

**EL CONCEPTO ECONOMICO
DE "NACION"***

*** M. Byé y Gérard Destanne de Bernis: relations économiques
internationales. Dalloz, Paris 1987, capítulo 1**

1.1 Introducción

Las relaciones económicas internacionales (REI) no son independientes de las demás relaciones internacionales: el estado de guerra o de paz; la dependencia política; las relaciones culturales; las migraciones... son fenómenos que tienen a la vez una dimensión económica integrada a dimensiones más amplias y relativamente autónomas y una influencia sobre los procesos propiamente económicos.

Las relaciones internacionales las definía Maurice Byé como las relaciones entre centros de decisión que afectan a las actividades implicadas en grupos nacionales diferentes. El acento se pone sobre los centros de decisión, y no sobre los mercados. De este modo se excluyen las actividades entre unidades de dos o varias firmas transnacionales implantadas sobre el mismo territorio nacional.

Esta definición es incompatible con un tratamiento de las relaciones internacionales en términos de un universo de dos dimensiones (precios y cantidades). La óptica de los precios describe a las naciones como bloques de factores, de reacciones análogas, semejantes, a las que para cualquier mercado, conducen al equilibrio. Son las reacciones de precios que en orden internacional se manifiestan en términos de relaciones de poder adquisitivo, de tipos de cambio, de términos del intercambio, de relaciones entre tasas de interés.. Este análisis, como el de la competencia pura y perfecta, solo deja espacio para el punto de vista del consumo. Esta perspectiva permite establecer la relación entre ventajas nacionales e internacionales, señalando una senda concreta para maximizar las ventajas nacionales: libre intercambio comercial, adaptación de las instituciones internas a los mecanismos internacionales (currency principle) y de la actividad interna a los imperativos del equilibrio internacional (política de crédito).

Por el contrario, la definición anterior es compatible con la óptica de los flujos, que se desarrolla desde el punto de vista de la producción. Esta tiende a establecer los vínculos entre las variaciones del producto o de la renta nacional y las variaciones de las importaciones o de las exportaciones de la nación. Esta perspectiva permite ligar los flujos de capital a las condiciones internas de la evolución de la producción (financiamiento del déficit comercial), o de la tasa de ganancia (exportación de capitales).

Estas dos perspectivas se oponen:

- la primera considera el pleno empleo como establecido por el equilibrio, el producto nacional se encuentra dado en el corto plazo porque la nación es

un "stock de factores"; la segunda considera las hipótesis de diversos subempleos posibles

- la primera se establece necesariamente en los mismos términos instantáneos que el equilibrio general; esta última considera la duración de los ajustes
- esta se sitúa al nivel de las decisiones de producción y de intercambio, considerando todos los elementos susceptibles de determinarlos y no solamente las condiciones del mercado, como en el caso de la primera perspectiva
- la óptica de los flujos integra necesariamente los fenómenos monetarios y las actividades de producción, mientras que la óptica de los precios traslada al plano internacional la dicotomía propia de del equilibrio económico general.

Si la toma en consideración de los centros de decisión obliga a elegir una perspectiva en términos de integración de la moneda y de la producción, no se puede sin embargo contentar con las variables archiglobales de los modelos macroeconómicos. Las relaciones económicas internacionales conciernen a las empresas, las ramas y los sectores, y a las economías nacionales, en un mismo movimiento. desde el momento en que también intervienen grandes conjuntos industriales capaces a la vez de autonomía frente a los mercados y de poder frente a los Estados, se impone el análisis de sus estructuras y su evolución.

Esta *atención a las estructuras* concierne tanto a la nación como al mismo mundo. En la misma medida en que la primera no se reduce a una colección de individuos o de agentes iguales, es decir independientes y yuxtapuestos, el segundo no se refiere a una colección de naciones iguales, es decir independientes y yuxtapuestas.

Es precisamente a partir de esta doble comprensión de la naturaleza económica de la nación y del mundo que podemos establecer el objeto preciso de un estudio de las relaciones económicas internacionales.

1.1.1 La nación como "estructura"

Hay siempre un cierto abuso cuando se dice: "Estados Unidos compra máquinas de alta tecnología en Alemania". Estados Unidos no ha comprado jamás tales máquinas a una Alemania que no practica el comercio: una empresa de nacionalidad estadounidense o simplemente establecida en territorio de los EE.UU. *compra* estas máquinas a una *empresa* de nacionalidad alemana o establecida en territorio alemán. En el mismo sentido, Francia no prestaba dinero a Italia en el siglo XIX, sino el Credit Lyonnais a los municipios o al tesoro italianos.

Esta constatación no permite sustituir el concepto de "nación" por un conjunto de individualidades, que permite reducir la economía internacional a la economía de mercado, sin que las fronteras nacionales posean ninguna realidad económica.

A lo largo de la historia del pensamiento económico, el concepto de "nación" ha conocido profundas modificaciones. Del concepto de *nación-empresa* de los mercantilistas, al concepto de *nación-bloque de factores* del equilibrio económico general. Ver en la nación una estructura de grupos orientados y arbitrados por un Estado, integra tanto los aportes de Ricardo y Marx como los de François Perroux, las teorías post-keynesianas del "circuito" o ciertas corrientes de la teoría de la regulación.

1.2 Nación y sistema de precios

Ricardo opone el comercio interno a la nación al comercio internacional sobre la base de la inconmensurabilidad de los sistemas de precios relativos. La escuela neoclásica, rechazando ver la incompatibilidad entre la teoría del valor-trabajo y la teoría de la pluralidad de factores de producción pretende situarse en la misma línea al considerar la nación como un bloque de factores móviles en el interior de la nación (geográfica y sectorialmente) pero inmóviles más allá de las fronteras. Con ello, ha introducido mucha confusión en el tema.

1.2.1 Ricardo: las estructuras de precios irreductibles

Una de las frases más célebres de Ricardo podría ser la siguiente: "El mismo principio que regula el valor relativo de las mercancías en un país, no regula el valor relativo de las mercancías intercambiadas entre dos o varios países" (Principios, cap.VII).

Para él toda la realidad del comercio internacional deriva del doble hecho siguiente:

- (i) los sistemas nacionales de valores relativos de las mercancías son diferentes unos a otros y (ii) no son las cantidades de trabajo las que determinan las relaciones de intercambio internacional

Esta concepción de la nación como un sistema de valores relativos no es más que una consecuencia de la hipótesis de que el capital no circula libremente entre los países: en tal caso, si el capital no circula libremente de nación a nación, la igualación de las tasas de ganancia no se realizan más que al interior de las fronteras nacionales, o sea que las tasas de ganancia son diferentes de nación a nación, y las estructuras de la productividad del trabajo según las actividades también son

diferentes de una nación a la otra, lo mismo que las estructuras de valores relativos de las mercancías.

Pero estas estructuras deben ser analizadas en su dinámica. Las condiciones de la producción tan solo están dadas en el análisis de corto plazo. Permiten así determinar la *ventaja corta* del comercio internacional. Pero especialmente por la aparición de avances técnicos, estas condiciones pueden evolucionar. Puede darse así una *ventaja larga* del comercio internacional, que podría perfectamente transformar las condiciones de determinación de la ganancia y restablecer las condiciones de la acumulación. Es en función de esta "ventaja larga" que Ricardo defenderá, para Inglaterra, la necesidad de restablecer la libertad de comercio de granos (para asegurar la disminución del precio del trigo, la disminución de la renta y del salario y el aumento de la ganancia).

Por tanto, es la consideración de que las ventajas comparativas *pueden ser construidas* una de las características del modelo de Ricardo. ¿Que es lo que explica la especialización de las naciones? La existencia de una relativa inmovilidad del capital y del trabajo entre las naciones -a diferencia de lo que ocurre al interior de cada nación- que impide la igualación de las tasas de ganancia y por tanto la homogenización de las estructuras de la producción (productividad sectorial del trabajo y valor relativo de las mercancías).

La afirmación de que el comercio no tiene lugar sino es que las "funciones de producción" se mantienen diferentes entre las naciones, no quita para que detrás de este análisis se encuentre una referencia indirecta al mismo valor-trabajo.

Sin embargo, en la lectura que hacen los neoclásicos de la teoría de Ricardo, esta es reinterpretada en un contexto tan diferente, que se puede hablar de otro concepto de nación. Prácticamente solo retienen la idea de la inmovilidad inter-nacional del capital y el trabajo.

1.2.2 La escuela neoclásica y la igualación de los precios de los factores

En esta versión de la realidad, el valor ya no se encuentra determinado por el trabajo, siendo reducidos el capital y el trabajo a "*factores de producción*" remunerados en función de su productividad marginal, las dotaciones de factores son "naturales" y los "factores" son inmóviles. En un mundo de agentes indiferenciados y sin poder (competencia pura y perfecta), las mismas naciones escapan a todo poder y se reducen a ser un "bloque de factores" móviles a su interior pero inmóviles fuera de las

fronteras. Solo el mercado de productos, que ellos si que son perfectamente móviles tanto al interior como entre naciones, liga a los diversos mercados de factores.

Entonces, bajo los supuestos muy restrictivos que corresponden a los límites bajo los cuales puede construirse el equilibrio general, los precios de los factores se igualan. Las funciones de producción son idénticas, y el equilibrio que se establece es que mismo que se establecería si los dos espacios nacionales considerados no formasen más que una sola nación.

Es decir, que las naciones no constituyen estructuras en último término irreducibles unas a las otras. Por el contrario, las naciones no se diferencian más que por las cantidades relativas de factores de las cuales disponen.

Este análisis no se ve modificado en su naturaleza si:

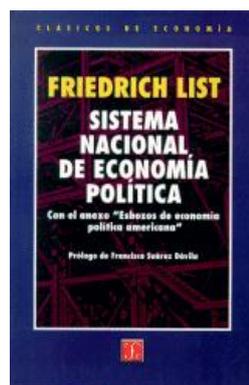
- sustituimos a la inmovilidad absoluta de los factores, por la inmovilidad solamente relativa

- se estudia las consecuencias sobre la evolución de las economías nacionales de esta movilidad. Basta que esta misma movilidad sea sometida a los "mecanismos de mercado" para que las conclusiones obtenidas en estática puedan ser trasladadas en el tiempo

1.3 La nación, grupo de grupos integrados por un Estado

Frente a estas frías concepciones anglosajonas de la nación, el romanticismo alemán desarrolla concepciones mucho más amplias de la nación. F. List, hacia 1840, consideraba a la nación como una entidad cultural y como una comunidad económica. La enumeración de lo que según él posee una "nación normal" es interesante:

- una lengua, una literatura, un territorio dotado de recursos, una gran población
- un desarrollo armonioso de la agricultura, de la industria, del comercio, de la navegación
- las artes, las ciencias, la educación, la cultura, elevadas al mismo nivel
- la constitución política, las leyes, las instituciones (seguridad, moralidad, libertad, protección)
- las fuerzas (tierra, mar) para garantizar su independencia y proteger su comercio
- influencia sobre el desarrollo de los menos avanzados, los medios para fundar nuevas naciones



Friedrich List

6 agosto 1789-30 noviembre 1846

Una nación en su estado normal posee una lengua y literatura común, un territorio dotado con múltiples recursos naturales, extensos, y con unas fronteras adecuadas y una población numerosa. La agricultura, las manufacturas, el comercio y la navegación deben estar desarrolladas de forma proporcionada en ella. Las artes y las ciencias, los centros educativos y la cultura universal deben encontrarse en pie de igualdad con la producción material. Su constitución, leyes e instituciones deben aportar a quienes pertenezcan a ella un elevado grado de seguridad y de libertad, y deben promover la religión, la moralidad y la prosperidad; en una palabra, deben tener el bienestar de sus ciudadanos como su objetivo. Debe poseer suficiente poder en la tierra y en el mar para defender su independencia y proteger su comercio exterior. Deberá poseer el poder de influir de modo beneficioso la civilización de las naciones menos avanzadas, y por medio de su propia población excedente y de su capital mental y material, fundar colonias y procrear nuevas naciones.

Una gran población y un territorio extenso dotado con múltiples recursos naturales, son requisitos esenciales de la nacionalidad normal; son las condiciones fundamentales de la cultura mental lo mismo que del desarrollo material y del poder político. Una nación limitada en el número de sus habitantes y en territorio, especialmente si tiene un idioma diferente, solo puede poseer una literatura debilitada, instituciones débiles para promover las artes y las ciencias. Un estado pequeño nunca puede llevar dentro de su territorio a la perfección completa a las distintas ramas de la producción. En ella toda protección deviene mero monopolio privado. Solamente mediante alianzas con naciones más poderosas, sacrificando en parte las ventajas de la nacionalidad, y mediante una energía excesiva, puede con dificultades mantener su independencia.

(F. List, *El Sistema Nacional de la Economía Política* – 1841 Cap. 15- Nacionalidad y la Economía de la Nación)

Los politólogos consideran que la nación ejerce dos funciones indispensables para la supervivencia de las colectividades humanas: "Una función de integración...gracias a la cual el grupo resiste el efecto corrosivo de las rivalidades de interés, una función disciplinaria que, sacralizando el poder, hace de su fuerza una autoridad" (G.Burdeau)

Estos dos términos de "integración y poder" son decisivos: hay que profundizar en su relación recíproca antes de sacar todas las consecuencias para la comprensión de la naturaleza económica de la nación

1.3.1 integración y poder

Al nivel de las apariencias, visto desde el exterior, cada nación en el seno de la humanidad aparece por diferenciación respecto a las demás, incluso si se les pueden imponer o pueden surgirles ciertas cooperaciones. La nación aparece como la estructura (sino la coherencia) aparece como la más resistente a la dislocación. Esto lo observamos cuando intentan emerger entidades supranacionales. Es la excepción el que puedan llegar a disponer, incluso visto en el largo plazo, de verdaderos "poderes". Tan solo disponen del poder que les es transferido desde las entidades nacionales. También lo vemos si analizamos la resistencia de las naciones ante los procesos de transnacionalización, incluso cuando son tan fuertes como el que se vive en la actual crisis económica y política. El tema del desarrollo nacional, de la independencia nacional, mantiene un vigor político considerable. Desde el punto de vista de Sirius sería perfectamente factible decir que el proceso de transnacionalización de los procesos productivos se enfrenta a los límites que plantea la existencia de las naciones y de su resistencia. Es el aspecto por el cual la nación puede ser considerada como un grupo coherente, capaz de utilizar los recursos disponibles en su territorio. Podemos hablar del espacio económico de la nación en términos de red de intercambios, de polo, de plan.

Por el contrario, si el análisis lo realizamos desde el interior, lo primero que constatamos es la heterogeneidad de la nación: la coherencia señalada solo se expresa como una articulación particular de los grupos y de las clases que la constituyen. La nación no puede reducirse a un conjunto de recursos; ella es el conjunto de todas las fuerzas productivas materiales y humanas disponibles en su territorio, y de las relaciones sociales que se desarrollan a partir de y para la utilización de tales recursos.

Son estas relaciones sociales, relaciones de propiedad, de reparto, división del trabajo etc. lo que distingue las naciones unas de otras. La articulación de estas relaciones

sociales al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas es lo que distingue a las naciones industrializadas de las que no lo son.

Cada nación, por muy próximas a las de otra que se encuentren sus relaciones de producción y el nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas, conserva una doble originalidad: una debida a las características concretas de sus recursos y al modo en que se articulan sus diferentes componentes; la otra debida a las formas históricas adoptadas por sus relaciones de producción.

Por tanto la naturaleza económica de la nación no puede interpretarse al margen de su estructura económica fundamental. En las sociedades capitalistas, las naciones que las constituyen se caracterizan por la propiedad privada de los medios de producción, la armadura fundamental de su funcionamiento económico, incluso si el funcionamiento económico puede exigir en determinadas circunstancias la transferencia al Estado de una parte del capital.

De todo ello derivan dos consecuencias al nivel de la estructura de estas naciones. Su análisis permite explicitar las condiciones de un funcionamiento de las economías nacionales que sean satisfactorias desde el punto de vista de los grupos que poseen el poder económico.

Por una parte, las naciones capitalistas están constituidas por propietarios de medios de producción y de no-propietarios, por los que François Perroux denomina "dominadores de las máquinas" y "servidores de las máquinas". La vieja recomendación de Marx permanece siempre vigente: "Es siempre en las relaciones inmediatas entre quienes dominan las condiciones de la producción y los productores directos donde hay que buscar el secreto íntimo, el fundamento oculto de toda la estructura social, así como de la forma política de las relaciones de soberanía y de dependencia, en síntesis, de la forma del Estado en una época histórica concreta" (El Capital, III, XXIX). Los propietarios están en primer lugar interesados en su tasa de ganancia, la guía y el motor del capitalismo. Ellos harán lo que sea accesible a su poder para protegerse de la baja de esta tasa.

Por otro lado, cada poseedor de capital tan solo posee poder sobre una fracción del capital social total de la nación. Las economías capitalistas son economías descentralizadas. La nación capitalista es un conjunto de centros de decisión soberanos en su propia esfera de actividad, formando en consecuencia proyectos que no son necesariamente compatibles entre ellos.

Un funcionamiento satisfactorio de la economía desde el punto de vista de estos centros de decisión implica una asignación sectorial del capital -y por tanto la

circulación de este de industria a industria- de tal modo que las estructuras de la producción y de la necesidad social se hagan compatibles (las "proporciones armoniosas" de Marx y las "proporciones armonizadas" de F.Perroux).

Así se caracterizan dos aspectos (más que dos niveles) por los cuales las relaciones entre integración y poder permiten caracterizar de una modo más profundo el sentido económico de la nación.

1.3.2 conflicto social, "interés general" y tasa de ganancia

La capacidad de integración de la nación no vela el conflicto social que la atraviesa. Sea cual sea la fuerza de integración que representan la realidad histórica de la nación, este conflicto social es de tal naturaleza que la integración nacional es impensable sin el Estado, "la fuerza concentrada y organizada de la sociedad" que señala Marx en *El capital* (I, XXXI), que "ejerce el monopolio de la represión suprema y legitimada" (F.Perroux, *Pouvoir et Economie*, Bordas 1973). El Estado va efectivamente a jugar su papel, diferente según los periodos, pero jamás prescindible, en estas relaciones entre las naciones.



François Perroux (1903-1987)

El Estado actúa siempre en nombre del "interés general". Resulta banal recordar las demostraciones de que no podemos definir lógicamente el interés general, desde el momento en que los intereses particulares no coinciden absolutamente, a posteriori desde el momento en que entran en contradicción o son antagónicos. También es igualmente banal recordar que la noción de "interés general" no tiene justificación en un discurso más que si precisamente los intereses particulares no coinciden.

El Estado: Ejecutivo, Legislativo, Administrativo, fuerzas del orden interno y externo, sistema judicial (R.Miliband: *El Estado en la sociedad capitalista*, Siglo XXI) o más precisamente el gobierno no puede actuar de otra forma que no sea aquella que resulta apropiada a los ojos de aquellos cuyo poder representa: el interés general es

siempre definido a partir de las preocupaciones de los grupos y clases que, por el hecho de su poder económico, influyen más directamente sobre el poder político. Sería muy limitado reducir las preocupaciones al mantenimiento de las instituciones y del "orden establecido". Esta es la condición mínima. Pero los grupos dominantes están preocupados en primer lugar por dotar a sus capitales del valor más elevado en dinámica, lo que implica para ellos garantizar la tasa de inversión que consideran óptima a partir de la tasa máxima de ganancia.

Lo anterior hay que entenderlo lejos de todo mecanicismo: toda nación puede pasar por periodos en los cuales el poder no refleje directamente los intereses económicos dominantes; también debe atender el gobierno a los intereses contradictorios, de otro modo corre el riesgo de crear riesgos políticos demasiado grandes. Esto es más cierto por cuanto en un sistema descentralizado como es el capitalismo, los intereses de los diversos detentadores de capital pueden diverger (proteccionistas versus librecambistas, agraristas versus industrializantes). De este modo, el "interés general" es en el mejor de los casos la representación que se hacen los grupos dominantes de la manera en que hay que asegurar la gestión de la economía nacional para mantenerla en el mejor estado de funcionamiento desde su punto de vista. Esta representación conoce tanto un cierto número de constantes (la represión sobre los salarios, por ejemplo, incluso si esta encuentra argumentos diversos en diversos periodos, incluso contradictorios) como de variaciones significativas de periodo en periodo, según las características de los grupos dominantes (el mantenimiento a una tasa elevada del tipo de cambio de la moneda nacional favorece a los exportadores de capital en detrimento de las empresas productivas sobre el territorio nacional que tienen más dificultades para exportar y que son más sensibles a la competencia extranjera; la apertura o el cierre de las fronteras comerciales, la libertad o el control de la salida y de la entrada de capitales etc. pueden, según los periodos, aparecer alternativamente como deseables a los diversos grupos dominantes, en función de su propia situación, mas que de principios abstractos, pese a los discursos de rigor).

En definitiva, resulta imposible interpretar la actuación de los poderes públicos al margen de su influencia sobre el nivel de las ganancias, y es un hecho que las empresas recurren cada vez más a la ayuda (y a las ayudas) del Estado en este tema. Esta es una constante de la actividad del Estado, y de su evolución, a lo largo de toda la historia del capitalismo.

Uno de los aspectos del mantenimiento de la tasa de ganancia es por tanto el ajuste entre las estructuras de la producción y de la necesidad social.

1.3.3 descentralización de las decisiones y circulación del capital

Este vínculo entre el "interés general" y las características de los grupos dominantes en cada periodo aparece de forma especialmente clara cuando tomamos en consideración la descentralización de las decisiones. A priori no hay ninguna razón para que un conjunto de decisiones descentralizadas de producción, de consumo, de inversión, de importación, de exportación etc.. sean compatibles entre ellas. En este sentido, la integración pasa por los medios de volver compatibles estas decisiones descentralizadas.

Una condición necesaria -pero insuficiente- es hacer comparables y conmensurables todos los trabajos efectuados en una misma nación: hace falta una medida que permita tal evaluación. Esta es la función de la moneda: no podemos hablar de producción -en tanto que resultado del proceso de producción- si no tenemos el concepto de su medida. En este sentido, la moneda impone sobre el sistema productivo normas limitantes de la producción y del intercambio. La moneda juega un papel esencial en la integración de la nación, y no es casualidad si es un concepto inseparable del Estado.

La segunda condición, complementaria de la primera, sin la cual no podría ni siquiera ser pensada, es que las estructuras de la producción y de la necesidad social sean en cada momento correctamente "ajustadas" unas a las otras. Si esta condición no se encuentra asegurada, la "realización" de la tasa de ganancia no podría seguir efectuándose. Es la función misma de la *competencia entre capitales* el realizar su asignación sectorial a través de su circulación. Cada empresa busca maximizar su tasa de ganancia propia, de lo cual resulta, si no una igualdad de las tasas de ganancia de industria, que sería la negación de la dinámica, al menos una tendencia a su igualación, tendencia que no se alcanza jamás, ya que ninguna empresa está dispuesta a admitir sin "lucha" la baja de su tasa de ganancia relativa.

La tendencia monótona a la concentración y a la centralización del capital, indisociable de la evolución técnica a través de la cual se realiza el proceso de inversión así como de la maximización de la tasa de inversión de las empresas concernidas, viene regularmente a poner en cuestión las "formas" de la competencia, es decir los procedimientos sociales de este ajuste de las estructuras de la producción y de la necesidad social. Cuando la forma dominante en la producción es la de pequeñas y medianas empresas, la competencia practicada entre ellas (que no tiene nada que ver con la competencia pura y perfecta del equilibrio), es suficiente para asegurar una circulación eficaz del capital. Pero cuando las grandes empresas aparecen a finales del siglo XIX, estas ponen en cuestión este modo de funcionamiento de la competencia: el ajuste se realizará por la inversión directa que "divide" de algún modo los "espacios", de tal modo que las estructuras de la producción y de la necesidad social se

correspondan. Y cuando esto se vuelva ineficaz, y que la "crisis" se desarrolle a finalizar la primera guerra mundial, habrá que esperar al *New Deal* para que se diseñen (y a la II GM para que se apliquen) los nuevos procedimientos sociales de "competencia" adaptados a la situación y en los cuales el Estado está llamado a jugar un rol determinante: comisiones de la Administración consultando a las ramas industriales (EE.UU), proceso diversos de planificación descentralizada (Francia, GB, Italia), sistema bancario fuertemente centralizado (RFA), influencia decisiva de las estructuras administrativas sobre los comportamientos industriales (MITI en Japón) etc....

1.3.4 La necesidad de procedimientos sociales de regulación

Hay que estudiar por separado estos dos aspectos de las relaciones entre integración y poder para estar en capacidad de comprender su unidad fundamental. La estructura de una nación constituye un todo en el cual coherencia y contradicción se articulan.

No se pueden aislar los diversos aspectos de las relaciones sociales, las contradicciones entre los poseedores de capital respecto a los asalariados de las contradicciones entre los centros de decisión, incluso si estas dos contradicciones no son de la misma naturaleza.

Tampoco podemos aislar los esfuerzos de las empresas en busca de la maximización de su tasa de ganancia, que les lleva a buscarla por la gestión de su fuerza de trabajo asalariada, o por la búsqueda de la mejor asignación intersectorial de sus inversiones.

No es por casualidad que todos los enfoques analíticos admiten cada cual en su marco específico los dos aspectos de la determinación de la tasa de ganancia, la tendencia y las contratendencias a su caída, formuladas por Smith, Ricardo y Marx, que se encuentra en Marshall, Walras e incluso en Keynes, lo mismo que la tendencia y las contratendencias a la igualación de la tasa de ganancia de industria, que no deja de ser objeto de polémica. La tasa de ganancia no se determina jamás mas que en esta articulación constantemente cambiante de de estos dos conjuntos de tendencias y contratendencias.

Desde el punto de vista del capital, esta economía nacional funciona cuando el capital se reproduce ampliándose en el marco de un proceso de acumulación estructuralmente estable. Una tal estabilidad no existe espontáneamente, teniendo en cuenta la elevación progresiva del nivel de concentración y centralización del capital y de las dificultades cada vez mayores para juntar masas de ganancia cada vez más

amplias para mantener la tasa de ganancia, pese a las luchas de los asalariados contra el aumento en su explotación.

De etapa en etapa, en función del nivel alcanzado por la concentración y la centralización del capital, los grupos dominantes deben aplicar nuevos procesos sociales de regulación destinados a asegurar el mantenimiento de la tasa de ganancia global y la circulación del capital necesaria al ajuste de las estructuras de la producción y de la necesidad social.

En un periodo dado, el conjunto de estos procedimientos sociales de regulación constituyen el modo de regulación. teniendo en cuenta la analogía que existe en un momento dado entre los problemas que deben ser resueltos para asegurar el desarrollo del capital en cada nación, podemos considerar que, en un periodo dado, cada nación se encuentra sometida a un modo de regulación análogo.

Es en este sentido que la *nación* puede ser definida *económicamente* como un *grupo de grupos integrados por un Estado*. Decir que el Estado juega un rol en la integración de la nación no significa que este rol, siempre importante, del restado, sea idéntico de un periodo a otro.

La acción concreta del Estado en cada periodo del capitalismo depende del rol que debe asumir en los procedimientos sociales de la regulación del periodo considerado.

Constatar que el Estado juega un rol más o menos importante en el modo de regulación de las economías capitalistas no suprime ni su carácter heterogéneo, ni las contradicciones que pueden atravesarlo, como es el caso para toda *organización* compleja, y el estado es una organización particularmente compleja.

1.4 Espacio y tiempo en el análisis económico de la nación

Toda realidad económica se desarrolla en un espacio concreto y en un tiempo histórico. Por tanto no puede haber un *análisis* económico que no posea una dimensión espacial y una dimensión temporal.

Las naciones y las relaciones entre las naciones no escapan a esta exigencia del análisis. también aquí hay que distinguir las dos dimensiones del espacio y el tiempo, pero sin oponerlas. El análisis debe integrar en su unidad global ambas dimensiones: por ejemplo, el fenómeno del dominio de una nación sobre otra es un fenómeno de espacio económico, cuando el de la primera trata de englobar el de la segunda. Pero las naciones dominantes solo lo son durante un cierto periodo: las naciones llegan a

ser dominantes, lo son y dejan de serlo: por lo tanto se inscriben en el tiempo. Este ejemplo es esencial, por eso volvemos a él más adelante.

1.4.1 la nación y su espacio

Concebida como ese grupo de grupos integrados por un Estado, la *nación* no es ni el *pueblo*, ni el *Estado*.

Tampoco es la nación el *territorio*, espacio geográfico banal, rodeado de fronteras, sobre el cual se ejerce la soberanía nacional: la posesión de un territorio no es rigurosamente indispensable para la formación de una nación. La relación entre territorio y nación aparece con el Estado moderno. Pero la nación puede ser temporalmente expulsada de su territorio (la nación palestina, por ej.). En tal caso, se encuentra desprovista de toda posibilidad de acción económica, y no puede ser tomada en consideración en el análisis de las relaciones económicas internacionales.

El espacio geográfico de la nación y su espacio económico -el espacio dependiente de los centros de decisión nacionales- no coinciden:

- si los centros de decisión nacionales controlan las actividades que se realizan fuera de las fronteras; las EMN son empresas (nacionales) actuando a través (trans) de las fronteras;
- si centros de decisión extranjeros actúan soberanamente sobre actividades situadas en el interior del territorio nacional (EMN extranjeras).

Esta distinción entre la *nación* y el *territorio* hace referencia a cuestiones estadísticas y contables. También exige ciertas precisiones analíticas.

* El espacio económico de la nación

F.Perroux ha introducido una distinción decisiva en el análisis del *espacio económico* (por oposición al espacio geonómico o banal) distinguiendo:

- el espacio económico como contenido del plan
- el espacio económico como campo de fuerzas
- el espacio económico como conjunto homogéneo

El espacio económico puede ser analizado a través de esta distinción, sea el espacio de la empresa o el de conjuntos complejos el espacio regional, nacional, monetario).

En primer lugar el espacio económico de la nación es el conjunto de los espacios concretos concernidos por los *planes económicos* de los diversos centros de decisión que constituyen la nación; las inversiones extranjeras de finales del siglo XIX dividieron espacios concretos que fueron de hecho integrados al espacio económico de las firmas exportadoras de los capitales y de la nación a la cual ellas pertenecen; el espacio de una moneda es el conjunto de los espacios concretos sobre los cuales los planes de los agentes financieros o no de la nación pueden realizarse en la moneda nacional (lo cual incluye los "signos" monetarios que no son más que múltiplos o submúltiplos de esta moneda).

El espacio económico de la nación es un *espacio polarizado*. Hay *fuerzas* que se ejercen sobre su territorio lo mismo que fuera del mismo por centros de decisión nacionales (acción por la innovación, la anticipación, la imposición de nuevas corrientes de intercambio etc...) lo mismo que centros extranjeros ejercen otras fuerzas sobre el territorio nacional. En el orden monetario y financiero, podemos evocar las "redes" de pago, los flujos monetarios, el papel de las plazas financieras y monetarias y nos podemos interrogar hasta el punto de saber si existe ya una moneda internacional o solamente medios de pago internacionalmente aceptados.

El espacio económico de la nación se analiza como *lugar de estructuras homogéneas* siendo uno de los ejemplos posibles el modo de determinación de los precios: el espacio económico nacional será homogéneo si la estructura de los precios relativos depende únicamente de los datos nacionales. Esta homogeneidad es más o menos grande según los periodos, y se trata de un criterio esencial para la comprensión sin ilusiones de los diferentes sistemas monetarios internacionales que se han podido presentar a lo largo de la historia del capitalismo.

* Espacio económico, "circuito" macroeconómico, sistema productivo

Decir que los procedimientos sociales de regulación aseguran la reproducción y la ampliación del capital de periodo en periodo en el seno de una sociedad, es lo mismo que decir que ellos constituyen la economía de esta sociedad, a la vez como "circuito" macroeconómico y como "sistema productivo". Estos dos conceptos tomados durante mucho tiempo de forma aislada, no son sino los dos aspectos indisociables de una misma realidad. Toda economía (regional, nacional...) es a la vez monetaria y productiva, no pudiendo haber una de las dos características sin la otra.

El *financiamiento* de la actividad productiva es asegurado por los bancos: estos crean la moneda que transfieren a las empresas. las empresas pagan rentas a los proveedores de inputs, a los trabajadores, a los propietarios de capital, los hogares pueden así procurarse los bienes producidos por las empresas, la cuales reembolsan a los bancos

que pueden anular entonces la moneda inicialmente creada. Evidentemente, este esquema supone que el conjunto de los hogares y de las empresas de la sociedad considerada consumen y producen esencialmente en y para el mercado nacional. No puede haber *circuito* macroeconómico en una sociedad desarticulada o de tal tipo que, al margen de las actividades precapitalistas, las relaciones de los consumidores y de los productores se establecen menos entre ellas que con los agentes del exterior.

Decimos la misma cosa cuando decimos que la condición de funcionamiento del "circuito" es la existencia de un *sistema productivo*, designando por este término un conjunto de procesos de trabajo y procesos de producción susceptible de generar un excedente acumulable, permitiendo así la ampliación del aparato productivo de periodo en periodo.

Pero esto lo decimos necesariamente desde un análisis realizado al nivel de la mesoeconomía, en términos de la coherencia de la estructura de las diversas ramas. Un sistema productivo tiene su propia dinámica, su autonomía, su sistema de precios relativos, otra manera de decir que un sistema productivo es el conjunto de los procesos de trabajo y de los procesos de producción sometidos al mismo modo de regulación. Jean Weiler decía esto mismo en 1950, cuando escribía, respecto a las estructuras de la nación: "esas estructuras de producción y de intercambio tienen su propia realidad: la forma en que se reparten las fuerzas productivas al interior de un país y el *sistema más o menos coherente que ellas tienden a formar*, presentan problemas de interés particular" (J.Weiler, *Problemes d'économie internationale*, PUF Paris 1950 II p.285). De lo anterior, J.Weiler deducía lo que denominaba "*las preferencias de estructura*" que son para él el instrumento privilegiado de análisis de la articulación de lo nacional y lo internacional.

La condición de existencia de un "circuito", al igual que de un "sistema productivo", es precisamente esta integración de los elementos o subconjuntos que lo constituyen. Lo podemos ver con cierta claridad en lo que concierne a las *regiones* o a las *empresas*.

En la mayoría de las ocasiones, las naciones se formaron por integración progresiva de *regiones anteriormente autónomas*, llevando la concentración a que las empresas pudieran trabajar para los mercados nacionales. Pero esto no significa en absoluto que el conjunto del espacio nacional estuviera ocupado económicamente de forma homogénea. En los países industrializados grandes se puede hablar por ejemplo en ciertos momentos de una "desertificación" provocada por una fuerte concentración geográfica de actividades (en la capital, en la mar, en los ejes...) o en otros casos se habla de "colonización" por la capital, donde tienden a establecerse las sedes de las grandes empresas.

La CEE por ejemplo, establece relaciones directas con las diversas regiones de los países miembros, sin pasar por los gobiernos nacionales: no se trata de que la Comisión de la CEE haya optado por una "Europa de la regiones" frente a una "Europa de las naciones". Pero estas prácticas trans-nacionales contribuyen a desestructurar aun más los sistemas productivos, de cuyos tocados por la crisis. Hay formas de integración a unidades de grandes dimensiones que desintegran las unidades integradas.

Desde el siglo XIX, las mayores empresas se mostraron interesadas en crear implantaciones en el exterior de las fronteras y los mayores bancos en desarrollar redes financieras. Aunque lo realizaban bajo la lógica de la maximización de su propia ganancia, actuaban generalmente prolongando una actividad nacional (aprovisionamiento en materias primas, construcción de redes de ferrocarril a partir de la industria nacional). Desde hace dos décadas, asistimos por el contrario a la organización sistemática de grandes grupos transnacionales que se constituyen como tales precisamente para escapar a la lógica nacional. Las grandes empresas cuyas actividades se desarrollaban principalmente en el interior de las fronteras nacionales se mostraban interesadas en participar en la planificación nacional y a concertar con las otras grandes firmas, dotaban así al Plan de una auténtica función de regulación.

Las EMN, por el contrario, deciden sobre su implantación según la lógica de un gran grupo para el cual el territorio de su nación de origen no tiene otra especificidad que ser el lugar de donde le pueden llegar numerosas ayudas públicas. Las EMN no tienen ninguna razón para concertar sobre un territorio particular con las empresas que intervienen en ese territorio. La presencia de las EMN reduce la capacidad reguladora de la planificación (política) nacional.

Por todo ello, el espacio del sistema productivo no coincide necesariamente con las fronteras del territorio nacional. Ciertas naciones han tenido siempre recurso al exterior para completar las condiciones de la coherencia de su sistema productivo. Esta proposición es el corolario de una proposición ya formulada, según la cual ciertas naciones no constituyen un "circuito" o un "sistema productivo". Ellos es así cuando ciertas naciones ejercen sobre otras una influencia asimétrica (dominación) que tiende a integrar a estas en su propio sistema productivo.

Esta integración no es nunca definitiva en la medida en que los espacios de los sistemas productivos son regularmente desestructurados y reestructurados por las crisis del modo de regulación. Este establece la unidad de esas dos dimensiones espacial y temporal del análisis económico de la nación.

1.4.2 El tiempo de la nación

Una nación es lugar de contradicciones, de conflictos, de fuerzas que no poseen ninguna razón para compensarse mutuamente. Por ello una nación no es jamás ni un equilibrio ni un óptimo. Si tomamos estas nociones por la norma, entonces no podemos decir jamás que constituyen el punto hacia el cual tienden los procesos concretos o en torno al cual se ajustan.

Por el contrario, cuando las contratendencias a la baja de la tasa de ganancia y la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia de industria a industria se imponen sobre la tendencia y las contratendencias contrarias, que es otra forma de decir que los procesos sociales de regulación son eficaces, el proceso de acumulación conoce una estabilidad estructural larga y el capital se reproduce ampliándose; el orden tecnológico es estable, las evoluciones de las técnicas no lo ponen en cuestión; las estructuras de precios son relativamente estables como si la moneda ejerciera una suerte de norma.

La historia del capitalismo ha conocido diversos periodos de esta naturaleza. Si retrocedemos hasta mediados del siglo XIX, cuando la industria se impone como la actividad dominante, podemos distinguir tres de estos periodos, hasta nuestros días: el correspondiente al Segundo Imperio francés ('50 y '60), el que se extiende desde finales del siglo XIX hasta los inicios de la Primera Guerra Mundial, y el que va del *New Deal* o de la Segunda Guerra Mundial hasta finales de los años '60.

Esta estabilidad estructural del proceso de acumulación se acompaña de contradicciones endógenas más y más importantes. La esperanza de vida de las contratendencias a la baja de la tasa de ganancia es limitada y, dentro de un orden tecnológico dado, la posibilidad de inventar nuevas contratendencias es reducida.

Mientras que la distancia no sea muy grande entre el grado efectivo, creciente sin cesar, de la centralización y la concentración del capital, y su nivel en el momento de la salida de la crisis, es decir en tanto que los procedimientos sociales que aseguran las funciones de la competencia permanecen adaptados, las crisis cíclicas financieras sirven para eliminar los desajustes que no se pueden volcar en el mercado mundial.

Pero con la evolución de la acumulación, estos procedimientos se vuelven menos y menos adaptados a su objetivo y el mercado mundial se encuentra saturado con todos los desajustes que las diversas naciones pretenden hacerle soportar. Marx ya decía: "el comercio exterior podría aportar el remedio (a estas sobreproducciones)... absorbiendo el excedente de mercancías. Pero el comercio exterior, a menos que se limite al simple reemplazo de ciertos elementos (también ahí según su valor), no hace más que

extender las contradicciones a una esfera más amplia dotándole de un campo de acción más amplio" (K.Marx, El Capital, II XX, XI).

El mercado mundial remite en cierto modo a cada una de las naciones los desequilibrios que estas pensaban poder descargar en aquél. Por tanto la caída efectiva de la tasa de ganancia entraña la distorsión de las tasas de ganancia de industria a industria, las normas del sistema de precios relativos estallan, las empresas más potentes buscan asegurar su tasa de ganancia por medio de innovaciones tecnológicas que contribuyen a su vez a desestabilizar el sistema. Es el inicio de la crisis, que no tiene nada de extraño que se manifieste en primer lugar bajo la forma de perturbaciones monetarias internacionales ni que se vea acompañada por un tiempo por el alza de los indicadores de la producción, estimulados por esas nuevas innovaciones. Tales crisis han durado aproximadamente de 1873 a 1896 (la primera "gran depresión"), durante el periodo entre las dos guerras mundiales, y desde 1967 (fecha de la ruptura efectiva del sistema de Bretton-Woods).

Estas crisis son nacionales, pero se desarrollan según calendarios muy similares en las diferentes naciones porque su modo de regulación, análogo debido a la necesaria respuesta a las mismas evoluciones estructurales, conoce los mismos tipos de contradicciones internas. Su aspecto internacional -que ejerce un efecto efectivo de retorno- se debe a que todas las naciones han intentado reabsorber sus contradicciones sobre el mercado mundial y que este ha finalizado por no poder reabsorberlas. Las dos primeras crisis indicadas conocieron de entrada un periodo de fuerte apertura a una suerte de economía mundial (antes de 1882, antes de 1929), pero la crisis de deflación implicó el repliegue en sobre sí mismas de cada una de ellas en la búsqueda de una salida nacional, incluso si esta adopta formas comparables de una nación a otra.

Es a lo largo de la crisis que se diseñan progresivamente las líneas principales del nuevo modo de regulación, a través de procesos de prueba y error, seguidos de impasses, hasta que al fin una de ellas tiene éxito, una vez que el trabajo de crisis" ha destruido suficientemente el orden antiguo, para permitir la emergencia de uno nuevo.

Además de este trabajo de crisis, lo que caracteriza la ruptura es la incertidumbre profunda que engendra. Esta incertidumbre no proviene solamente de que hasta que se produce la salida, no podemos estar seguros ni de su existencia (la guerra, la podredumbre de la situación son posibilidades siempre presentes), ni de su naturaleza. El hecho de que la historia de las crisis precedentes haya sido escrita una vez que se realizó la salida, tiende a ocultar el carácter de la incertidumbre que encontramos en la literatura de la época. La incertidumbre es todavía más importante en relación con las técnicas que se imponen, de los tipos de cambio (y hoy de las tasas

de interés), y de ahí, respecto a los costos y los precios: aparecen fuertes tendencias a retirar la liquidez de la esfera productiva y a transferirla a la esfera financiera, inflando los activos financieros en un momento en que se desarrollan fuertes tendencias deflacionistas.

Por tanto, hay que mostrar una gran prudencia antes de construir los esquemas de las relaciones internacionales que se pretendan a-históricas: los fenómenos económicos o solamente no se articulan del mismo modo durante los periodos de estabilidad estructural del proceso de acumulación que durante los periodos de crisis del modo de regulación; además cada modo de regulación tiene su especificidad, como cada una de sus crisis.

Esto es cierto en particular respecto a un punto esencial desde el punto de vista de las relaciones económicas internacionales: la *desestructuración de los sistemas productivos* durante las crisis. La correspondencia que se ha establecido entre la naturaleza del proceso de acumulación y la estructura del sistema productivo se rompe y este pierde su coherencia porque han estallado las normas de precios y técnicas. Las proporciones entre las ramas, la ocupación y la organización económica del territorio nacional, el conjunto de las relaciones de trabajo son profundamente alteradas por la crisis y en la medida en que existe una salida a la crisis, es un sistema productivo bien diferente el que emerge. Además, en cuanto que estos sistemas productivos nuevos continúen integrando diversas naciones en torno a una misma moneda o diversos "países afiliados" en torno a un "país hogar", la delimitación del espacio de dichos sistemas productivos nuevos es bien diferente de la antigua.

Constatamos por lo tanto una vez más la unidad de esta doble dimensión espacial y temporal del análisis económico de la nación. Nos vemos así abocados a la cuestión del espacio de los sistemas productivos y de los fenómenos de dominación entre las naciones.

1.4.3 Dominación y sistemas productivos

F.Perroux definió con precisión la dominación y el *efecto de dominación*: "el efecto de dominación, *deseado o no*, es una influencia disimétrica o irreversible. Su medida se fija en la ventaja exterior al contrato o al margen de indeterminación introducido por comparación al equilibrio del intercambio puro. Sus componentes son la fuerza contractual de la unidad, su dimensión y su pertenencia a una zona activa de la economía. Su acción se ejerce directamente o por intermediación" (F.Perroux: "*La économie du XX^e siècle*", PUF 1969). Los efectos de dominación son en sí mismos "efectos de entrenamiento" o "efectos de bloqueo". Lo cierto es que "el efecto de

dominación quiebra los esquemas de la interdependencia general y recíproca" (F.P, idem).

El concepto de dominación es una de las claves de la comprensión de las relaciones económicas internacionales. En particular, permite tomar en cuenta dos tipos de situaciones. Estudiando las dos economías internacionalmente dominantes, la Inglaterra del siglo XIX y los Estados Unidos en el XX, y la "lucha" del periodo de entreguerras entre la economía que se siente y se ve como dominante y la que, después de una experiencia secular, no puede deshabituarse a serlo, para comprender lo que significa la desestructuración y la reestructuración de los sistemas productivos y de sus articulaciones a lo largo de las crisis del modo de regulación.

El mismo concepto explica porqué F.Perroux describió a las naciones como diversamente dominantes y dominadas. Él enunció las características "estructurales" que predisponen a una nación a seguir las consecuencias de los movimientos políticos que emanan de otra nación. No son las características "naturales" lo que viene en primer lugar, como pueda ser por ejemplo la "dimensión", sino las estructuras, (relativamente) débiles o fuertes de las que los centros de decisión nacionales han logrado dotarse. Estas influencias se realizan por las corrientes de intercambio comercial, por las inversiones directas, por los flujos monetarios.

La toma de una estructura por otra, por ejemplo de una estructura nacional por otra estructura nacional, admite formas y grados diversos, y podemos establecer toda una tipología de estas "combinaciones de acciones asimétricas ejercidas más o menos duraderamente"(F.P.): dominación total, leadership, influencia unilateral, dominación parcial...

Una nación que construye su aparato productivo en una situación de fuerza relativa en relación a su entorno puede utilizar este para resolver una parte de sus propias limitaciones (aprovisionamiento de materias primas, salidas para las mercancías y los capitales). Ella tiene por tanto tendencia a integrar otros espacios además de su propio territorio a su sistema productivo.

Así podemos dar un contenido preciso a una formación social o a una nación dominada: sus actividades productivas forman parte de un sistema productivo que le es exterior y cuya moneda se le impone; no posee los medios de asegurar de forma autónoma su propia reproducción; no tiene en sí misma su propio principio de regulación. Estas "afiliaciones" o esta definición espacial de los sistemas productivos son profundamente modificadas por las crisis del modo de regulación. A título de ejemplo, podemos evocar la Conferencia de Berlín ("reparto del África") organizada en 1884-85, la transferencia del dominio sobre América Latina por Inglaterra a los Estados

Unidos durante la crisis de entreguerras, la voluntad de Estados Unidos de entrar en África o la sustitución de Estado Unidos por Japón como economía dominante en el Sudeste Asiático y la lucha entre estas dos economías con vocación mundial en muchos lugares del mundo, incluso América Latina durante la presente crisis.

Este modo de análisis lleva a no considerar más la División Internacional del Trabajo de forma archiglobal, a escala mundial. La DIT se comprende mejor cuando la consideramos fragmentada a través de los sistemas productivos centrados sobre los países desarrollados. El fenómeno de la dominación se convierte en interno al mismo proceso de acumulación. Esto es lo que explica que los espacios de los sistemas productivos sean deconstruidos y recompuestos a lo largo de cada una de las crisis del modo de regulación.

En síntesis, la nación se presenta como una estructura compleja y contradictoria de relaciones sociales establecidas a partir de los recursos disponibles. Esta estructura está asegurada con la coherencia necesaria para su reproducción ampliada por dos medios esenciales: a) la puesta en marcha de los procedimientos sociales de regulación susceptibles de asegurar mientras que son eficaces una tasa de ganancia que permite la ampliación del aparato productivo y un ajuste aceptable de las estructuras de la producción y de la demanda social; b) la integración al espacio de la nación de otros espacios desprovistos por su parte de capacidad de desarrollo autónomo y de regulación, de tal modo que al final se pueda realizar el ajuste de las estructuras de la producción y de la necesidad social. Cuando este modo de regulación se vuelve ineficaz, la nación entra en una crisis del modo de regulación, uno de cuyos primeros efectos es el de desestructurar su sistema productivo.

ALGER

الجزائر الجمهورية  républicain

jeudi 30 décembre 2010

Gérard Destanne de Bernis est décédé le 24 Décembre 2010 après une vie tout entière consacrée à la compréhension et à la transformation de l'économie du monde. Il était né en 1928 dans une famille lot et garonnaise qui lui légua une passion toute particulière et constante pour l'économie agricole. Ayant effectué sa thèse sous la direction de François Perroux, il avait commencé sa carrière d'universitaire à l'Université catholique de Lille. Puis, ayant réussi (au deuxième rang) le concours d'agrégation des Universités à 25 ans et quelques mois, ce qui en fit longtemps le lauréat le plus jeune de ces concours, il fut nommé à l'Institut des Hautes Études de Tunis où il se lia avec A. Ben Salah avec qui il collabora à une réforme agraire. Celle-ci, qui nationalisait les terres appartenant aux étrangers, essentiellement français, déclencha une crise avec le gouvernement français et lui valut à la fois une notoriété certaine dans le Tiers Monde et d'être « **exilé à l'Université de Grenoble** ». Il y resta jusqu'à sa retraite. Il en fut un professeur exceptionnel, contribuant à sa renommée et à son attirance internationale en un temps où l'Université avait une mission sociale et culturelle. Ses enseignements se nourrissaient d'une recherche en permanence tournée vers l'action, « l'économie devant être au service de l'Homme, de tous les hommes » comme le répétait son maître François Perroux dont l'enseignement lui fut sans doute encore plus sensible sur la fin de sa carrière. Il fit ainsi partie dès l'origine du noyau dur de l'ISEA fondé par ce dernier, puis de l'ISMEA à la présidence duquel F. Perroux lui demanda de lui succéder, aux côtés de Raymond Barre, Henri Bartoli, Sylvain Wickham, Jean Weiler notamment. A la disparition de F. Perroux, il fonda avec Raymond Barre, François Sarda, Jean-Yves Haberer et Roger Leray la Fondation François Perroux dont l'objectif est d'entreprendre l'édition complète des œuvres de François Perroux, y compris ses manuscrits inédits. Il lui vouait une admiration sans borne et le jugement que ce dernier portait sur ses propres travaux lui importait plus que tout autre.

Enseignant, G. De Bernis a subjugué des générations d'étudiants par la brillance, la profondeur et l'acuité de ses cours. A Grenoble, il donna de nombreuses années le cours de « croissance et développement », qui avait grande réputation. Il donna également ce cours à l'Université d'Alger dans les années d'immédiat après indépendance et, à ce titre, influence de nombreux cadres de cette jeune nation ainsi que son modèle de développement initial. Son polycopié en trois tomes s'arrachait et circula bien au delà de Grenoble. Il organisa des voyages d'études pour ses étudiants, y compris en Algérie. Pendant quelques années, il déjeunait un jour par semaine avec ses étudiants afin de débattre de son cours. Même si son nom était et restera accolé à la thématique du développement, il ne fut pas, loin de là, un spécialiste de ce seul thème. Il donna longtemps un séminaire d'économie internationale, ayant pris la suite de Maurice Byé (éminent Professeur de Paris dont il gardera le nom comme co-auteur) pour les quatrième et cinquième éditions du très gros Dalloz de « **Relations économiques internationales** ». Il releva également le challenge de l'enseignement du cours d'économie générale de première année, dont de nombreux étudiants ont gardé un souvenir vivace même et surtout s'ils n'en comprenaient pas toute l'ampleur.

Il intervint également dans de nombreux autres enseignements, notamment d'économie agricole, d'économie de l'énergie, d'économie du travail et d'économie de la santé dont il fut un des pionniers français. Il fut en effet le premier titulaire du cours d'économie de la santé de la faculté de médecine de Grenoble et enseigna longtemps à l'Institut de formation de l'OMS à Bangkok. A tous ces domaines, il a consacré nombre d'articles et/ou manuels didactiques. Chercheur, G. De Bernis l'était de toute son âme, tant il considérait que l'article sitôt écrit était désormais complètement dépourvu d'intérêt parce que déjà dépassé. Ce trait de caractère l'obligeait à se jeter à corps perdu dans le décryptage du réel et de ses évolutions, à reprendre sans cesse ses écrits et à ne pouvoir publier que sous la contrainte de l'éditeur. Paradoxalement, il publia énormément mais dans des supports peu connus, voire surtout non académiques. Cette inclination, qui était une stratégie, lui a permis et valu d'être méconnu et académiquement marginalisé en France, ce qui contrastait avec sa réputation dans le reste du monde.

C'est ainsi que son article sur « **Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale** » qui lui valut sa réputation fut assez souvent brocardé en France au motif qu'il

ignorerait l'agriculture alors même qu'elle en constituait une bonne part ! Ce fut aussi le cas pour un de ses meilleurs articles consacré à « **la fonction transformatrice du commerce extérieur** » que l'on ne voit jamais cité. Cette absence quasi totale de citation qui contraste absolument avec le nombre de ses sollicitations à des jurys de thèse ou de ses participations à des colloques dans lesquels il jouait souvent le rôle central marque sa caractéristique : celle d'un empêchement de chercher en rond dont l'hétérodoxie n'a pas suscité l'inimitié que du seul mainstream. Mais, cette caractéristique avait une contrepartie : elle lui attirait de nombreux thésards, assurés qu'avec lui, on se formait réellement. Il fit ainsi soutenir un nombre impressionnant de thèses qui tapissaient les murs de son bureau de la faculté. La plupart de ses thésards, souvent d'origine modeste, ont fait de brillantes carrières ; certains sont morts prématurément, assassinés pour leurs idées. Un certain nombre a nourri les aventures collectives que furent les Instituts de recherche en études sociales (IES), en énergie (IEJE) et en planification (IREP) auxquels il participait et dont il fut une cheville ouvrière. C'est ainsi qu'à un moment donné, l'IREP employa autant de chercheurs à lui seul que le reste des Instituts français de recherche en économie et eût des antennes à l'étranger, notamment à Alger où il contribua à la construction des premiers plans algériens.

Son équipe agricole avait grand renom et ses membres intégreront plus tard l'INRA lorsque les temps devinrent difficiles pour la recherche contractuelle. Dans le même temps, il effectuait consultations et missions pour des États ou des organisations internationales ou régionales du Tiers Monde. Très demandé comme conférencier ou intervenant par des institutions de tout niveau et de toute nature pour des manifestations également de tout niveau et de toute nature (du stage ouvrier ou paysan à la grande Conférence en passant par les séminaires dans les universités), il courait en permanence la France et surtout le monde, considérant que tel était son devoir. Car la carrière universitaire de G. De Bernis fut inséparable de l'action et du militantisme.

Militant, G. De Bernis le fut à un point qu'il est difficile de retracer sans commettre d'oubli ou d'injustice. Sa vie était emplie de son catholicisme social, par ailleurs peu pratiquant, qui l'avait attaché à François Perroux. Comme ce dernier, « **nourrir, soigner, éduquer les hommes** » afin de leur permettre « **l'accession à un statut humain de la vie** », qu'il s'agisse des exploités du monde

développé ou du Tiers Monde dans son ensemble était constitutif de son être. Comme F. Perroux, il fut engagé auprès des autorités religieuses dans l'élaboration de leur doctrine économique, notamment auprès de Monseigneur Duval à Grenoble. Sa croyance était aussi action : il mena des études très dérangeantes sur la condition des travailleurs immigrés et épaula, tant qu'il fut en capacité de le faire, le prêtre Paul Muzard dans son engagement à leur côté. En accord avec son époque, cette croyance profonde l'a amené à participer au mouvement social.

Etudiant, il entra à l'UNEF dont il devint secrétaire général (1949-1950), puis Président (1950-1951) avant de devoir démissionner pour cause de participation au congrès fondateur de l'Union Internationale des Etudiants à Prague. Cette sanction le renforça dans ses convictions agissantes. Il se porta ainsi auprès du mouvement des paysans bretons de G. Miossec qui demeura pour lui une référence. Il réalisa diverses études et fit entreprendre des thèses sur la situation de l'agriculture paysanne qui apportèrent beaucoup à la compréhension des transformations alors à l'œuvre, au point qu'en 1968, il fut envisagé d'en faire un Ministre de l'Agriculture. Cette éventualité, qu'il ignorait, lui valut d'être tenu un temps en suspicion par la CGT dont il s'était rapproché à l'occasion du grand conflit Neyrpic de Grenoble.

L'épisode éclairci, il devint un pilier de son institut de recherche (ISERES) dirigé par Jean Magniadas, dont il sera le patron de thèse. Multipliant les travaux pour cet institut, il rédigea, quasiment seul, ses rapports annuels qui étaient en fait de véritables ouvrages (de 300 pages environ) sur la situation mondiale. Il fut également membre du bureau de l'Association Française d'Amitié et de Solidarité avec les Peuples d'Afrique (AFASPA) et de l'Association d'Amitié Franco-Vietnamienne (AAFV) pour lesquelles il réalisa études, missions et programmes, notamment de formation. Enfin, le PCF déclinant, il le rejoignit, convaincu que son déclin n'augurait rien de bon pour le peuple français et l'évolution de la situation mondiale.

Sans doute, la lecture d'une telle activité laisse-t-elle quelque peu dubitatif sur sa réalité. La réponse à cette légitime question est simple : la puissance de travail et la capacité de synthèse de G. De Bernis, servie par une constitution physique exceptionnelle lui ayant permis de survivre à trois accidents cardiaques, était absolument hors norme. G. De Bernis dormait très peu et travaillait sans cesse et partout : dans les avions, dans les aéroports, les

gares, les trains et les intercourts le voyait se précipiter dans son bureau. C'est ainsi qu'il voyageait avec un volumineux et très lourd cartable empli de photocopies d'articles. Il écrivait en permanence et rapidement, presque d'un seul jet, usant en une année la plume de son stylo encre et pouvant épuiser jusqu'à deux cartouches d'encre par jour lorsqu'il n'était pas dérangé. Il avait une capacité instantanée à se remettre à ses écrits à l'endroit même où il les avait interrompus.

Ces facultés étaient tout entières mises au service de ce qu'il considérait comme sa mission, laquelle structurait toute sa vie. C'est ainsi qu'il ne fut pas rare qu'il paya des chercheurs de ses deniers, au détriment de la situation financière de sa famille, soit que l'institut qui les employait connaisse des difficultés financières, soit qu'il se soit engagé quelque peu inconsidérément auprès d'eux. Car le réalisme financier n'était pas sa qualité première. Non plus d'ailleurs que le réalisme « politique ». Mais ne disait-il pas : « **j'ai largement fait de ma vie ce que je voulais en faire et c'est cela seul qui est important.** » ?

A sa femme Marcelle, à ses enfants et leur famille, qui connaissent « **le coût social d'une recherche** » comme l'a écrit C. Palloix, l'un de ses élèves, nous voulons apporter à travers ce bref hommage le réconfort d'avoir eu comme mari et père un homme exceptionnel, dont la pensée continuera d'irriguer le monde.

B. GERBIER

25 Décembre 2010