recibió rango oficial en la nueva *National Security Strategy (Estrategia de Seguridad Nacional)*, publicada en septiembre del 2002. La doctrina Bush propugna un derecho unilateral y exclusivo al ataque preventivo, en cualquier momento y lugar, sin que lo obstaculice ningún acuerdo internacional, para garantizar que “nuestras fuerzas sean suficientemente fuertes como para disuadir a los adversarios potenciales de emprender un fortalecimiento militar con la esperanza de sobrepasar, o igualar, el poderío de los Estados Unidos.”

Diversos comentaristas, ya sean favorables o críticos, no han pasado por alto el objetivo de esta doctrina desde que se enunciara por vez primera. Para ellos ha quedado claro que quizás los blancos de la estrategia militar no siempre sean los evidentes, y que la hegemonía sobre los principales competidores, amigos y aliados incluidos, ha sido un objetivo primordial. “Nosotros no consumimos una porción tan grande del petróleo del Medio Oriente...”, escribe un analista, “y una de las razones por las cuales hemos, en cierto modo, asumido ese papel de policía del Medio Oriente tiene más que ver con hacer que Japón y algunos otros países sientan que su flujo de petróleo está garantizado... de modo que no sientan necesidad de crear un gran poderío, fuerzas armadas, y doctrina de seguridad, y no vayamos a tener muchas grandes potencias con intereses en conflicto que envíen a sus fuerzas militares por todo el mundo.” Esta observación puede subestimar la importancia que el petróleo del Medio Oriente tiene para los EEUU, pero con certeza no se equivoca en cuanto al interés de EEUU por desalentar la independencia militar de los competidores amistosos. Otros dos comentaristas han llegado a sugerir que la solución de ciertos conflictos mundiales no obra en interés de los EEUU porque socava su justificación para contar con una fuerza militar mayor y más poderosa que todos sus competidores juntos. “La situación ideal”, por ejemplo, “es el *statu quo* en Corea, que permite el estacionamiento indefinido de fuerzas norteamericanas allí”, en tanto la reunificación de Corea probablemente alentaría a Japón a tornarse militarmente autosuficiente, al retirarse las tropas norteamericanas.<sup>13</sup>

El planteamiento de que esta estrategia representa una ruptura de envergadura con respecto a la política exterior norteamericana precedente se ha tornado una observación convencional entre los críticos del gobierno de Bush. Se arguye que durante varias décadas, después de la Segunda Guerra Mundial, esa política se basaba

en el “realismo” que exhortaba a la contención de la Unión Soviética, y a un tipo de “liberalismo” en el que “el comercio abierto, la democracia y las relaciones institucionales multilaterales iban de la mano”.<sup>14</sup> No obstante, resultaría imposible explicar el aventurerismo temerario del gobierno de Bush sin tomar en cuenta las continuidades entre entonces y ahora. Por supuesto, no podemos descontar ni las irracionalidades de su idiosincrasia ni las políticas extremistas de las personalidades que rodean a Bush, ni, por cierto, sus muy particulares y personales intereses en la industria petrolera. Pero las bases de la estrategia actual se echaron hace mucho tiempo.

No puede haber dudas de que el desprecio de Bush por los acuerdos internacionales ha impulsado el unilateralismo norteamericano hasta nuevos extremos. Sin embargo, no hay nada nuevo en la convicción del equipo de Bush respecto a que el principal objetivo de la política exterior norteamericana consiste en establecer la hegemonía sobre un sistema global de estados más o menos soberanos, y a que la superioridad militar masiva está en la médula de ese proyecto. Para el legendario Secretario de Estado de la Guerra Fría, John Foster Dulles, esto ya resultaba muy claro en el decenio de 1950-1959; y aunque no sea irrazonable contemplar la nueva doctrina de ataque preventivo como un rompimiento con anteriores doctrinas de disuasión, no hay que recorrer mucho camino para ir de la “represalia masiva” [o sea, desproporcionada] de Dulles a la “represalia preventiva” de Bush.

Lo que ha cambiado no han sido tanto los principios subyacentes a la doctrina militar norteamericana como las condiciones en que éstos deben operar. En el período de la posguerra, los EEUU permanecieron virtualmente exentos de desafíos a su poderío económico. Aunque el prolongado auge fue acompañado de una creciente supremacía militar, los EEUU podían de manera más o menos segura, a pesar del desafío soviético, depender de su domi-

nio económico para administrar el mundo capitalista, si bien —incluso entonces— era esencial para su estrategia hegemónica atar a los rivales potenciales en alianzas militares dominadas por los EEUU. Hoy en día, el dominio económico norteamericano ya no está tan carente de desafíos. Al propio tiempo, su supremacía militar es ahora tan masiva y formidable que los rivales amistosos no tienen incentivos para incurrir en los costos de igualarla. En esa combinación de circunstancias, apenas sorprende que los EEUU contemplen cada vez más la fuerza militar como un instrumento para consolidar su hegemonía y las ventajas económicas concomitantes, por ejemplo mediante el control del petróleo.

Es evidente que tampoco gobiernos más benignos, como el de Bill Clinton, se han apartado de manera significativa de esta doctrina militar. Si algo han hecho, ha sido empujar aún más lejos las fronteras de la guerra, con su noción de guerra “humanitaria” que no está a mil leguas de la afirmación de Dulles referida a que la mera “disuasión” debía ser remplazada por la “liberación” activa, en una política exterior dotada de “corazón”. Es poco probable que Clinton hubiera empujado esta estrategia hasta el extremo de la Doctrina Bush, y quizás habría evitado un compromiso al cabo autodestructivo en las más temerarias aventuras militares que parecen atraer al gobierno de Bush. Pero si alguna ruptura ha habido entre gobiernos previos de la posguerra y el actual régimen de Bush, seguramente no es en lo referido a los principios que subyacen a la hegemonía global y a la supremacía militar de los EEUU.

Claro está, la actual Doctrina Bush es una manifestación peculiarmente extrema de la antigua visión estratégica. Pero, por más autodestructiva que tenga visos de ser, tiene sus raíces en las vastas ambiciones imperiales que han guiado a la política exterior norteamericana desde la Segunda Guerra Mundial. No es difícil ver cómo un proyecto de hegemonía económica global, acoplado

a un peligroso modo de administración imperial a través de la mediación de múltiples estados, pueda emprender inexorablemente el rumbo que ahora ha adoptado Bush. Probablemente era apenas cuestión de tiempo para que todo el mundo, y no solo un enemigo comunista, fuese contemplado como un adversario potencial, que requiriese un dominio militar para competir en pie de igualdad con su amenaza. El hecho de que la posición militar actual sea contraproducente, y que inevitablemente genere una creciente hostilidad antiimperial por todo el mundo, representa ciertamente una contradicción en el nuevo imperialismo. Pero ambas caras de esa contradicción pertenecen a la lógica esencial de este sistema imperial.

La desaparición de la otra superpotencia principal al colapsar la Unión Soviética ha cambiado profundamente —no hay ni que decirlo— el orden global. Cuando menos, eliminó el único estorbo verdadero que hacía frente a las ambiciones globales norteamericanas. Por supuesto, podría argumentarse que la eliminación de su principal adversario debería haber moderado la compulsión norteamericana de lograr una supremacía global aún más masiva, y que resulta difícil comprender de dónde proviene ahora la motivación, cuando ya los EEUU tienen una supremacía tan clara. Pero la ausencia de la Unión Soviética, como mínimo, ha complicado el mantenimiento de la hegemonía norteamericana sobre sus aliados. En cualquier caso, la hiperdominación crea una lógica y un impulso propios. La supremacía global unilateral jamás puede lograrse de una vez por todas. Implica desplazar paulatinamente las fronteras de la guerra cada vez más lejos del alcance de los retadores potenciales; y esto requiere revolucionar constantemente los medios de guerra, que luego no pueden permanecer carentes de ensayos ni de utilización.

## ¿QUIÉN VIGILARÁ A LOS VIGILANTES?

Luego, pues, el despliegue del poderío militar norteamericano no tiene objetivos sencillos y directos. Desempeña un papel complejo en el sostenimiento de un sistema de estados sumisos, y viene acompañado de nuevos requerimientos ideológicos. Las antiguas formas de imperialismo colonial requerían la conquista abierta de pueblos sometidos y la derrota militar de los rivales recalcitrantes, junto con teorías apropiadas de la guerra y la paz. Aunque el imperialismo capitalista temprano no era menos dependiente de la fuerza coercitiva para hacerse del control de un territorio colonial, parecía capaz, no obstante, de prescindir de una defensa política de la colonización y de incorporar la justificación del poblamiento colonial a una teoría de la propiedad. Paradójicamente, la globalización, el imperialismo económico del capital llevado a su conclusión lógica, requirió una nueva doctrina de coerción extraeconómica, y especialmente militar.

Son obvias las dificultades prácticas y doctrinarias que la nueva situación plantea. Si los estados locales vigilarán la economía, ¿quién vigilará a los vigilantes? Podría quizás argüirse que el dominio económico norteamericano es lo suficientemente poderoso como para obligar a la sumisión a cualquier oponente concebible sin amenazar con la guerra. Pero incluso dejando a un lado el desafío económico de los principales competidores, el sistema de múltiples estados es impredecible, y el poderío militar es la póliza de seguro extrema. Si el objetivo es en efecto “la dominación mundial unilateral” en este sistema global de estados, nada que no sea la superioridad militar absoluta bastará para garantizar que la voluntad del poder hegemónico jamás resulte frustrada. Aunque la constante amenaza de uso de la fuerza contra todos los contendientes podría al fin y al cabo ser autodestructiva, al emprender el poder hegemónico la dominación económica global en un mundo de

múltiples estados, difícilmente puede contemplar la posibilidad de proceder sin un potencial militar proporcionalmente dominante.

Sin embargo, no resulta fácil enunciar de manera específica el papel de la fuerza militar en el establecimiento y la defensa del control imperial sobre una economía global, en lugar de la soberanía en un territorio de fronteras claras. Es imposible que un solo poder estatal, aún dotado de la fuerza militar masiva de los EEUU, se imponga cada día, en todas partes, a todo lo ancho del sistema global. Ninguna fuerza concebible puede imponer la voluntad del capital global todo el tiempo sobre una multitud de estados subordinados, ni mantener el orden predecible que requiere el capital para sus transacciones cotidianas. A propósito, la fuerza militar es un instrumento muy contundente, y del todo inapropiado para garantizar las condiciones legales y políticas diarias para la acumulación de capital. De modo que puede ser que al poder militar haya que movilizarlo más con el simple objetivo de anunciar su presencia y afirmar su supremacía imposible de desafiar que para conseguir objetivos específicos usándolo contra blancos y adversarios definidos.

En cualquier caso, y puesto que ni siquiera el poderío militar norteamericano puede actuar por todas partes a la vez (jamás se ha aspirado a más de dos guerras locales al mismo tiempo), la única opción es demostrar, por medio de frecuentes exhibiciones de fuerza militar, que puede ir a cualquier sitio en cualquier momento, y hacer mucho daño. No quiere esto decir que la guerra será constante, lo cual sería demasiado perjudicial para el orden económico. La “Operación Guerra Infinita” evidentemente tiene el objetivo de producir algo más bien parecido al “estado de guerra” de Hobbes: “La naturaleza de la guerra”, escribe en el *Leviatán*, “no consiste en luchar de hecho, sino en que se conozca la disposición a hacerlo durante todo el tiempo en que no haya seguridad para hacer lo contrario”. Es esta infinita *posibilidad* de guerra la que el capital

requiere para sostener su hegemonía sobre el sistema global de múltiples estados.

Esto tampoco quiere decir necesariamente que los EEUU librarán la guerra sin ningún motivo en absoluto, solo para propósitos de exhibición. Hoy como ayer, el control de los suministros de petróleo es una motivación primordial en las aventuras imperiales. El ataque contra Afganistán se emprendió con la vista puesta en las enormes reservas de petróleo y gas del Asia Central. Aunque el propio Afganistán evidentemente carece de importancia para los EEUU —que parecen dispuestos a pasar por alto el proceso de “construcción de la nación” allí y permitir que el país retroceda al caos autodestructivo— la guerra tuvo la ventaja de fortalecer la presencia militar norteamericana en la región. Apoderarse del petróleo en Irak, para beneficio de las compañías petroleras norteamericanas a costa de los competidores, y para consolidar la hegemonía global mediante el control del petróleo, es un asunto algo más difícil. Dotado de sus propias gigantescas reservas petroleras, y con una infraestructura política y económica bien desarrollada, por no mencionar sus fuerzas militares, Irak —a diferencia de Afganistán— no puede ser abandonado a su suerte. Ahora sabemos que la opción preferida del gobierno de Bush es la ocupación abierta de parte de los EEUU, bajo dominio militar y con control directo del petróleo iraquí, al menos hasta que ese control pase en su mayoría a manos de compañías petroleras dominadas por los EEUU<sup>15</sup>.

Pero sean cuales fueren los objetivos específicos que tengan las guerras norteamericanas, siempre hay algo más. Por supuesto, está la necesidad largamente establecida de sostener el “complejo militar-industrial”, que ha desempeñado un papel medular en la economía norteamericana. Tal como lo hiciera la Guerra Fría en su momento, la nueva guerra sin fin es vital para una economía tan dependiente de la producción militar, de la militarización de la

industria aeroespacial y del comercio global de armamentos. Un estado de guerra sin fin puede servir, además, a otros propósitos internos, como también lo hiciera la Guerra Fría. El clima de temor fomentado deliberadamente por el gobierno de Bush está siendo utilizado no solo para justificar la puesta en marcha de programas militares y la erosión de las libertades civiles, sino también una agenda interna mucho más abarcadora, que parecía inalcanzable antes del 11 de septiembre. Hasta la amenaza de la guerra en Irak fue cronometrada para que influyera en las elecciones al Congreso. No hay nada mejor que un estado de guerra para consolidar el dominio interno, especialmente en los EEUU.

Pero, de nuevo, el propósito más amplio del estado perpetuo de guerra va más allá de todo esto: moldear el entorno político en un sistema global de múltiples estados. Este complejo sistema —que incluye no solo a los estados “malvados” con “armas de destrucción masiva”, sino también a los competidores amistosos y a las economías explotables— requiere una estrategia complicada y una variedad de funciones militares.

En ciertos casos, el objetivo de la fuerza militar es, en efecto, el terror ejemplarizante, *pour encourager les autres*,<sup>7</sup> o lo que se ha dado en llamar el “efecto demostración”. Según algunos comentaristas de ultraderecha norteamericanos como Charles Krauthammer, ese fue el principal propósito de la guerra en Afganistán, diseñada para diseminar el temor por toda la región y más allá. En otros casos, puede haber una intervención directa para producir un “cambio de régimen”. En el Medio Oriente ya estamos contemplando algo parecido a un retorno a un imperialismo anterior, que tiene la intención bastante explícita de reestructurar la región de manera aún más directamente en línea con los intereses del capital norteamericano. Aquí el nuevo imperialismo podría estar cerrando un ciclo. Como les ocurriera a los británicos en la India cuando el imperialismo comercial dio paso al dominio imperial directo, pue-

de ser que los EEUU estén descubriendo que el imperio crea su propio imperativo territorial.

En otros casos, especialmente en los estados capitalistas avanzados, el ambiente político se moldea de manera indirecta. Del mismo modo que el estado de guerra tiene el objetivo de crear el clima político interno apropiado dentro de los EEUU, los aliados son atraídos a su órbita hegemónica a través de su participación en pactos y alianzas, y por medio de una supremacía militar tan amedrentadora y costosa que otras grandes potencias económicas no le vean sentido al esfuerzo de intentar igualarla.<sup>16</sup> En todos los casos, el objetivo supremo es demostrar y consolidar el dominio norteamericano sobre el sistema de múltiples estados.

Tales propósitos ayudan a explicar por qué los EEUU blanden un poder militar tan desproporcionado, por qué se ha desarrollado un patrón de recurrencia a la acción militar de parte de los EEUU en situaciones poco apropiadas para soluciones militares, por qué la acción militar masiva es todo menos el último recurso, y por qué la relación entre medios y fines en estas aventuras militares es característicamente tan tenue.

Esta guerra sin fin en propósito ni en tiempo pertenece a un imperio infinito, sin fronteras, sin ni siquiera territorio. Y sin embargo es un imperio que tiene que ser administrado por instituciones y potencias que sí tienen, en efecto, fronteras territoriales. La consecuencia de una economía globalizada ha sido que el capital depende más, y no menos, de un sistema de estados locales para administrar la economía, y los estados se han estado comprometiendo más, y no menos, en la organización de los circuitos económicos. Esto implica que la antigua división del trabajo capitalista entre capital y estado, entre poder económico y político, se ha descompuesto. A la vez, hay un abismo creciente entre el alcance económico global del capital y los poderes locales que requiere para su sostenimiento, y la doctrina militar del

régimen de Bush es un intento por tapan la brecha.

En sus esfuerzos por resolver estas contradicciones, la Doctrina Bush sin duda representa un peligro para el mundo entero, pero también testimonia los riesgos e inestabilidades de un imperio global que depende de muchos estados locales, de una economía global manejada por administraciones locales, y de estados nacionales que son vulnerables a los desafíos de las luchas verdaderamente democráticas. En la disparidad existente entre el poder económico global y sus apoyos políticos locales, hay, con toda seguridad, un espacio en vías de crecimiento para la oposición.

## NOTAS

### INTRODUCCIÓN

1. Para expresarlo de manera concisa, Marx explica que a los obreros se les paga por su *fuerza* de trabajo, no por los frutos de su labor. El capitalista paga un salario para comprar esa fuerza de trabajo, las más de las veces por un período de tiempo fijo, y con ello adquiere el control de todo lo que el obrero produce durante ese tiempo, y que puede entonces venderse en el mercado. Por lo tanto, el objetivo es maximizar la diferencia entre lo que el capital paga por la fuerza de trabajo y lo que puede extraer de los productos del trabajo.

2. Philip Bobbitt: *The Shield of Achilles*, London; Allen Lane Penguin, 2002; Michael Hardt & Antonio Negri: *Empire*, Cambridge, Mass.; Harvard University Press, 2000. Teniendo en cuenta la premisa central de *Empire* y sus implicaciones para la resistencia, quizás no sorprenda que este libro recibiera una atención tan respetuosa en sectores inesperados de la prensa que sigue la corriente general, alejados de los anticapitalistas o los antiglobalizadores. Desarrollo ampliamente este argumento en mi “A Manifesto for Global Capital?” (“¿Un manifiesto para el capital global?”) in G. Balakrishnan, ed., *Debating Empire (Discusión sobre el Imperio)*, London & New York; Verso, 2003.

3. N.d.T.: El imperio moghal, de origen mongol e inspiración musulmana, tuvo su centro en la India, de 1526 a 1852.

### I. LA SEPARACIÓN DEL PODER ECONÓMICO

1. Este capítulo se basa en mi artículo “Where is the Power of Capital: Glo-

balization and the Nation State” (“Donde radica el poder del capital: la globalización y el estado nacional”), in Alfredo Saad-Filho, ed., *Anti-Capitalism: A Marxist Introduction* (Anticapitalismo: una introducción marxista), London; Pluto Press, 2002.

2. Gerard Greenfield: “Devastating, with a Difference: From Anti-Corporate Populism to Anti-Capitalist Alternatives” (“Devastación, con una diferencia: del populismo anti-corporativo a las alternativas anticapitalistas”), *Against the Current*, 93, July/August 2001, p. 12-14. Las citas son de las páginas 13 y 14.

## II. EL IMPERIO DE LA PROPIEDAD

1. Keith Hopkins, *Conquerors and Slaves* (Conquistadores y esclavos), Cambridge, Cambridge University Press, 1978, p. 14 y 30

3. N.d.T.: También conocidas como Leyes Inglesas sobre la Indigencia.

3. La propiedad feudal, en principio “pertenecía” al rey o a la iglesia y solo era “usufructuada” por los terratenientes y arrendatarios. Pero esto no impidió —por el contrario, el feudalismo promovió— el surgimiento de clases terratenientes poderosas, que tenían, en la posesión de la tierra, la fuente de su riqueza y de su poder. Puede resultar engañoso, estricto en términos legales, describir la propiedad feudal como “privada”, pero no existe ninguna otra manera sencilla de distinguir entre esta forma de propiedad y la apropiación del estado por la vía de la administración, diferencia que se expresa en la que ocurre entre la renta “privada” y el impuesto “público”. Inclusive a los conquistadores posfeudales y los colonizadores en las colonias españolas, por ejemplo, se les otorgaron mercedes de tierras o derechos de usufructo sobre la tierra que era legalmente “propiedad” de los monarcas españoles. Pero salta a la vista la diferencia entre esta clase de terratenientes “privados” y —digamos— un próspero mandarín chino, enriquecido gracias a su puesto en la administración estatal, pero limitado en cuanto a la posesión de la tierra.

4. Acerca de los pueblos latinoamericanos hallados por los conquistadores, véase a Mark A. Burkholder y Lyman L. Johnson: *Colonial Latin America* (Latinoamérica colonial), Oxford, Oxford University Press, 4th ed., 2001.

5. Para una exposición reveladora de la ideología imperialista española en comparación con la británica y la francesa, véase Anthony Pagden, *Lords of All the World: Ideologies of Empire in Spain, Britain and France c. 1500-1800* (Amos del mundo entero: las ideologías imperiales en España, Gran Bretaña y Francia ca. 1500-1800), New Haven & London: Yale University Press, 1995.

### III. EL IMPERIO DEL COMERCIO

1. Albert Hourani: *A History of the Arab Peoples* (Historia de los pueblos árabes), London, Faber and Faber, 1991, p. 130

2. Acerca de este punto, véase a Justin Rosemberg: *The Empire of Civil Society* (El imperio de la sociedad civil), London, Verso, 1993.

3. N.d.T.: condado, en italiano en el original

3. John Hale: *The Civilization of Europe in the Renaissance* (La civilización de Europa en el Renacimiento), New York, Simon and Schuster, 1993, p. 150

4. Análisis de la economía holandesa con mayor profundidad en "The Question of Market Dependence" (La cuestión de la dependencia respecto al mercado), in *Journal of Agrarian Change*, vol. 2, no. 1, January 2002, p. 50-87. El análisis se basa fundamentalmente en la evidencia proporcionada por Jan de Vries y Ad van der Woude en *The first modern economy: success, failure, and perseverance of the Dutch economy, 1500-1815* (La primera economía moderna: éxito, fracaso y persistencia de la economía holandesa, 1500-1815), Cambridge, Cambridge University Press, 1997, aunque llego a conclusiones algo diferentes con respecto a su carácter no capitalista. Mi artículo en *JAC* polemiza con un artículo anterior de Robert Brenner publicado en la misma revista: "The Low Countries in the Transition to Capitalism" (Los Países Bajos en el tránsito al capitalismo), *JAC*, vol. 1, no. 2, April 2001, p. 169-241, que considera a la economía holandesa como capitalista.

5. Véase Joyce Mastboom: "On Their Own Terms: Peasant Households' Response to Capitalist Development" (En sus propios términos: la respuesta de los hogares campesinos al desarrollo capitalista), *History of Political Thought*, XXI.3, Autumn 2000, y "Protoindustrialization and Agriculture in the Eastern Netherlands" (La protoindustrialización y la agricultura en el oriente de los Países Bajos" in *Social Science History* 20 (2) p. 235-258.

6. Jan de Vries y Ad van der Woude: *The first modern economy* (o.c.), p. 502

7. *Ibíd.*, p. 596

8. Acerca de la escala de los impuestos holandeses de los primeros tiempos y

sus usos, véase *Ibíd.*, especialmente p. 100 y 111.

9. Esta sección se basa en mi artículo, “Infinite War” (Guerra infinita), *Historical Materialism*, vol. 10, no. 1, 2002.

10. Para una interpretación provocativa y persuasiva de Grotius, véase Richard Tuck: *The Rights of War and Peace: Political Thought and the International Order from Grotius to Kant* (Los derechos de la guerra y la paz: el pensamiento político y el orden internacional de Grotius a Kant), Oxford: Oxford University Press, 1999.

11. Richard Tuck: *The Rights of War and Peace*, p. 85

12. *Ibíd.*, p. 108

13. Anthony Pagden tiene un análisis útil de este principio y su empleo, particularmente por los ingleses y, en menor grado, por los franceses, y las razones de su ausencia en la ideología imperial española. Véase *Lords of All the World*, p. 77 y subsiguientes. El principio era claramente más útil en los casos en que el imperialismo tomaba la forma de colonias de poblamiento que desplazaban a las poblaciones locales y les reportaba pocas ventajas a los españoles con su imperio de conquista explícita sobre territorios con frecuencia densamente poblados y cultivados.

14. N.d.T.: Colonia, en latín en el original.

#### IV. UN NUEVO TIPO DE IMPERIO

1. R. H. Tawney, *The Agrarian Problem in the Sixteenth Century* (El problema agrario en el siglo dieciséis), London, Longman, Green & Co., 1912, p. 189

2. “Laboratorios de imperio” es la frase utilizada por Jane Ohlmeyer, “Civilizing of those rude partes”. Colonization within Britain and Ireland, 1580s-1640s” (“La civilización de esas regiones salvajes: la colonización dentro de Gran Bretaña e Irlanda, 1580-1649”), in Nicholas Canny, ed., *The Origins of Empire (Los orígenes del imperio)*, Oxford, Oxford University Press, 1998, p. 146. Sobre el proceso de sometimiento y “unificación” de las Islas Británicas, véanse Steven G. Ellis y Sarah Barber, eds., *Conquest and Union: Fashioning a British State: 1485-1725* (Conquista y unión: la confección de un estado británico: 1485-1725), Londres y Nueva York, Longman, 1995.

3. Nicholas Canny, “The Origins of Empire: An Introduction” (Los orígenes del imperio: una introducción), in *Origins of Empire (Orígenes del imperio)*, p. 15.

4. Steven Ellis, *Ireland in the age of the Tudors, 1447-1603: English expansion and the end of Gaelic rule* (Irlanda en la época de los Tudor, 1447-1603: la expan-

*sión inglesa y el fin del dominio gaélico*), London and New York, Longman, 1998, p. 15.

5. Ohlmeyer, p. 127

6. R. F. Foster, ed., *The Oxford History of Ireland* (La Historia Oxford de Irlanda), Oxford, Oxford University Press, 1992, p. 122-123.

7. Charles Webster, *The Great Instauration: science, medicine and reform, 1626-1660* (*La gran instauración: ciencia, medicina y reforma, 1626-1660*), London, Duckworth, 1975, p. 453.

8. *Ibíd.*, p. 455.

9. Citado en *ibíd.*, p. 456

## V. LA EXPANSIÓN DE LOS IMPERATIVOS ECONÓMICOS A ULTRAMAR

1. Anthony Pagden, *Lords of All the World: Ideologies of Empire in Spain, Britain and France c. 1500-1800*, New Haven and London, Yale University Press, 1995, p. 93

2. *Ibíd.*, p. 73

3. *Ibíd.*, p. 78

4. Citado en *ibíd.*, p. 78-79

5. Richard Tuck, *The Rights of War and Peace: Political Thought and the International Order from Grotius to Kant*, Oxford, Oxford University Press, 1999, p. 191-196

6. James Tully, cuya obra ha revelado mucho sobre las implicaciones imperialistas de la teoría de la propiedad de Locke, sugiere que, en opinión de Locke, la sociedad amerindia carecía de todo gobierno civil legítimo, y la propiedad era algo menos que propiedad plena, por lo que seguía siendo el tipo de posesión que existe en el estado natural. Véase Tully, *An Approach to Political Philosophy: Locke in Contexts* (Un abordaje de la filosofía política: Locke en contextos), Cambridge, Cambridge University press, 1993, p. 138-139. Claro está, el argumento de Tully pone énfasis en la importancia de la distinción entre “baldío” y mejoramiento como base de los derechos de propiedad. Pero aquí la implicación parece ser que los puntos de vista de Locke sobre la propiedad y el gobierno civil en la sociedad amerindia son distintos pero relacionados, ya que es la ausencia de un verdadero gobierno civil lo que deja a los indios en algo parecido a un estado natural, en el que la propiedad no puede ser completa. Si este fuera realmente el argumento de Locke, podría ayudar a explicar la ausencia, en su teoría, de necesidad alguna de que las autoridades locales consintieran la

expropiación de tierra india. Pero el argumento contrario referido a que Locke niega la presencia de un verdadero gobierno civil en la sociedad amerindia queda en sí mismo abierto a discusión y, lo que es más importante, no hay conexión entre la presencia o ausencia de gobierno civil y la calidad de la propiedad india. De hecho, es sorprendente que Locke apenas se refiera al asunto del gobierno legítimo en su exposición sobre la propiedad, y con seguridad no arguye que los amerindios carezcan de propiedad real porque carezcan de sociedad civil. Carecen de verdadera propiedad porque no hay dinero, comercio ni mejoramiento para ganancia comercial verdadera. Dicho en otras palabras, el asunto no es que renuncie a la necesidad del consentimiento de parte de una autoridad civil sobre la base de que no existe semejante autoridad civil, sino más bien que pasa por alto totalmente la cuestión de la jurisdicción política porque el derecho de apropiación descansa sobre bases diferentes.

5. N.d.T.: O sea, la esclavitud en la que el esclavo ha perdido sus atributos humanos y no es más que un bien mueble.

7. David Richardson, "The British Empire and the Atlantic Slave Trade, 1660-1807" ("El imperio británico y la trata atlántica de esclavos"), *The Oxford History of the British Empire: The Eighteenth Century* (La historia Oxford del Imperio Británico: el siglo dieciocho), Oxford, Oxford University Press, 1998, p. 440

8. Sobre todo, Eric Willams en *Capitalismo y esclavitud*, publicado en 1944.

9. Véase, por ejemplo a David Richardson, "The British Empire and the Atlantic Slave Trade", p. 461.

10. Charles Post, "The Agrarian Origins of US Capitalism: The Transformation of the Northern Countryside Before the Civil War" ("Los orígenes agrarios del capitalismo norteamericano: la transformación del campo septentrional antes de la Guerra Civil"), *Journal of Peasant Studies*, Vol. 22, no. 3, April 1995, p. 416-417

11. D. A. Washbrook, "India, 1818-1860: The Two Faces of Colonialism" ("La India, 1818-1860: las dos caras del colonialismo), in Andrew Porter, ed., *The Oxford History of the British Empire: The Nineteenth Century* (La historia Oxford del imperio británico: el siglo diecinueve), Oxford, Oxford University Press, 1999), p. 398-399. Sobre la desindustrialización y la desurbanización de la India, véase a C. A. Bayly, *Indian Society and the Making of the British Empire* (La sociedad india y la construcción del imperio británico), Cambridge, Cambridge University Press, 1989, chap. 5.

12. Patrick K. O'Brien, "The Costs and Benefits of British Imperialism 1846-1914" ("Los costos y beneficios del imperialismo británico, 1846-1914"), *Past and Present* 120, August 1988, p. 199

## VI. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS IMPERATIVOS CAPITALISTAS

1. Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers; Economic Change and Military Conflict from 1500-2000* (*Ascenso y caída de las grandes potencias; cambio económico y conflicto militar, 1500-2000*), London, Fontana Press, 1989, p. 171
2. Rosa Luxemburg, *The Accumulation of Capital* (La acumulación de capital), London, Routledge and Kegan Paul, 1963, p. 467
3. Jonathan Steele, “East Timor is independent. So long as it does as it’s told” (“Timor Oriental es independiente. Siempre que haga lo que se le dice”), *The Guardian*, 23 May, 2002
4. Sobre la prolongada inflexión descendente, véase a Robert Brenner, *The Economics of Global Turbulence: Uneven Development and the Long Downturn, The Advanced Capitalist Economies from Boom to Stagnation* (*La economía de la turbulencia global: desarrollo desigual y la prolongada inflexión descendente, las economías capitalistas avanzadas, del auge al estancamiento*), número especial de *New Left Review*, no. 229 (May-June 1998). En lo referido al desplazamiento de la crisis capitalista en espacio y tiempo, véase a David Harvey, *The Limits of Capital* (*Los límites del capital*), London, Verso, 1999. En lo que respecta al desplazamiento de capital sobreacumulado y sus efectos en el África, véase a Patrick Bond, *Against Global Apartheid: South Africa Meets the World Bank, IMF and International Finance* (*Contra el apartheid global: Sudáfrica se encuentra con el Banco Mundial, el FMI y las finanzas internacionales*), Cape Town, University of Cape Town Presss, 2001, especialmente las p. 7-10.
5. Esas son las conclusiones de un estudio del Consejo de Investigación Económico y Social, resumido por el profesor Alan Rugman, citado en Larry Elliott, “Big Business isn’t really that big” (“Los grandes negocios no son realmente tan grandes”), *The Guardian*, 2 September, 2002, p. 23

## VII. “EL IMPERIALISMO EXCEDENTE”, GUERRA SIN FIN

1. Paul Kennedy, “The Eagle Has Landed” (“El águila ha aterrizado”), *Financial Times Weekend*, February 2-3, 2002, p. I
2. Le debo esa frase a Robert Brenner.
3. Esta sección se basa en mi artículo, “Infinite War” (“Guerra infinita”), in *Historical Materialism*, Vol. 10, No. 1, 2002.
4. Ed Vulliamy, “Inside the Pentagon” (“Dentro del Pentágono”), *The Obser-*

ver, 30 September, 2001

6. N.d.T.: Razón de estado, en francés en el original.

5. Un interesante síntoma de esta última tendencia es un documento grosero titulado “Defending Civilization: How Our Universities Are Failing America” (“La defensa de la civilización: cómo las universidades están fallándole a los EEUU”), que denuncia a los críticos académicos de la llamada “guerra contra el terrorismo” como traidores. El documento, producido por el Consejo Norteamericano de Fideicomisarios y Graduados, organización co-fundada por Lynne Cheney, esposa del Vicepresidente de los EEUU, usaba calificativos insultantes de un modo que recordaba la infame era de McCarthy. La Sra. Cheney también es autora de un libro infantil: *America: A Patriotic Primer (EEUU: libro elemental patriótico)*, una enciclopedia de propaganda patrioter.

6. Richard Perle, citado por John Pilger, *The New Rulers of the World (Los nuevos gobernantes del mundo)*, London, Verso, 2002, p. 9-10.

7. Para una excelente y breve exposición de la “crisis de legitimidad” actual, véase a Walden Bello, “Drop Till We Shop?” (“¿Lo bajas hasta que vayamos de compras?”), reseña de la obra de Robert Brenner, *The Boom and the Bubble: The US in the World Economy (El auge y la burbuja: los EEUU en la economía mundial)*, in *The Nation*, 21 October, 2002, especialmente p. 27-29.

8. Sobre los contrastes entre la prolongada inflexión descendente en Occidente, especialmente en los EEUU, y las asombrosas alzas en otras partes al mismo tiempo —por ejemplo, durante la prolongada inflexión descendente, China experimentó índices de crecimiento que dejaron muy pequeños hasta a los del auge de la posguerra en Occidente— véase a Perry Anderson, “Confronting Defeat” (“Confrontando la derrota”), un ensayo sobre la historia del mundo contemporáneo de Eric Hobsbawm, publicado en *London Review of Books*, 17 October, 2002, p. 12.

9. Michael Hirsh, “Bush and the World” (“Bush y el mundo”), *Foreign Affairs*, September/October 2002, p. 38

10. William Pfaff, “A foreign legion for the Pentagon? NATO’s ‘relevance’ (¿Una legión extranjera para el Pentágono? La ‘relevancia’ de la OTAN”), *International Herald Tribune*, Thursday 7 November, 2002, p. 8

11. Citado en Nick Cohen, “With a friend like this...” (“Con un amigo como ese...”), *The Observer*, 7 April, 2002, p. 29

12. Citado en Anatol Lieven, “The Push for War” (El empuje hacia la guerra), *London Review of Books*, 3 October, 2002, p. 8

13. Walter Russell Mead, del Council on Foreign Relations (Consejo de Relaciones Exteriores); y Christopher Layne y Benjamin Schwartz, en el *Atlantic Monthly*, ambos citados por Nick Cohen. Cohen también señala que el petróleo norteamericano procede en gran medida de otras regiones —Canadá, Méxi-

co, Venezuela y productores nacionales, aparte de Rusia, que promete convertirse en una fuente importante— mientras que sólo la cuarta parte proviene del Golfo Pérsico.

14. G. John Ikenberry, “America’s Imperial Ambition” (“La ambición imperial de los EEUU”), *Foreign Affairs*, September/October 2002, p. 47

15. Los planes para la ocupación norteamericana de Irak salieron a la luz cuando el manuscrito de este libro entraba en imprenta.

7. N.d.T.: “Para incitar [a la cordura] a los demás”; en francés en el original.

16. Respecto a las estrategias norteamericanas de dominación, véase a Peter Gowan, *The Global Gamble: Washington’s Faustian Bid for World Domination (La apuesta global: la puja de Washington ‘a lo Fausto’ por el dominio mundial)*, London, Verso, 1999. Véase también la Disertación en Memoria de Deutscher realizada por Gowan, “American Global Government: Will it Work? (“Gobierno global norteamericano: ¿funcionará?”), a aparecer en *Socialist Register*. Gowan hace énfasis en las preocupaciones de EEUU respecto al desafío que plantean las potencias de Europa Occidental, principalmente Alemania.

## ÍNDICE

Prefacio	9
Introducción	13
I. La separación del poder económico	21
II. El Imperio de la propiedad	40
III. El Imperio del comercio	61
IV. Un nuevo tipo de Imperio	94
V. La expansión de los imperativos económicos a ultramar	111
VI. La internacionalización de los imperativos capitalistas	143
VII. “El imperialismo excedente”, la guerra sin fin	170
Notas	201