

NACIONES
UNIDAS



CEPAL

ILPES

INSTITUTO LATINOAMERICANO
DE PLANIFICACION
ECONOMICA Y SOCIAL

PROGRAMA DE CAPACITACION

Documento DE-37

PROBLEMAS DE INDUSTRIALIZACION AVANZADA EN CAPITALISMOS TARDIOS Y PERIFERICOS ^{★/}

María Conceicao Tavares

^{★/} El presente documento que se reproduce para uso exclusivo de los participantes de cursos del Programa de Capacitación, corresponde a una versión preliminar para discusión en el Seminario sobre "Políticas para el desarrollo latinoamericano del Centro de Capacitación para el Desarrollo (CELADE), México, marzo 1981.

81-5-1105

PROBLEMAS DE INDUSTRIALIZACIÓN AVANZADA EN CAPITALISMOS TARDÍOS Y PERIFÉRICOS.

El patrón de industrialización reciente en economías consideradas hasta hace poco como subdesarrolladas, y que hoy se consideran "NIC", está llegando a límites que colocan disyuntivas históricas cuya dramaticidad produce reacciones intelectuales e ideológicas que van de la impotencia al voluntarismo. Esto obliga a re-colocar críticamente los problemas del atraso y trae a la discusión antiguas tesis e interpretaciones con nuevos revestimientos teóricos e ideológicos. Ultimamente predominan como elementos explicativos del atraso las "empresas multinacionales", en versiones que recuerdan las del "desarrollo del subdesarrollo". Evidentemente, es correcto introducir el comportamiento de las empresas multinacionales en el análisis de nuestras estructuras contemporáneas (1). No conviene, sin embargo, convertirlas en una entelequia sustitutiva del "imperialismo", a la que se pasan a atribuir todos los desequilibrios y desigualdades propios del sistema capitalista y, además, todas las lacras del subdesarrollo. Para evitar el tipo de riesgo de los fáciles análisis globalizantes, creo que conviene tomar como punto de partida analítico, para la re-colocación de los problemas del desarrollo capitalista contemporáneo en nuestros países, una diferenciación lo más clara posible de tres órdenes de problemas estructurales con los cuales se alinean, en contrapunto recurrente, los viejos paradigmas y tesis.

El primer orden de problemas dice relación con las cuestiones de la articulación interindustrial que resulta del --trasplante de técnicas avanzadas --originadas en estructuras desarrolladas-- sobre la propia base industrial, constituida a lo largo de un proceso de industrialización tardía y periférica. La desproporción micro-macro entre el tamaño de las plantas y la dimensión económica de los nuevos sectores es marcante, en este trasplante tardío. De pequeñas dimensiones en relación con las escalas internacionales, los tamaños de plantas productivas locales son considerables para el grado de monopolización industrial ya alcanzado en nuestras economías, mientras que el porte macroeconómico de los nuevos sectores es reducido, en relación con la estructura industrial prevaleciente. Además, el sector de bienes de capital no tiene dimensiones ni base técnica adecuadas para responder a los requerimientos endógenos de la nueva etapa de in-

(1) En América Latina, el análisis pionero en ésta materia se debe a F. Fajnzylber (1970).

dustrialización. Todo esto da lugar a un proceso de crecimiento con fuertes desequilibrios intersectoriales y marcadas discontinuidades del ciclo de expansión. Los problemas de la base técnica incompleta, de la articulación micro-macro y de las desproporciones sectoriales que resultan de la industrialización tardía son comunes a todas las economías atrasadas, independientemente de que los regímenes sociales de producción sean o no capitalistas.

En este sentido, un problema que parece ser universalmente válido permitiría retomar el desideratum "desarrollista" de completar la estructura industrial con un núcleo tecnológico endógeno, el cual correspondería a la implantación de un sector autóctono de bienes de capital. Sin embargo, como se verá, este paradigma de autonomía y de "integralidad" industrial encuentra obstáculos recurrentes en el propio desarrollo de una estructura industrial crecientemente internacionalizada. Más que eso, el avance tecnológico y productivo que acompaña el montaje de los segmentos industriales de bienes de producción no resuelve, necesariamente, los dos órdenes de problemas que señalamos a continuación, y que constituyen el núcleo central de las cuestiones del subdesarrollo en la América Latina contemporánea.

El segundo orden de problemas dice relación con los patrones de producción y de consumo derivados de la organización de mercados internos, con una ~~morfología~~ en la cual el predominio de la gran empresa internacionalizada impone y generaliza sus formas de competencia. El problema no está en la copia ciega producida por el "efecto demostración", como enfatizan ciertos críticos del consumismo reinante en nuestra sociedad. El nudo de la cuestión está en el hecho de que esas estructuras de mercado se gestaron en economías desarrolladas, en las cuales la monopolización industrial ocurrió previamente, en tanto que los mercados de consumo masivo se desarrollaron después. En el trasplante ocurrido en nuestros países se crean de un solo golpe las empresas, los sectores y los mercados oligopolizados, cuya dinámica de expansión concentrada da lugar a patrones de producción, de consumo y de distribución del ingreso, los cuales envuelven problemas de desajuste económico y social de naturaleza diversa y de gravedad mayor que los derivados de la heterogeneidad industrial y la dependencia tecnológica.

Es a éste orden de problemas -y no al primero- que se puede atribuir la serie de males recientes del "capitalismo dependiente". Es aquí donde radica la diferencia fundamental

en la formación de mercados consumidores industriales de masa, entre países atrasados de las órbitas capitalista y socialista . En éstos - últimos, evidentemente, los patrones de producción y consumo están orientados a la solución prioritaria de las necesidades básicas de la población, antes de entrar en la diferenciación del consumo. Esta última no es sólo el eje básico de la expansión capitalista moderna, sino que también corresponde a una forma avanzada de consumo material, a la cual todas las poblaciones del mundo aspiran. Por esta razón, el paradigma de la tensión prioritaria de las necesidades básicas, formulado en abstracto -tal como es planteado, v.gr., por los equipos del Banco Mundial- tiene menos validez teórica e histórica que el planteamiento de la "transición al socialismo".

El tercer orden de problemas dice respecto a los fenómenos de segmentación y marginalización que presiden el funcionamiento de los mercados urbanos de trabajo. El desenvolvimiento urbano del proceso de producción capitalista da lugar al surgimiento de un mercado general de trabajo, externo a la industria. La organización industrial moderna produce la segmentación en mercados internos de trabajo que someten a la mano de obra, al interior de la gran empresa, a regímenes de trabajo y escalas de remuneración semejantes a las de cualquier estructura oligopólica internacionalizada. Este proceso de formación del mercado de trabajo capitalista corresponde al propio desarrollo industrial metropolitano, típico de cualquier país capitalista contemporáneo; pero en países con grandes masas rurales o estructuras agrarias atrasadas es acompañado por procesos de marginalización rural y urbana. Esto implica la existencia de excedentes permanentes de población absolutamente no utilizables, frente al desarrollo de las fuerzas productivas capitalistas, y, por lo tanto, incapaces de ser sometidos a la explotación capitalista en mercados de trabajo organizados.

A nuestro juicio, la pobreza absoluta no puede ser imputada a la "modernidad" de la monopolización industrial, sino al carácter "atrasado" de las relaciones sociales de producción heredadas de la monopolización mercantil. La sobredeterminación que éstas relaciones ejercen, sobre todo en la cuestión agraria, es reproducida en el resquebrajamiento social de la cuestión urbana. La tesis aún en curso, bajo los más variados ropajes ideológicos, de que esa sobredeterminación se encuentra expresada en la consigna de la "alianza entre el latifundio y el imperialismo", sólo perjudica el entendimiento de los verdaderos mecanismos de construcción y funcionamiento del mercado de trabajo, en nuestras economías. Según creemos, la articulación entre el gran capital industrial monopolizado y el latifundio, cuando existe, - tiende a pasar por la modernización forzada de este último. Ello cons

tituye simultáneamente un factor de expulsión y de proletarización de las áreas rurales modernizadas, que sin embargo nunca es más grave, en todas sus manifestaciones, que los factores de retención y expulsión existentes en las áreas rurales atrasadas. En todos los casos, la articulación entre las distintas fracciones del capital monopolista en general no pasa -ni en el plano teórico, ni en el plano histórico concreto- por el sometimiento formal o informal de esas masas de población a relaciones capitalistas de trabajo y explotación; pero sí por su marginalización transitoria o definitiva de los mercados de trabajo organizados.

El peso de la determinación social e histórica sobre la cuestión de la estructura agraria y de los excedentes de población de origen rural constituye el mayor desafío para cualquier economía atrasada, aún bajo régimen socialista. El paradigma de la reforma agraria como solución "general" para éstos problemas -tiene, a ésta altura de la historia latinoamericana y socialista, la ventaja de no poder ser construido en el vacío; además de la demostración concreta de que aún la ruptura con el "imperialismo" no liquida tan fácilmente las relaciones sociales heredadas del "latifundio".

En síntesis, para entender el cuadro completo de la así llamada "heterogeneidad estructural" de nuestras sociedades, nos vemos obligados a separar analíticamente los problemas de la dinámica de la industrialización tardía, de aquellos que emergen de la formación histórica de nuestras sociedades nacionales.

Los primeros derivan del avance desigual, y periódicamente bloqueado, de las fuerzas productivas capitalistas, que se da a través de la reproducción, en breve lapso y en un espacio económico reducido, de las bases técnicas de un sistema industrial que alcanzó un grado de desarrollo superior y transnacionalizado, a partir de sus bases nacionales de origen. A éstos desequilibrios estructurales se los puede llamar problemas de "modernidad" del capitalismo "tardío".

Los últimos, en particular la pobreza absoluta y la ^{abundancia} marginidad, están determinados en primera instancia por el atraso económico, político y social que subsisten en nuestras sociedades, como secuelas del propio proceso de formación histórica de ciertos estados nacionales periféricos. Los problemas del atraso siguen centrados en la cuestión agraria, del empleo y de la organiza-

ción política del Estado, lo que va mucho más allá de su localización en la periferia del centro industrial originario, y está mucho más acá, en su realidad histórica, de los efectos de la moderna transnacionalización operada a partir del segundo centro hegemónico. Al fin de cuentas, no se puede borrar más de cien años de historia que media entre uno y otro orden internacional, sin hablar de los doscientos años anteriores (1).

Finalmente, entre un nivel de problemas y el otro, y mediado por ambos, están las cuestiones que dicen respecto a la forma peculiar de funcionamiento de estas economías, las que se centran fundamentalmente en el tema de la organización de los mercados capitalistas y de su rápida expansión. Este envuelve la articulación dinámica entre fracciones de capital de las más diversas naturalezas y procedencias, mediada por la intervención económica creciente del Estado. A despecho del problema de la pobreza y la marginalidad, la acentuada expansión del mercado interno que acompañó al proceso de industrialización reciente es hoy un hecho ampliamente reconocido. Evidentemente, y al contrario de lo que sostiene la tesis de la "sobreexplotación", este crecimiento del mercado no puede ser atribuido a la presencia de un excedente de población que funcionaría como "ejército industrial de reserva".

Como es obvio, juntar estos tres órdenes de problemas bajo el rótulo de "desarrollo dependiente" no ayuda ni a entender ni a resolver los problemas de nuestra especificidad histórica. De forma similar, proponer a estas alturas el paradigma del "desarrollo nacional" implica tan solo desatar una ideología cuyos portadores son inciertos.

Nuestro propósito en éste documento no es, por supuesto, desarrollar todos esos temas; apenas si los enunciamos para poner de manifiesto la recurrencia y los impasses de los viejos temas, a cuya fuerza no podremos escapar, en los próximos años. Hecha esta referencia, de aquí en adelante regresamos a nuestro oficio; trataremos de la forma lo más resumida y analítica posible, los probleme

(1) Recordar que, en América Latina, la constitución de los estados nacionales se produce antes del viraje monopolista de fines del siglo XIX.

mas de la dinámica capitalista en economías que, aunque atrasadas, ya alcanzaron un grado de desarrollo que torna dominante al capital industrial, en el movimiento de la acumulación de capital.

Dado que las características fundamentales del "atraso" están más ligadas a las condiciones de funcionamiento del mercado de trabajo y a sus relaciones con la mala distribución del ingreso, creemos mejor invertir el orden de la exposición y empezar por éstos problemas. Proseguiremos con la dinámica sectorial de la industrialización avanzada y sus limitaciones. Y terminaremos con una discusión sobre los patrones de organización internacionalizada del mercado capitalista y sobre sus relaciones con la dinámica industrial.

1. El problema de los mercados de trabajo en economías
atrasadas con estructuras industriales avanzadas.

En una economía atrasada, pero en la que el capital industrial ya es dominante en el movimiento de acumulación, podemos definir la tasa de salarios de base como la remuneración al trabajo directo no calificado en la industria. Entendemos que el capital industrial es dominante cuando la industria de transformación ya haya alcanzado un suficiente desarrollo productivo (en términos de diferenciación técnica, de productos y de mercados) que le permite liderar el crecimiento de la economía, independientemente del tamaño absoluto de la agricultura y de los servicios de baja productividad. Nuestra hipótesis central es que las migraciones rural-urbanas dejan de tener importancia significativa en la determinación del salario de base industrial, una vez que ya se haya consolidado un mercado general de trabajo urbano, por la existencia misma de un alto grado de industrialización y de urbanización metropolitana. En este mercado, las condiciones de "oferta" de mano de obra son creadas por la dinámica misma del sistema capitalista, sin necesidad (en verdad, sin la posibilidad) de ofrecer empleo productivo a la población marginal. Nos apartamos, por lo tanto, claramente de las hipótesis dualistas "a la Lewis" (1954), según las cuales el ingreso del sector de "subsistencia" o, más recientemente, del "sector informal" determina la tasa de salarios básica de la economía. (Véase a propósito, Souza, 1980). La importancia de las migraciones rural-urbanas pasa a ser relevante sobre todo para la dimensión "posibilidades de ocupación" y nivel promedio de ingreso de la población que sobrevive sin posibilidades de empleo regular, en lo que se denominó "sector informal" de trabajo. Ahí el proceso de trabajo no está sometido a las reglas del juego capitalista, sino a formas de organización de la pobreza y la subsistencia que no pueden ser llamadas "primitivas", porque en verdad son de una modernidad espantosa. El monto de ingreso que se filtra y "distribuye" en estos sectores informales depende menos de la pequeña producción mercantil, cuyo valor es poco significativo, que del poder de compra global de las capas medias y de su demanda diversificada y creciente de servicios personales.

Así, la forma de sumisión de grandes masas de población marginada a las relaciones capitalistas de producción no se da en el proceso de trabajo, a través del consumo productivo de mano de obra, en estructuras de producción capitalistas. Las masas urbanas que viven separadas de sus medios de subsistencia están inmersas en las relaciones mercantiles de un mercado de bienes y servicios cada

vez más sofisticados, en el cual no desempeñan otro papel que el de consumidores forzosos y despreciables de un excedente que no generan con su fuerza de trabajo. Esta no puede convertirse en trabajo productivo de ninguna relevancia, sino que tiene que quedarse sometida a relaciones de servidumbre y ociosidad, en aquel mundo ambiguo de relaciones informales, pero personalizadas, de las "corporaciones de la miseria". Infelizmente para ellos, no pueden quedar sometidos a la disciplina de la jornada de trabajo capitalista, esto es, no pueden ser explotados. La sobreexplotación de la mano de obra, cuando ocurre, no se ejerce sobre las masas miserables; sino, por el contrario, sobre los trabajadores incorporados plenamente a la maquinaria capitalista avanzada. Estos sí están en condiciones de producir un excedente creciente sobre el consumo necesario a su reproducción social como clase trabajadora. Que la magnitud de este excedente pueda determinar las condiciones de vida del trabajo improductivo urbano, desde las capas funcionarias del Estado hasta los más miserables desempleados, depende de los mecanismos de redistribución social engendrados en nuestras civilizaciones metropolitanas, a partir de un pasado de opresión. Que estos mecanismos de redistribución sean manifiestamente injustos y den lugar a una estratificación social y de ingreso extremadamente dispar, nada tiene que ver, empero, con la tasa de "sobreexplotación" de la clase trabajadora. Esta es manifiestamente menor en El Salvador que en Brasil, dados los distintos grados de desarrollo capitalista, pero la estratificación social y la miseria no son seguramente menos terribles en los países más atrasados.

La importancia que puede haber tenido en el pasado la sobrepoblación rural y urbana en la determinación del nivel promedio del salario urbano decía respecto a un proceso de urbanización e industrialización incipientes. El desarrollo de una industria moderna e internacionalizada libera la base salarial de la industria y de los servicios plenamente capitalistas y burocratizados, de las condiciones de subsistencia de las masas, al imponer barreras a la entrada a los mercados de trabajo organizados, tan severas ^{como} ~~cuanto~~ las que existen en los mercados de bienes. Al mismo tiempo, rebaja los costos industriales de los bienes de consumo diferenciados, vis à vis los alimentos, la vivienda y los servicios de utilidad pública, con lo que homogeniza, en apariencia, los consumidores de la "sociedad industrial", dejándolos en la subnutrición, el desempleo y la degradación social.

Son obvios los inconvenientes sociales de esta situación para la organización de los trabajadores en el mercado general de trabajo no calificado. El nivel de negociación de la base salarial está, ^{empero,} ~~total-~~ ~~mente~~ más fuertemente determinado por la dinámica de absorción ~~ex-~~ ~~presión~~ de la mano de obra industrial, que ^{ve} ~~forza~~ a una rotación acelerada en la base del mercado para renovar los puestos de

entrada a las empresas, que por la entrada en el mercado formal de población rural o marginados urbanos (1) . Así , aún en los bajos salarios de base todavía vigentes en los mercados urbanos organizados, la determinación se da sobre todo por el movimiento mismo de la industria, mediado por el poder sindical, patronal y del Estado. El ~~p~~aso salarial de la industria tiene un efecto de "propagación" sobre las remuneraciones de las demás actividades modernas, fijando incluso una especie de "límite superior" a los ingresos del llamado "sector informal" del mercado general de trabajo (Souza, 1980).

Una vez más, reducir la complejidad de estos fenómenos de segmentación de los mercados de trabajo a una simple y burda "teoría de explotación capitalista", o buscar funcionalidades en el desempleo estructural de nuestras poblaciones que sirvan a la explicación de la "sobrexplotación imperialista", parece ser totalmente inadecuado.

Veamos, pues, el carácter propiamente capitalista del funcionamiento de nuestros mercados de trabajo industrial, para los cuales, mal o bien, es posible encontrar elementos explicativos que recatan contribuciones de una serie de autores que estudiaron los casos de organización industrial de países avanzados.

a) La organización industrial y la determinación de los salarios.

Todas las empresas capitalistas, independientemente de su tamaño, participan en el mercado general de trabajo. Las pequeñas empresas tienden a utilizarlo para satisfacer todas sus necesidades de mano de obra; las grandes reclutan en el mismo solamente a los trabajadores no calificados o a aquellos necesarios para cubrir los puestos iniciales de las escalas jerárquicas de promoción. Esto significa que las condiciones de este mercado de trabajo son generales para la industria como un todo. La tasa de salarios prevaleciente en él es, pues, común para todas las industrias y todas las empresas.

Por otro lado, las grandes empresas operan también con los mercados "internos" de trabajo (Doeringer y Piore, 1971). La organización en gran escala del proceso de trabajo exige una división funcional interna a la gran empresa que conlleva la constitución de ca-

(1) Las investigaciones realizadas por PREALC y otros organismos en los sectores rurales de varias ciudades de A. Latina, demuestran que el paso de los trabajadores rurales por puestos industriales se da sobre todo en la industria de construcción. Como ésta paga las más bajas remuneraciones y tiene las peores condiciones de trabajo, los ^{antes} migratorios tan pronto pueden buscar formas de trabajo "autónomo", se desplazan hacia actividades terciarias.

rreras burocratizadas y jerarquizadas. Para la cobertura de los puestos situados dentro de las escalas jerárquicas, el reclutamiento se hace entre los trabajadores de la propia empresa. Las condiciones de funcionamiento - y los salarios - en estos mercados guardan escasa relación con las condiciones generales del mercado de trabajo. La acción sindical, a su vez, tiende a reforzar y sancionar el establecimiento de los mercados internos de trabajo (Rubbery, - 1978).

La dominación que ejercen las grandes empresas sobre una determinada industria, junto con la semejanza de su estructura ocupacional, que depende en gran medida de sus condiciones técnicas de producción, pueden llevar incluso a la constitución de verdaderos mercados de trabajo internos en la industria. En este caso, las condiciones similares de los mercados internos de cada empresa son reforzadas por la existencia de sindicatos por industrias, que tienden a permitir la movilidad de los trabajadores entre empresas.

La operación conjunta de los mercados "externos" e "internos" permite que la existencia de una tasa de salarios, con vigencia para todo el núcleo capitalista de la economía, sea plenamente compatible con crecientes disparidades sectoriales de remuneración.

La negociación entre trabajadores y empresarios, mediada o no por el Estado, determina el valor nominal de las tasas de salarios. La forma por la cual esta negociación se verifica, admite dos alternativas: se hace a nivel de cada industria o a nivel global del sector industrial, cuando la existencia de contratos colectivos y de centrales sindicales lo permiten. Supongamos inicialmente que se hace a nivel de cada industria.

Dado el diferente poder de mercado en las distintas industrias, la tasa de salarios (de base) es la prevaleciente para el trabajo directo no calificado en la "industria más débil". El concepto de "industria más débil" debe entenderse como aquella en que tienden a existir los sindicatos con menos fuerza, donde el predominio de las empresas grandes es menor y donde los "índices medios de productividad" son más bajos, dado que -entre otras cosas- el poder de sus empresas líderes para diferenciar precios respecto a costos primos es menor que en los otros casos. Por lo tanto, su tasa de salarios tiende a ser adoptada como piso salarial en todo el sector industrial. Si, por alguna razón, la tasa de salarios fuera aumentada por arriba de ese nivel (por imposición legal o por una negociación colectiva fuerte, a nivel general en la industria), las industrias que no pudieran pagar salarios a este nuevo nivel deberían soportar un proceso de transformación drástica, con la eliminación de muchas firmas, concentración de la estructura productiva, renovación de sus bases técnicas, etc.

De la misma forma, podemos considerar la segunda alternativa, en que la negociación entre trabajadores y empresarios se dá a nivel general del sector industrial, a través de las centrales sindicales. En este caso, la tasa de salarios (de base) es fijada casi directamente e impone un nivel al cual las industrias deben ajustarse necesariamente. Si el mismo fuera relativamente elevado, la diferencia con la tasa media de salarios de la industria como un todo sería relativamente pequeña y, aún más, ambos valores tenderían a moverse juntos (en el ciclo); sería imposible, en ese caso, la sobrevivencia de industrias con estructuras muy distintas a las condiciones medias de concentración, productividad, etc., vigentes en el sector industrial como un todo. Así, el progreso técnico introducido a partir de las empresas líderes se generalizaría más rápidamente en toda la estructura industrial, bajo el doble impulso de la competencia intercapitalista y de la presión sindical. Si el nivel del salario de base fuera relativamente bajo, sucedería lo contrario, tendiendo a ser mayores las disparidades salariales, como también, en particular, sería posible la conformación de una estructura industrial muy heterogénea. Como se puede apreciar fácilmente, la fijación de salarios mínimos por parte del Estado, en este sentido, es solamente un caso especial de "negociación colectiva" de una tasa de salarios de base.

b) Dinámica industrial y movimiento de salarios y precios.

A partir de un valor nominal dado de la tasa de salarios y de los costos de las materias primas - que juntos forman los costos directos o primarios de producción - las empresas establecen sus precios a través de su poder de mercado, fijando los "márgenes sobre costos primos" (mark-up) respectivos.

Los salarios reales como costo de cada industria dependen, a su vez, del valor de los salarios nominales que negocian los sindicatos respectivos, con o sin intervención del Estado, modificados por las variaciones de los precios relativos determinados por la operación de los "mark-up" en cada industria. De la estructura de los mercados industriales deriva un nivel medio del "grado de monopolio" para todo el sector industrial.

Este es el parámetro distributivo o "grado de monopolio", en el sentido de Kalecki, que opera como mecanismo de ajuste del nivel de ocupación de la economía industrial al movimiento agregado de la demanda efectiva. Esta corresponde, a su vez, al nivel de gasto agregado en consumo e inversión, siendo esta última la variable significativa para el movimiento cíclico de la economía.

"De esa manera, el consumo y la inversión de los capitalistas, conjuntamente con los factores de distribución, determinan el consumo de los trabajadores y, por consiguiente, la producción y el

empleo nacionales. A corto plazo, el producto nacional se llevará hasta donde las ganancias que de él se obtengan, de acuerdo con los factores de distribución, sean iguales a la suma del consumo y la inversión de los capitalistas" (Kalecki, 1954 y 1977, pp. 96 y 97).

Los factores de distribución, mencionados por Kalecki, que determinan la participación de los salarios en el producto son el grado de monopolio y la relación entre el precio de las materias primas y los salarios. El grado de monopolio es medido por la relación entre el precio de los productos industriales y sus costos directos (salarios y materias primas), siendo, sin embargo, determinado por varios elementos, tanto estructurales cuanto coyunturales (1). Entre los primeros, tenemos el crecimiento de las empresas y su poder de inducir el comportamiento de los mercados. Entre los segundos, cuéntase desde el poder de mercado de las empresas en varias estructuras industriales y en cada etapa del ciclo económico, hasta el poder de presión sindical.

Para industrias concentradas con gran poder de mercado, el grado de monopolio será mayor en la depresión y menor en el auge; en la etapa depresiva los costos tienden a caer (siempre que la estructura de oferta de materias primas sea "competitiva"), pero los indirectos tienden a aumentar y las empresas buscan defender sus márgenes de ganancia para compensar la caída de las ventas, utilizando su poder de remarcar precios. Además, en esa etapa no hay posibilidad de entrada de nuevos productores en el mercado, siendo por lo tanto menos importante la competencia de precios. En el auge, al contrario, los costos directos tienden a crecer, pero los gastos indirectos caen y el aumento del volumen de negocios permite a las empresas reducir sus márgenes de ganancia, sin comprometer su rentabilidad (tasa de ganancia). Ello significa que el aumento de los costos directos no es totalmente repasado a precios, lo que a su vez implica que la competencia de precios es más aguda en el auge.

En el caso de las industrias menos concentradas y/o más "competitivas", el movimiento de los márgenes de ganancia y de los

(1) Muchas veces se confunde la medición del grado de monopolio con su determinación, lo que lleva a la conclusión de que la formulación kaleckiana sería tautológica. (Véanse Kaldor, 1956 y Ferguson, 1971).

precios finales puede ser el inverso del modelo de industria concentrada. La composición sectorial de la industria puede, así, hacer ~~con~~ que el análisis empírico presente resultados de estabilidad cíclica de los "mark-up", al nivel general de la industria (1).

Por otro lado, el grado de monopolio depende también del poder sindical de los trabajadores. Las remarcaciones de precios pueden generar nuevas demandas salariales y así sucesivamente. Por supuesto, el poder sindical tiene una trayectoria de largo plazo en cada economía, pero fluctúa también con la coyuntura económica, siendo mayor en los auges y menor en las etapas de recesión cíclica.

La relación entre el precio de las materias primas y los salarios influencia la participación de cada uno de esos elementos dentro de los costos directos (2). Dado que el comportamiento de las ganancias depende del grado de monopolio y está influenciado por la evolución de los costos directos, se puede concluir que la participación de los salarios en esos últimos influencia también su participación en el ingreso.

(1) Este ha sido el test empírico de Kalecki para el caso de la economía americana en los decenios de los 20 y los 30 que ha llevado ciertos autores de la escuela inglesa a confundir la hipótesis kaleckiana con la de "precios normales". Los mismos resultados empíricos fueron obtenidos en una investigación sobre la estructura industrial mexicana (CIDE 1980), lo que llevó al investigador a adoptar la hipótesis de precios normales. La investigación de Brasil (FINEP, 1978), arroja resultado semejante para las distintas estructuras de mercado, pero no para el conjunto de la industria de transformación, en la cual, dada la fuerte disparidad de ritmos de crecimiento de las tres estructuras consideradas, el "mark-up" a nivel general no se mantiene estable en el ciclo.

(2) La suposición esencial de Kalecki en ese particular es que los precios de las materias primas son "determinados por la demanda". En la fase de descenso cíclico, el precio de las materias primas cae y lo mismo sucede con los salarios, pero la caída de estos últimos tiene un efecto adicional sobre la disminución de los precios de las materias primas, debido a la disminución de la demanda de bienes de consumo. En el auge se verifica lo contrario, tendiendo el precio de las materias primas a crecer más que los salarios. Nuevamente es oportuno mencionar que estamos en presencia de tendencias compensatorias y no de un "modelo de precios normales".

En resumen, por lo tanto, la demanda efectiva y los parámetros de distribución establecen conjuntamente una determinada masa de salarios. La masa de salarios y el nivel de empleo, correspondientes a un nivel dado de utilización de la capacidad productiva instalada, conforman el valor medio del salario en términos de costo para la industria como un todo. Sin embargo, el valor real del salario, en términos de su poder de compra, es distinto y depende, sobre todo, del índice de precios de las industrias productoras de bienes de consumo para los trabajadores. ~~Este índice es fuertemente influido por los precios de las materias primas y del índice de precios de los alimentos producidos fuera de la industria.~~

Las modificaciones estructurales y cíclicas en el proceso de acumulación de capital interactúan con la diferenciación de salarios y a veces afectan la propia base salarial, reduciéndola o elevándola ~~no sólo por razones políticas~~ stricto sensu, sino por modificaciones en la estructura de ^{la} producción, los precios relativos y la composición del consumo de los trabajadores que no dependen de su poder de organización. La elevación o reducción del piso salarial puede provenir de una modificación de los precios relativos de los productos primarios, que afecta en sentido opuesto el poder de compra de los trabajadores y los costos primarios de la industria, produciendo una ~~acentuación~~ de la lucha salarial, con menor o mayor dispersión de la gama de salarios dentro de la industria en su conjunto, según ocurra una elevación o una reducción del costo general del salario de base para la industria.

Así, la organización del mercado de trabajo (externo e interno a la industria) y las condiciones de su dinamismo, medido por el ritmo de acumulación de capital, tienden a determinar (dada una estructura interindustrial estable) el movimiento ascendente o descendente de la tasa de salario de base. Cuando ocurren cambios importantes en la estructura industrial o en las relaciones de intercambio entre producción industrial y materias primas agrícolas, la determinación salarial se complica más. Su nivel real y la dispersión salarial dependen, por ello, de consideraciones estructurales mucho más complejas de las que se contemplan en los modelos explicativos habituales.

c) Estructura salarial, patrón de consumo y estructura productiva.

En su movimiento histórico, la estructura de salarios debe ser "adecuada" al funcionamiento más general de la economía y corresponder a un patrón de distribución del ingreso, que lleva implícito una dinámica inter e intrasectorial de la producción y una diferenciación de los patrones de consumo que permitan la comercialización en mayor escala de la producción corriente.

En términos macroeconómicos, debe haber alguna correspondencia entre la estructura de salarios, los patrones de consumo y la estructura productiva de los sectores productores de esos bienes. Con todo, ello no quiere decir que esa correspondencia sea rígida, en el sentido de que las combinaciones posibles sean únicas y mutuamente determinadas.

En realidad, la "compatibilización" entre esas estructuras es realizada por una serie de instancias intermedias, como el sistema de financiamiento a la producción corriente, el sistema de financiamiento al consumo, el sistema tributario, el comercio exterior, etc., que permiten un razonable grado de flexibilidad en el ajuste entre las tres estructuras.

Ese grado de flexibilidad tiene como consecuencia un importante problema, de difícil aproximación. Si las relaciones entre las tres estructuras fueran rígidas y unívocas, no sería necesario averiguar cuál de ellas tendría el carácter predominante sobre las otras, en el proceso de ajuste; en ese caso, una alteración cualquiera en una de las tres estructuras debería significar la necesidad de modificaciones en las demás.

Ese es un aspecto particularmente importante, porque los determinantes básicos de cada una de las estructuras no son necesariamente los mismos. Así, por ejemplo, hemos visto que la estructura salarial tiene un conjunto de determinantes principales vinculados a la misma estructura productiva de la industria en general y a la estructura y poder de la organización sindical. Los patrones de consumo, a su vez, están relacionados con el patrón contemporáneo de industrialización, forzosamente internacionalizado, que impone un "estilo de vida urbano" que se extiende de las capas medias a las clases trabajadoras. Ese estilo de vida sólo se generaliza cuando ya está presente en la estructura productiva de los departamentos productores de bienes de consumo un tipo de organización industrial bajo el liderazgo de las ET. Tanto las filiales como las grandes empresas nacionales actúan por medio de la diferenciación de productos, de la publicidad, del crédito, etc., y tienen como lógica de expansión generalizar el consumo de masas para adecuarlo a la producción en gran escala. El desarrollo y la diferenciación de la estructura productiva de los bienes de consumo mantiene cierta relación dinámica con los demás sectores económicos, especialmente los productores de insumos (tanto agrícolas como industriales), pero es relativamente independiente del grado de desarrollo del sector de bienes de capital. No se puede pensar que a nivel interno de los departamentos productores de bienes de consumo exista una correspondencia rígida entre la base técnica de la organización industrial propiamente dicha y el tipo y calidad de los bienes que se producen. Para no ir demasiado lejos, una misma planta de la industria automotriz, por

ejemplo, puede, con ciertas adaptaciones, producir buses o automóviles "populares" o de lujo.

El punto central que deseamos subrayar, por lo tanto, es que cada una de esas estructuras puede ser modificada "independientemente" de las demás. En cualquier caso, el ajuste entre ellas depende de las instancias intermedias antes mencionadas. Esas instancias están sujetas a una serie de influencias cuyo estudio pertenece al área de la historia y de la política económica.

En términos históricos, es posible que las modificaciones en las diversas estructuras, impulsadas por diferentes causas, sean mutuamente "adecuadas" o no (Tavares, 1975). Lo importante es señalar que, en términos dinámicos, es imposible concebir la idea de realización de la producción corriente si las tres estructuras no estuvieran en "conjunción". Cuando no hay adecuación, el sistema industrial atraviesa una crisis estructural de raíces endógenas, o sea, resultante de la dinámica misma de la industrialización. (1)

El primado del capital industrial en el desarrollo reciente estuvo justamente en la capacidad que han tenido algunas de las economías capitalistas de producir una compatibilización favorable al patrón de acumulación de capital, aún cuando esto sea manifiestamente desfavorable, en términos sociales. Las instancias intermedias claves fueron el gasto público, la intermediación financiera, el endeudamiento interno y externo, y la forma de organización de los mercados. El eslabón más débil de la cadena suele ser la organización sindical, con lo que el ajuste se dió, por lo general, con cambios bruscos en la tasa de salarios de base y en el abanico de sueldos y salarios.

d) Resumen y conclusiones.

En cada patrón histórico de industrialización, las estructuras de producción y de competencia son los determinantes en primera instancia de las estructuras de mercado y de consumo. El -

(1) En la periodización que hicimos de la industrialización brasileña, los cambios en el patrón salarial, la estructura de la producción sectorial y la estructura de consumo están en la raíz de las crisis de mediados de las décadas de los 50s y 60s. (Ver Tavares 1970, 1974 y 1975).

ajuste entre estas dos estructuras pasa por la distribución personal del ingreso, sobre todo del trabajo, que se diferencia más o menos, dependiendo del nivel del salario de base y de la forma cómo están organizados los mercados de trabajo.

La dispersión de la productividad en las diversas ramas industriales tiende a ser mayor que la de los salarios, en las primeras etapas de la industrialización pesada, ya que la primera corresponde a una fuerte heterogeneidad de la base técnica de la industria atrasada y a un bajo grado de organización del mercado general de trabajo. Pero las condiciones pueden cambiar, a medida que se homogenizan las productividades intersectoriales, por un proceso más acelerado de industrialización y, contrariamente, se segmentan en forma jerárquica los mercados internos de trabajo. Al mismo tiempo, se crean condiciones de organización de un mercado general de trabajo, el cual deja de depender de un excedente permanente de población oriunda del sector agrario o "informal". Este mercado general de trabajo aparece como "externo" a la industria, pero no es independiente de la dinámica de la industrialización, que recrea ella misma las condiciones de oferta excedente de mano de obra, a través de la modernización periódica de las estructuras industriales más atrasadas y del movimiento cíclico del proceso de acumulación. El salario de base, a su vez, es válido para toda la estructura industrial, pero la dispersión de salarios dentro de cada rama depende de la organización industrial y del peso de los mercados internos de trabajo de las grandes empresas.

A su vez, la homogenización o diferenciación de los patrones de consumo requeridos para realizar la producción corriente de las empresas líderes afecta profundamente los niveles básicos del salario real urbano, lo que puede mover el piso salarial de los mercados externos a la industria.

Las variables tamaño y concentración industrial, que se correlacionan muy bien con la productividad y la dispersión intrasectorial de los salarios, no determinan por sí solas el poder de mercado de las empresas líderes para controlar sus márgenes de ganancia. Lo decisivo, directamente para el "mark-up", e indirectamente para la productividad (monetaria), es el poder de mercado que logran establecer, mediante la integración vertical u horizontal, a través de las multiplantas y de la diferenciación de los productos, entre otros mecanismos. Este poder de mercado, vis à vis el poder de negociación de los sindicatos, es lo que les permite diferenciar los salarios a partir de un salario de base (común a todas las industrias) gracias a la gran rotación de la mano de obra que la existencia de un mercado de trabajo externo a la industria les facilita. Que esta diferenciación salarial al nivel de una industria ocurra o no, depende mucho más de la fuerza de la categoría sindical, cuando ella se organiza

por ramas industriales, que de la heterogeneidad del conjunto de industrias que forman la categoría (1).

(1) Esta conclusión está apoyada en resultados de investigaciones empíricas sobre la estructura industrial realizadas recientemente en Brasil, en UNICAMP y FINEP con la orientación de M.C. Tavares (Ver Goncalves, 1976; Possas, 1977; Baltar, 1977; Tavares, Facanha y Possas, 1978). En el caso brasileño, en el grupo de las industrias metal-mecánicas y químicas se observa un aumento del salario medio más próximo al aumento de la productividad, a costa de una mayor dispersión de las remuneraciones de la mano de obra. Esto parece deberse, sobre todo, a la conformación de las estructuras jerarquizadas que están relacionadas con la presencia de grandes empresas públicas e internacionales en el liderazgo de los sectores principales y a la presencia de sindicatos fuertes que presionan en las negociaciones por ramas, a despecho de la fuerte heterogeneidad de productividades en las distintas empresas e industrias. Ya en las industrias de bienes de consumo general, como la de alimentos, cigarrillos, bebidas y textil, el tamaño no está asociado con diferencias en la productividad y mucho menos en los salarios. El crecimiento de la productividad media no es acompañado por un aumento similar de la tasa media de salarios, la dispersión de salarios es menor y la concentración de los trabajadores cerca del salario de base, más acentuada.

2. LA DINAMICA DE LA INDUSTRIALIZACION RECIENTE.

El avance del proceso de industrialización que tuvo lugar recientemente en los mayores países latinoamericanos fue liderado por los sectores productores de bienes de consumo duradero y, en forma menos conspicua, por la participación creciente de las industrias metalúrgicas e incluso por ciertas categorías de bienes de capital. Más específicamente, el origen de este liderazgo corresponde al montaje de las industrias de material de transporte y de material eléctrico y su posterior desdoblamiento productivo. Si consideramos la división por categorías de uso de la producción industrial, el crecimiento ha sido sistemáticamente favorable a la producción de bienes de consumo duradero. Estos, en los países menores se limitan a la etapa de montaje, pero en los de mayor dimensión de mercado permiten el desenvolvimiento acoplado de la industria metal-mecánica que complementa internamente la estructura productiva.

¿Por qué estos sectores que hasta hoy no tienen un peso significativo en la producción corriente industrial pueden ser considerados líderes? La respuesta es simple: porque son ellos los que comandan el proceso de acumulación de capital del sector privado, en su etapa actual.

El concepto de liderazgo es mucho más profundo del que se expresa a través de la tasa de crecimiento de la inversión y de la producción corriente de unos pocos sectores.

En verdad, en el proceso de industrialización reciente, ocurrió una lógica convergente de expansión industrial, en la cual la inversión pública es complementaria de la inversión extranjera privada y ambas arrastran, en conjunto, a la inversión nacional privada. La inversión estatal en carreteras, energía, combustibles líquidos y siderúrgica para servir de apoyo a la expansión de la industria automovilística y del material eléctrico pesado y, en conjunto, se transforman en elementos de expansión recíproca con fuertes efectos de encadenamiento sobre la industria metalúrgica, la mecánica y la de materiales de construcción.

De ésta manera, aún bajo el comando del gran capital internacional, el patrón de acumulación vigente per-

mite la articulación de distintas *fracciones* de capital de las más diversas naturalezas, *e, inclusive,* la modernización acelerada de partes importantes de la estructura pretérita. Este patrón de acumulación puede haberse desarrollado con mayor o menor fuerza, en dependencia del gran desenvolvimiento industrial ya alcanzado en varios países y de las políticas públicas adoptadas, pero es en esencia el mismo en todas partes.

2.1 El carácter cíclico de las nuevas relaciones interindustriales.

Analicemos, con un poco más de detalle, - las relaciones interindustriales de este nuevo patrón, para poder detectar sus límites desde el punto de vista de una dinámica autosostenida.

En términos de los efectos propagadores, los que interesan no son los efectos estáticos que pueden medirse en una matriz de insumo producto, sino los efectos dinámicos que las -- grandes inversiones -- realizadas en bloque en un número reducido de sectores- pueden tener, en términos de la retroalimentación propia de la tasa de expansión intra-sectorial de la industria y de la ampliación de su base productiva. En otras palabras, los efectos multiplicadores del ingreso y del empleo corriente, aunque significativos, a través de los efectos de dispersión intersectorial, son mucho menos importantes que el efecto *acelerador* sobre la propia expansión de la nueva capacidad productiva industrial.

El problema central del carácter interrumpido y cíclico de la dinámica industrial radica, *justamente,* en el hecho de que el impacto intra-industrial de esos efectos tiene un alcance limitado, por las dimensiones absolutas y relativas del sector de bienes de capital. Si éste tiene pequeñas dimensiones y está mal articulado con la base técnica de los sectores líderes de la economía, no se genera propiamente un ciclo endógeno de expansión.

El proceso de crecimiento industrial de las economías atrasadas tiene lugar a través de *espasmos* de expansión de la capacidad instalada, bloqueadas por problemas recurrentes de realización dinámica -la *formosa* cuestión de los mercados- y, eventualmente, por el *estrangulamiento* de la capacidad para importar.

En la medida, sin embargo, en que el proceso de montaje de los nuevos sectores avance a través de un conjunto de inversiones complementarias que promuevan el crecimiento de la capacidad productiva del complejo metal-mecánico, la demanda corriente ~~para~~ ^a operar como retroalimentador dinámico, capaz de mantener el ritmo de crecimiento del conjunto de la industria, más allá del simple impacto primario del bloque de inversión inicial. Configúrase, entonces, la existencia de un ciclo endógeno de expansión, en el cual los efectos retroalimentadores operan dentro de la propia industria y el problema de realización dinámica depende cada vez menor de la demanda final de bienes de consumo.

Al lado de este conjunto de sectores ~~menor~~ ^{nuevos} continúa la expansión más lenta de las industrias de bienes de consumo no duradero, los cuales también invierten y se modernizan considerablemente, en el ciclo de acumulación que envuelve a toda la economía urbana. A pesar de que su peso relativo ha disminuído a lo largo del proceso de industrialización, su participación en la producción corriente de la industria de ~~la~~ transformación de los países más avanzados todavía representaba, aproximadamente, el 50% a mediados de la década del '70, si toma más en cuenta los insumos que se destinan al consumo final.

Al contrario, sin embargo, del complejo metalmeccánico, ~~las~~ industrias de bienes de consumo de uso generalizado no producen para sí mismas y dependen de mercados ubicados fuera de la industria de transformación. El crecimiento de su demanda depende de la tasa de crecimiento del empleo y de los salarios urbanos. Estos, a su vez, siguen el movimiento global de la acumulación de la economía, en particular, de la metropolitana. Cuando termina un período de expansión de la construcción residencial y se deprime el volúmen de negocios en los sectores comercial y financiero, ligados a la expansión industrial, las industrias productoras de bienes - salarios son las primeras en ~~desar~~ ^{desar} la reversion del ciclo. Así, aunque no tienen problemas de expansión en el ~~largo~~ ^{largo} plazo ~~si~~ ^{si} la tasa de expansión metropolitana es elevada, acompañan el movimiento de expansión de la industria, pero no pueden liderarlo.

Cuando se compara la dimensión relativamente reducida de la base productiva de los sectores líderes con la rápida expansión de su demanda final, queda en evidencia el carácter del desequilibrio dinámico. Los ritmos de crecimiento de la inversión y de la producción corriente de los bienes de consumo duradero y de capital

pueden acelerarse periódicamente, pero no son capaces de auto-sustentarse por mucho tiempo. En este sentido, dependen, para la rápida ampliación de su capacidad productiva, de las decisiones "autónomas" de inversión, en las cuales el Estado, asociado al gran capital internacional, juega un papel decisivo.

Cuanto más rápida sea la industrialización liderada por los bienes de consumo durable y por los bienes de capital, en condiciones de subdesarrollo, tanto mayor será la tendencia a las fluctuaciones acentuadas. Los efectos aceleradores incluidos en el interior de los sectores de bienes de producción amplían su capacidad productiva mucho más allá de los niveles de demanda interindustrial corriente. Aparecen, así, grandes márgenes de capacidad ociosa, que frenan el ritmo de inversión industrial, con lo cual la reversión del ciclo tiende a producirse en forma acentuada, y por razones claramente internas.

El hecho de que estos sectores son comandados por el gran capital internacional no permite que el bloqueo a la industrialización opere tan tempranamente por el lado del estrangulamiento externo. Los únicos límites a la oferta de capitales en la relación casa matriz-filial son los que provienen de la ausencia (o falta) de perspectivas de ganancia, a efectos de continuar la expansión.

Los factores de bloqueo ^{pasdn} a operar más claramente por factores endógenos al propio movimiento cíclico de expansión y a las políticas públicas de inversión.

La sustentación o el mantenimiento de la demanda final en los períodos ^{para} necesarios ^{repara} ~~reparación~~, entonces, en la inversión pública y en el crecimiento vegetativo del consumo. Este, por su parte, depende de la tasa de salario mínimo urbano y del volumen de empleo en los sectores de servicios público y privado, particularmente aquellos que se expanden naturalmente con la tasa de urbanización. Ello da lugar a un incremento más que proporcional del sector terciario de la economía, que es particularmente evidente en los períodos de ~~desaceleración~~ industrial.

Los problemas fiscales que surgen para mantener el gasto público como componente anti-cíclico son obvios. De cualquier manera, merecen un análisis más detallado, en virtud de las confusiones y la carga ideológica que envuelve el avance de la

participación del Estado en la economía.

Por otro lado, la importancia estratégica del sector de bienes de capital es tan grande y el problema de la -- "autonomía" ~~han~~ sido colocados ^{nuevos} ~~meramente~~ sobre el tapete con tan to énfasis, que merecen también algunas consideraciones adicionales.

2.2 La inversión pública como posible estabilizador del Ciclo de Expansión.

Nuestras consideraciones, en este punto, se limitarán a tratar de esclarecer el llamado "carácter autónomo" de la inversión pública y su capacidad de estabilizar el ciclo industrial descrito precedentemente.

La hipótesis central de estos comentarios es que la participación de la inversión pública requerida para mantener o acelerar la tasa de crecimiento global de las economías latinoamericanas en proceso de industrialización intenso va siendo creciente. En contrapartida, la composición sectorial de las inversiones públicas se vuelve progresivamente más integrada y subordinada a la dinámica de expansión industrial, lo que constituye un mecanismo desestabilizador adicional.

Las características desestabilizadoras se manifiestan tanto por el lado de la capacidad productiva como por el lado del financiamiento del gasto global y, finalmente, por los efectos inducidos de la inversión pública sobre la demanda del sector de bienes de capital.

En una etapa de expansión pública acelerada, la inversión pública está obligada a aumentar más que proporcionalmente sus gastos en infraestructura y en la industria pesada de insumos básicos, para romper estrangulamientos existentes, que se operan con la expansión, y para evitar futuros bloqueos al crecimiento.

Ello explica no sólo las dificultades de mantener el peso relativo de la inversión del gobierno sin crear presiones inflacionarias fuertes, sino también los frecuentes errores de previsión, en el largo plazo, para una serie de sectores estratégicos que deberían crecer al frente de la demanda.

Por el lado de la oferta, si se pretende garantizar una alta tasa de expansión y al mismo tiempo evitar serios bloqueos al crecimiento, significa que las inversiones públicas deben concentrarse crecientemente en sectores estratégicos como energía, comunicaciones, transportes, urbanización y otros no menos importantes gastos en capital social básico, que son responsables de las "economías externas" del sector industrial.

Esta situación trae consigo consecuencias graves, desde el punto de vista de la asignación de los recursos del sector Público, en el sentido de reforzar los sectores con mayor potencial de acumulación, acentuando, de esta manera, el carácter desequilibrado y excluyente del patrón global de crecimiento. Además, engendra problemas a la estabilidad de la propia tasa de crecimiento global, porque la capacidad productiva estatal tiene que crecer sistemáticamente por delante de la demanda, lo que crea problemas de movili-

zación de los recursos reales y, sobre todo, del financiamiento que, a su vez, tienden a crear presiones inflacionarias incontenidas, a medida que se acelera el crecimiento.

Así, al iniciarse cada nueva etapa de expansión, la inversión pública juega de hecho como un "acelerador" del crecimiento, siendo por eso extremadamente difícil estabilizarlo a través de la política fiscal, en la etapa declinante del ciclo industrial privado

En verdad, ni el déficit ni el superávit públicos funcionan como mecanismos compensatorios de política anticíclica, como podrían hacerlo en

~~Como podrían hacerlo~~ economías maduras. Un déficit creciente en términos reales debería ser reservado justamente para las etapas de desaceleración de la inversión privada, pero ello es difícil de alcanzar por causa de los mecanismos de propagación inflacionaria, que al mismo tiempo disminuyen el déficit realizado y aumentan el déficit previsto, en términos monetarios. En la etapa descendente del ciclo de expansión se manifiesta pues, en forma aguda, la contradicción principal entre el lado real del gasto público y el de sus aspectos de financiamiento.

Con un poco de imaginación fiscal, poder político y una buena administración financiera, es posible transformar en elásticas las rentas fiscales, en relación a la tasa de crecimiento del producto. Esto es particularmente cierto cuando la estructura fiscal se apoya sobre el gasto corriente de ciertas franjas de consumidores, cuyo ingreso disponible crece por encima del nivel medio del ingreso nacional per cápita, como es, en general, el caso de las cargas fiscales que se apoyan crecientemente en la expansión diferenciada del ingreso y del consumo metropolitano.

Como los impuestos son, mientras tanto, relativamente inelásticos en general, al crecimiento de los márgenes de rentabilidad y al crecimiento del patrimonio, la capacidad de un movimiento compensatorio en la carga fiscal global, cuando se desacelera la expansión de la demanda corriente, es extremadamente limitada. Esto se debe, no sólo al tipo de estructura fiscal predominante en nuestros países, con base en los impuestos indirectos, sino también, en lo que se refiere a los impuestos directos, al hecho de que los propios márgenes de ganancia tributables quedan ocultos en la estructura oligopólica del sector de empresas privadas.

Esta situación se agrava cuando se utilizan para forzar o acelerar la expansión, una serie de incentivos fiscales a la acumulación del capital privado. Si fueron ~~utilizados~~ ^{registrados}, cuando esta se frena, agregan un desestabilizarlo automático, esta vez por el lado de los ingresos del capital. Si fueron mantenidos, disminuirán aun más los ingresos fiscales, sin provocar estímulos adicionales a la demanda global.

Por el lado del financiamiento externo ocurre algo similar. La capacidad de endeudamiento público aumenta en la etapa expansiva y disminuye drásticamente en la etapa descendente del ciclo. La tendencia a la desa-

asociados provoca una disminución líquida en la entrada de capitales y aumenta la presión sobre la balanza de pagos, a la cual se agrega la carga financiera externa de la deuda pública y privada acumulada.

Todos estos mecanismos tienden a crear presiones inflacionarias difíciles de contener, que deshacen la capacidad del gasto, en términos reales, del sector público vis à vis ~~con~~ los altos precios corrientes, y que perturban la ejecución financiera del gasto público, incluso cuando éste se encuentra relativamente equilibrado, en términos de presupuesto fiscal corriente.

Una vez terminado el auge del sector privado, la dificultad de aumentar los niveles absolutos del gasto público en términos reales, en un escenario de presiones inflacionarias, hace que el incremento de su participación relativa, por lo general elevada, se torne prácticamente inviable como mecanismo compensatorio, en la etapa descendente del ciclo.

En términos de "demanda autónoma", la inversión pública ^a ~~para~~ funciona apenas como un límite de seguridad, que impide ~~o~~ por lo menos puede evitar un estancamiento prolongado, y ayuda a mantener una tasa de crecimiento mínima, incluso en períodos de estancamiento relativo del sector privado.

Hasta aquí discutimos el gasto público como mecanismo acelerador de la expansión, sus problemas de financiamiento y su papel de límite inferior a la tasa de crecimiento. Queda por ver, ^{todavía} ~~en consecuencia~~, en qué medida el gasto público juega un papel desacelerador propio, agravado por la aplicación de medidas ortodoxas de contención del gasto, en la etapa de aumento de las presiones inflacionarias y de reversión del ciclo de inversión privada. El mayor problema, desde ^{este} punto de vista, no reside en la contracción del gasto del gobierno y en su efecto multiplicador sobre el empleo, y la renta, fenómenos que igualmente tienen su importancia. Se trata, sobre todo del efecto inducido por las fluctuaciones de la inversión pública sobre los márgenes de capacidad ociosa de las empresas privadas de los sectores de bienes de producción y, en particular, de bienes de capital.

En la etapa de expansión, la demanda de bienes de capital del gobierno representa un super-acelerador que se traduce en una violenta presión tanto sobre la balanza de pagos cuanto sobre la demanda interna de bienes de capital. Esto puede crear expectativas de márgenes de rentabilidad que lleven a incrementar el grado de capacidad ociosa planeado en las grandes empresas, tanto las privadas como inclusive las públicas. Cuando se produce una estabilización e incluso una disminución del volumen absoluto de la demanda pública, en términos reales, los efectos desaceleradores, sobre la estructura de crecimiento de esos sectores y empresas, pueden ser violentos.

exces de capacidad ociosa Particularmente, si hubo una reducción en el nivel de los pedidos, ^{los} los márgenes de rentabilidad disminuyen, dada la política de precios administrados, lo que tiende a propagar en cadena todos los efectos desaceleradores hacia toda la estructura industrial.

voluntaria
Aumentan

En cuanto al sector de bienes de capital, escasos fueron los países en los que éste tuvo un desenvolvimiento suficiente para que se pueda considerar ^{completo} ~~relevante~~ el proceso de industrialización. En este sector, las hipótesis de sustitución de importaciones son más fáticas que lo que fueron para las políticas industriales anteriores. Existen fuertes razones, vinculadas a la propia dinámica industrial, que impiden que las políticas de sustitución parcial den resultados satisfactorios. Tratándose de un sector extremadamente dependiente, en términos de demanda, cuando ésta se acelera y es seguida por medidas de sustitución de la inversión pública, implica mayores pedidos por parte del sector público y, al mismo tiempo, mayor demanda correlativa de bienes de capital complementarios importados.

Esta política, por tanto, lleva en sí su propia negación, chocando, además, con la limitada capacidad de financiamiento interno de las empresas públicas y de los sectores nacionales productores de bienes de equipo.

El resultado es una sucesión de:

- Períodos de sustitución con aumento violento de la demanda de bienes de capital importados complementarios, incluso con elevación del coeficiente de importaciones, cuando la fase de inversiones es prolongada.
- Períodos de capacidad ociosa instalada, "des-sustitución" o aumento de la competencia internacional. Cuando ello coincide con el descenso cíclico de las actividades de inversión, se manifiesta en una aparente reducción del coeficiente de importación.

Todo esto implica un desarrollo incompleto o periódicamente interrumpido, que conduce a pérdidas de eficiencia y de competitividad frente al exterior.

La industria de bienes de capital sólo tuvo condiciones históricas de constituirse en mercados de dimensiones menores, o bien por la vía de una mayor integración con su base de recursos naturales y exportación especializada - como es el caso de los países europeos pequeños - o bien por razones de Estado, en la mayoría de los casos ligadas a la seguridad o la cuestión militar - como en Japón y en Corea del Sur - .

De no ser así, el proceso de desarrollo de bienes de capital tendría que ser programado, con una demanda regular del sector público y políticas de especialización que lo colocarían en condiciones de enfrentar la competencia internacional. Una política de reserva del mercado interno, acompañada por financiamientos de organismos públicos para la compra de equipos nacionales, ^{ha} tenido una eficacia manifiestamente insuficiente en cuanto "barrera a la entrada" del capi-

tal internacional. Y es igualmente incapaz como instrumento regulador del grado de utilización de la capacidad productiva del sector de tipos. equipos.

en la balanza de pagos y en la capacidad fiscal del propio gobierno, son de temer más desde el punto de vista económico y social que las tendencias al estancamiento relativo o a una tasa menor de crecimiento.

Se acostumbra pensar que una mayor diversificación en el sector de bienes de capital y un aumento ^{de la} participación del gobierno en el control del capital de las empresas privadas frenaría el efecto desacelerador. En verdad, sin embargo, la resultante global de esa mayor participación del sector público en el sector productor de bienes de producción no impediría el ciclo. Sólo sería más alta la tasa mínima de crecimiento que correspondería a la reversión de la tasa de inversión privada. Esta mayor participación también elevaría el potencial de crecimiento de largo plazo y permitiría, en consecuencia, un reinicio más fácil, una vez solucionados los problemas de digestión de la capacidad ociosa y del financiamiento. Esta ha sido, por lo demás, la trayectoria de largo plazo seguida por la mayoría de los países de América Latina hasta la reciente crisis.

3. Organización Industrial y Dinámica de Mercado.

Para entender mejor la dinámica de expansión de diversos mercados industriales, conviene cruzar, aunque en forma no rigurosa, una tipología "sectorial" con otra de "organización industrial". Este método permite poner en evidencia ciertos problemas de morfología de mercado y sus relaciones con el crecimiento de los principales sectores industriales.

La primera estructura está compuesta en proporciones variables de pequeñas y grandes empresas nacionales y de algunas grandes empresas extranjeras, relativamente antiguas. Los principales sectores representados en ella son los de ciertas industrias tradicionales de bienes de consumo no durable. A pesar de que las empresas utilizan la diferenciación de producto, éste no es el trazo esencial para explicar el proceso de acumulación y expansión macroeconómica del sector industrial. Como en el caso de la competencia monopolística (tradicional), una diferenciación del producto no aumenta los márgenes de ganancia global del sector, ya que tanto el esfuerzo de ventas como la posible caída de precios relativos, por fuerza de la competencia, tienden a anular las ventajas globales de la diferenciación.

Esta estructura se aproximaría a un símil del oligopolio competitivo (Steindl) y/o diferenciado (Labini), en que la demanda global para el conjunto de empresas de un sector está dada por el crecimiento del mercado urbano, con una baja elasticidad media de consumo global en relación al ingreso. La división de mercado entre las empresas con distintos tamaños se hace por diferencias de costos y posibilidades de diferenciación de producto, que afectan los márgenes relativos de ganancia entre empresas, pero no las del sector en su conjunto. Vale decir, se mantiene el concepto de "empresa líder", pero el grado de concentración económica no es suficientemente alto para elevar sustancialmente el grado de monopolio general.

En los pocos sectores que corresponden a una estructura - más concentrada de oligopolio diferenciado, el margen bruto de ganancia global de cada sector depende mucho más del grado de concentración económica o de monopolización de mercado que se consigue obtener a través de multiplantas y de cadenas de comercialización. Paradójicamente, esto tiende a ocurrir en el caso de bienes de consumo de uso generalizado, en que la diferenciación del producto no sería por sí sola la garantía de poder monopolístico, dado el bajo precio unitario del producto.

Ese es el caso de la industria del tabaco, farmacéutica y de bebidas y ciertas ramas de la alimentaria, que presentan los más altos

márgenes de ganancia de toda la industria. Por el contrario, la diferenciación del producto es importante para segmentos de mercado de elite, donde las dimensiones de escala y la tecnología del producto no constituyen barreras a la entrada. Allí proliferan justamente las pequeñas empresas que atienden las clientelas especializadas, ciertos tipos de textiles, vestido, calzado, muebles, etc.

La segunda estructura oligopólica se aproxima más al concepto de oligopolio diferenciado concentrado (Labini) y representa una "máquina de crecimiento", en el sentido Schumpeteriano. Abarca las ramas metal-mecánica que más han crecido a escala mundial; en particular la automotriz y de material eléctrico, y son las que configuran el patrón de industrialización reciente de los países latinoamericanos de mayor dimensión absoluta de mercado. Afectan en forma decisiva la tasa de crecimiento, la diferenciación de la estructura industrial y también la estructura del consumo urbano y la distribución del ingreso. El control horizontal y vertical del mercado está en general entregado a filiales internacionales. Aquí la diferenciación del producto, dado su alto valor unitario, tiende a funcionar para formar márgenes de ganancia que pueden variar considerablemente con el ciclo de expansión y garantizar así una participación diferencial de mercado. La expansión de éste no es independiente de la estrategia de crecimiento de la gran empresa, que fuerza su ampliación de manera acumulativa a través de financiamiento, baja de precios relativos de productos ya difundidos, de obsolescencia acelerada de modelos, etc. Esta estructura de mercado, en su proceso de crecimiento, altera profundamente los patrones urbanos de consumo y está íntimamente asociada a las modificaciones de distribución personal del ingreso de las poblaciones metropolitanas.

La tercera estructura corresponde al oligopolio puro concentrado de la industria pesada de insumos de uso generalizado (cemento, acero, química básica) y equipos estandarizados, en que son decisivas las barreras a la entrada, por economías internas de escala, discontinuidades tecnológicas y volúmen de capital. Esta estructura no afecta la demanda final ni está relacionada con la distribución del ingreso personal corriente. Su proceso de expansión tiende, sin embargo, a afectar la relación macroeconómica ganancias-salario en el interior de la industria, aumentándola en la medida en que se expanda más rápidamente este tipo de producción, intensiva en capital y con bajo coeficiente de mano de obra por unidad de producto.

Examinemos pues con más detalle la dinámica de expansión de estas tres estructuras de mercado.

3.1 Los oligopolios competitivo y diferenciado en sectores de bienes de consumo generalizado.

El ritmo de expansión y acumulación global de esta estructura, una vez llegada a la "maduración", es relativamente bajo y tiende a coincidir a largo plazo con la tasa de crecimiento general de la economía urbana. Vale decir, la diferenciación del producto parece ser incapaz de afectar la tasa global de crecimiento del sector, lo que significa que la elasticidad de sustitución entre productos inferiores y productos superiores no es suficiente para alterar la tasa de crecimiento de la demanda final agregada de bienes de consumo. La expansión de ésta depende más particularmente de la tasa de crecimiento del empleo y de los salarios urbanos que de la tasa global de acumulación y expansión del sistema industrial.

Como tendencia de largo plazo, la tasa interna de acumulación de esta industria, pasado un nivel crítico de urbanización metropolitana, tiende a bajar. Dadas las estructuras de consumo y distribución del ingreso urbano prevalecientes en nuestros países y un aumento progresivo en la agresividad de la competencia y del esfuerzo de ventas, esta tasa de crecimiento de la producción a largo plazo puede caer acentuadamente para la industria de bienes de consumo generalizado, aún cuando se utilice intensamente la diferenciación del producto para mantener los márgenes de ganancia de empresas líderes.

Los márgenes de ganancia diferenciales tienden a ser mayores en las empresas extranjeras, en ciertas etapas de expansión, sobre todo porque ellas se instalan como filiales de industrias internacionales maduras y protegidas por la estructura productiva ya existente, que a su vez subsisten gracias a la protección externa. Esas empresas líderes no tienden necesariamente a expulsar a las nacionales en etapas de expansión normal del mercado, porque ésto correspondería a forzar una competencia de precios que disminuiría sus propios márgenes de ganancia.

La desnacionalización es, pues, un fenómeno que tiende a ocurrir, en términos absolutos, particularmente en períodos de crisis, por quiebra o compra de empresas nacionales. La compra es preferida para evitar una disminución violenta de los márgenes de ganancia, que podría significar una pérdida de capital mayor que lo que corresponde al valor, extremadamente depreciado, de las instalaciones ya existentes. Puede ocurrir igualmente desnacionalización relativa, en etapas de más rápida expansión o modernización acelerada, a través del esquema de multiplantas. Además de la concentración relativa en favor de las empresas internacionales, por su mayor poder de acumulación interna, éstas pueden recurrir a la entrada de nuevos capitales para asegurar un salto tecnológico (ejemplo: textil sintética),

~~Las~~^{ca} economías de integración horizontal y vertical de mercado importantes (varias ramas de química, farmacéutica y cosméticos). Finalmente, en etapas más recientes, por problemas de expansión y modernización en sus países de origen, se ha verificado la entrada creciente de filiales extranjeras en sectores tradicionales, como el de los alimentos, procediéndose a un tipo de oligopolio diferenciado, por modificación acelerada de los hábitos de consumo y con asociación de capital ~~en~~^{con} cadenas de distribución, en los principales mercados urbanos.

La internacionalización progresiva de esta estructura puede producir dos efectos perversos, como se verificó recientemente en Brasil: una adaptación a la estructura de precios internacionales y su modernización acentuada. Ambos factores hacen subir el mark-up global de la industria, tanto porque el producto crece más que los salarios como porque los precios de las materias primas, aún cuando producidas internamente, suben acompañando los precios internacionales.

3.2 El oligopolio diferenciado concentrado en las llamadas "industrias dinámicas".

La segunda estructura identificable que corresponde a una etapa más avanzada de industrialización es la del oligopolio diferenciado concentrado, en el que las filiales internacionales modernas son las empresas dominantes, particularmente en los sectores de material eléctrico y de transportes. A ella se acopla una subestructura metal-mecánica de bienes de producción, constituida por un conjunto diversificado de pequeñas y medianas empresas nacionales, con algunas filiales extranjeras especializadas, que funcionan articuladas verticalmente, a través de la demanda inter-sectorial, comandada por las empresas terminales.

La expansión acelerada de las empresas de punta, en general extranjeras, conduce a una "extensión del capital" con diversificación de la estructura intermedia de producción, permitiendo el surgimiento, en la primera etapa del ciclo de expansión, de un sinnúmero de pequeñas y medianas empresas metal-mecánicas. Esta extensión de la base de la estructura productiva puede compensar, en términos de empleo y de demanda inter-sectorial, el posible "capital deepening" que se produzca por la mayor intensidad de capital por ^{en}unidad de empleo y de producto de las grandes empresas terminales. Así, los coeficientes técnicos medios del sector en su conjunto pueden resultar inferiores a los de ciertas industrias tradicionales-maquinizadas, como el tabaco, bebidas y algunas industrias textiles y alimenticias.

El potencial de acumulación de esta estructura diferenciada, a la inversa de lo anterior, no está determinado apenas por la tasa exógena de crecimiento de la demanda global, y sí, solamente, por su tasa interna de ganancia. Es indispensable tener en cuenta, para entender el movimiento de expansión de las grandes empresas, que ellas crecen por delante de la demanda, esto es, ~~tenen~~ ^{tienen} márgenes de capacidad ociosa planeada, para poder enfrentar la competencia intercapitalista y la dinámica de expansión de sus niveles internacionales. Veamos un poco mejor los mecanismos de expansión que surgen de la "rivalidad oligopólica".

En ésta como en otras estructuras oligopólicas internacionalizadas, no se pueden asegurar barreras ^{a la} de entrada por las dimensiones de ^{la} escala, porque cualquier filial extranjera

que se instala tiene una escala que resulta siempre mínima en relación a la matriz y es insuficiente para hacer frente a la acendrada competencia internacional en busca de nuevos mercados para la exportación de capitales. Así, la tentativa de control sobre la expansión del mercado interno, lleva a una reacción oligopólica imitativa mediante diferenciación de productos del tipo "follow the game" y márgenes considerables de capacidad subutilizada. Esta forma de control de mercado, al no ser ejercida por la política industrial gubernamental, sino por los propios mecanismos de expansión de las empresas, dá, pués, lugar a fuertes fluctuaciones en el propio ritmo de crecimiento del sector.

En un período de expansión acelerada, con ampliación de la capacidad productiva instalada, cualquier filial puede entrar a concurrir violentamente (reacción oligopólica) y la concentración relativa del mercado es el máximo que la estrategia de crecimiento de las grandes empresas puede alcanzar. Para esto llegan a utilizar todas las formas ya indicadas de diferenciación del producto y de esfuerzo de ventas, hasta alcanzar la competencia en los precios, que permite la caída en los márgenes brutos de ganancia en el auge de expansión, siempre que la tasa de ganancia global no sea afectada. A partir de cierta etapa de maduración industrial, la competencia en los precios se facilita por las economías de escala y la introducción del progreso técnico reductor de los costos, y las filiales pueden emprender inclusive una estrategia agresiva de exportaciones de productos que se destina a descolocar a sus rivales de los mercados regionales, donde la decisión internacional no está congelada por un proceso de cartelización. Las recientes tendencias al aumento de las exportaciones industriales por parte de las filiales de América Latina corresponde a esta lucha por mercados externos, agravada por las tendencias declinantes del comercio mundial.

Oligopolio Puro o Concentrado.

Finalmente, la tercera estructura oligopólica que vamos a tratar es similar a la del oligopolio concentrado (Labini) o puro (Steindl). Son los que corresponden a productos homogéneos del sector de bienes de producción, como cemento, papel, metalurgia pesada, química básica y algunos equipos estandarizados. En estas estructuras son relevantes las economías de escala, las discontinuidades tecnológicas y las barreras a la entrada.

En general, en los países subdesarrollados de mayor dimensión relativa de mercado y más avanzados en su proceso de industrialización, estos sectores están divididos entre las grandes empresas nacionales, internacionales y estatales. Sólo en países de menor poder de acumulación de industrialización *más tardía* se verifica la presencia exclusiva de filiales extranjeras y empresas estatales.

La concurrencia entre empresas nacionales y extranjeras es en general fuerte, en una primera etapa de instalación, y en etapas subsecuentes de ampliación de la capacidad o de las multiplantas. Si la concurrencia fuese librada al poder tecnológico y financiero de las empresas extranjeras, se *terminaría* casi inexorablemente en la desaparición de las nacionales. En general, sin embargo, éstas son suficientemente poderosas o políticamente influyentes, para sostenerse en las ramas de tecnología de uso difundido, aunque recurriendo al financiamiento o a los subsidios públicos. En el caso en que los Estados Nacionales no pudieran *o no se interesarían* por mantenerlas, tienden, en general, a reclamar para ellas la responsabilidad de instalación de nuevas plantas, aunque con apoyo tecnológico y en asociación con el capital extranjero, o mediante inversión pública directa con financiamiento internacional.

La competencia en estos sectores no se hace en cuanto a los precios, que son administrados, sea por la propia empresa o por la política de precios gubernamental. Lo decisivo para la división del mercado reside en el control de recursos naturales, tecnología y financiamiento. Ninguna empresa privada nacional sería, pues, capaz de mantener su participación, aunque más no fuera en términos absolutos, sin alguna posición monopólica explícita o implícita, que signifique una barrera a la entrada y que requiere, en general, la protección, explícita o *tácita* del sector público.

En los períodos de expansión, la tasa de autofinanciamiento debe aumentar, por la actualización de las economías de escala, incluso cuando ésta sea ~~financada~~^{asignada} por una política de precios fijados administrativamente. Para las empresas públicas, el auto-financiamiento no constituye la regla, particularmente cuando su producción se destina a proveer economías externas al sector privado, como proveedoras de insumos baratos. En rigor, las empresas públicas tienden al desfinanciamiento periódico, a menos que adoptaran critérios de acumulación interna y de expansión de tipo capitalista - privado. En este caso, las empresas pasan a trabajar con un alto grado de eficiencia micro-económica, pero pueden estar desviadas de los "intereses macro-económicos" de una asignación alternativa, socialmente más deseable, de recursos escasos. Se conocen varios casos de Empresas Públicas que se convirtieron en grandes conglomerados productivos, con economías de escala y economías técnicas de aglomeración industrial. Pero no se conoce ningún caso en el que una empresa pública con exceso de recursos financieros haya transferido sus excedentes a otra empresa pública deficitaria. Vale decir, la técnica de aglomeración financiera de las Empresas Multinacionales no está aún adaptada a criterios sociales de inversión pública.

En la etapa de instalación y de ampliación de las escalas de producción, el financiamiento externo es la regla, ya sea por la entrada de capitales (filiales extranjeras), por financiamiento de agencias internacionales (Empresas Públicas) o por créditos y financiamiento de equipos importados. Como todos pueden recurrir, en mayor o menor grado, a este último tipo de financiamiento, las empresas nacionales tienen menos posibilidades de mantener su ritmo de crecimiento y de participación relativa en el mercado, a menos que alguna agencia gubernamental las de su aporte financiero o que se asocien a capital privado extranjero.

Por todas estas razones, se trata de una estructura oligopólica donde periódicamente se requiere una negociación estratégica y un compromiso, no siempre fáciles de mantener, entre el capital nacional y el extranjero, el que tiende a provocar periódicas fluctuaciones en el papel del Estado y en el carácter nacionalista de sus políticas. Incluso economías más integradas a la expansión internacional del sistema tienen problemas periódicos en cuanto a la complementariedad de los intereses, dentro de una estructura concentrada, en los sectores de la industria pesada. En esta estructura concentrada de oligopolio homogéneo es particularmente delicado y complejo tener en cuenta la estrategia de crecimiento de las filiales de la gran empresa internacional, que está lejos de ser

explícita y no parece estar sometida al juego de acciones y reacciones del oligopolio concentrado diferenciado. Una filial de E. T., aún cuando ya posea un peso relativamente alto en el mercado interno de un país, no siempre está dispuesta a realizar las inversiones necesarias para la expansión global del sector, *requeridas* por la tasa esperada de crecimiento de la economía. Ello es así, sea porque considera baja la tasa de rentabilidad, *vis-à-vis* el riesgo, o porque no encuentra satisfactoria la estructura de precios o subsidios en vigencia. Finalmente, porque no tiene competidores internos que la amenacen, o porque, por el contrario, dados los márgenes de ganancia esperada de las nuevas inversiones, relativamente bajos, no existen empresas nacionales que le puedan servir de protección en el ciclo.

Las perspectivas de exportación de recursos primarios escasos, o con buena posición competitiva en el mercado internacional, cambian evidentemente los patrones de comportamiento, tradicionalmente rígidos, de este tipo de grandes empresas extranjeras. En este caso, están más dispuestas a flexibilizar su comportamiento y discutir condiciones financieras, tecnológicas o de participación de capital, más adecuadas a los intereses de los Estados Nacionales.

Son estas condiciones económicas, más que el nacionalismo de los gobiernos, las que explican las tendencias recientes a una mayor participación del Estado en casi todos los países latinoamericanos, en este tipo de oligopolio concentrado y, en particular, en la industria privada. Explican también los "Joint-Ventures" entre capital extranjero y nacional, privado y público, en ciertos sectores donde sus intereses de expansión son solidarios.

Aún cuando la participación del capital privado nacional es *minoritaria*, ésta parece ser la única *manera* eficiente que tiene de penetrar o de mantenerse, en sectores donde las economías de escala, la estructura del capital, de tecnología y de riesgo, son superiores a sus fuerzas internas de acumulación. Pero, donde al mismo tiempo, una vez conseguido el mantenerse, tienen asegurada una posición de socio menor, con márgenes de ganancia garantizados y volúmenes de capital en expansión.

3.4 Conclusiones

En nuestros países de industrialización tardía, antes de ocurrir la transnacionalización de la economía, el proceso de monopolización industrial se encuentra manifiestamente atrasado en los sectores ya implantados. En la mayoría de los casos, la entrada de las empresas manufactureras transnacionales se da al mismo tiempo que la propia constitución de los sectores productivos que constituyen la base técnica y el propio mercado. Las formas de consumo preexistentes se limitaban a las élites importadoras de bienes de consumo duradero y de una variedad menor de bienes de capital para atender la infraestructura doméstica. De esta manera, la llamada "internacionalización del mercado interno" crea de un golpe las empresas, las industrias y los mercados, o sea, las fuerzas productivas capitalistas correspondientes a una etapa avanzada del capitalismo mundial.

Mucho más que una sustitución de importaciones de valores absolutos irrisorios o que un mercado de masas inexistente, este proceso de "filidización" requiere, para que sea eficaz, que la industria sea mercado de sí misma en una extensión mucho más grande de lo que ya es por su propia naturaleza. Esto lleva a una internacionalización sucesiva de las diversas etapas productivas al interior de cada industria (de la cual el concepto de "ciclo del producto" describe apenas la forma, sin aprehender el movimiento esencial que es el del ciclo del capital total) con una expansión concomitante y una articulación, voluntaria o forzada, promovida por el Estado, de las distintas fracciones del capital.

En verdad, más que los comportamientos de rivalidad y competencia en la lucha por los mercados preexistentes, lo que se verifica es la creación de nuevos espacios económicos, en los cuales van entrando, sin grandes rivalidades aparentes, todo tipo de capital nacional -desde los grandes a los pequeños- y capitales internacionales de diversa procedencia. Así, desde nuestro punto de vista, el concepto de "barrera a la entrada" no se aplica con propiedad cuando se trata del montaje de las nuevas estructuras industriales de bienes de consumo duradero, de insumos pesados o de bienes de capital. Paradójicamente, el proteccionismo provocado por las crisis de la balanza de pagos, no genera ⁵⁴²⁴⁵ barreras a la entrada sino ~~barreras~~ que se realimentan hacia atrás, a través de su propia dinámica intersectorial, en los períodos de expansión conjunta que dan lugar

a un tipo especial de ciclo más corto e intenso que los ciclos "schumpeterianos" de difusión de las innovaciones.

En los pocos casos en que preexistan algunos grandes bloques de capital industrial nacional, ahí sí, las barreras a la entrada funcionaron apoyadas inclusive por el poder político del Estado. Es el caso de los grupos de la industria pesada metalúrgica, de la industria de la construcción propiamente dicha y de la de materiales de construcción que no fueron desnacionalizados, ni aún en los períodos de crisis. Citar los ejemplos de las pocas empresas nacionales existentes en las ramas de material eléctrico y automovilística como casos de desnacionalización no ayuda a la tesis, ~~dado que~~ por más originales o tecnológicamente adecuadas a los reducidos mercados locales que dichas empresas fueran, no parecían ni las características tecnológicas ni las financieras -o sea, el grado de monopolio previo- que les garantizaran la escala, para constituirse en barreras a la entrada.

Estas observaciones hacen referencia al fenómeno de implantación simultánea que corresponde al proceso de internacionalización reciente. Otra cosa completamente distinta son los problemas de desnacionalización, por la vía del "take over", ^{éstos} que corresponden a los casos clásicos de exportación de capitales (que se agravan en períodos de crisis en las economías locales), vinculados al fin de las fases de boom de las economías centrales, cuando hay excedentes de capitales. Este proceso ocurre en el caso de las industrias ^{formocéntrica} de alimentos, bebidas, textiles, calzados y, de modo general, en todas las industrias tradicionales o donde existen filiales internacionales en abierta competencia con las empresas locales. Aquí tampoco operan las "barreras a la entrada", pero sí las ventajas relativas a las especiales relaciones entre la filial y su matriz, en lo que atañe a los ínfimos costos financieros, de ^{marcas}, de tecnología y de ^{marketing} que les facilita el dominio de los mercados locales.

Acicateadas por la presencia de las filiales de las grandes corporaciones, las empresas nacionales fueron obligadas a emprender el camino de una modernización ^{definitiva defensiva}. Este proceso de modernización implica necesariamente el empleo de técnicas intensivas en capital, lo que provoca un rápido crecimiento de la relación capital / trabajo, que se generaliza a ^{el sector} todo ~~sector~~ industrial. En el caso en que no se comportaran de esta forma, las empresas nacionales serían más vulnerables a la competencia de las transnacionales. Los efectos de este fenómeno ya fueron debidamente analizados

por Fajnzylber (op.cit.) quien demuestra que el problema no está en que las multinacionales contribuyan menos que las empresas nacionales al crecimiento del empleo "pero si en el hecho de que en el modelo de industrialización que ellas lideran, están incorporados factores estructurales que atentan contra el crecimiento del empleo".

El movimiento tiende a completarse por la internacionalización financiera. Ahí, sí, todavía está por resolverse el problema de la nueva etapa. A mediados de la década del 60, cuando se generalizaron las reformas financieras, el mercado de capitales y de sistemas financieros para la construcción residencial, la "filialización" ocurrió sólo en los países en que no se había previamente instalado el gran capital bancario y mercantil nacional. Donde existía, cualquiera que fuere la naturaleza del marco jurídico (tan diferente en México y en Brasil, por ejemplo), se mantuvo el predominio nacional en el sector de la construcción y el bancario, con el apoyo explícito de los Bancos Centrales, por más ortodoxas o liberales que fueran sus políticas monetarias y financieras. Se dió, inclusive, el caso de sectores, como el de las reservas minerales estratégicas, en que se produjo un proceso de renacionalización en la post-guerra. Son precisamente estos sectores -minería, construcción, bancario- los que están ahora frente al ataque de la nueva ideología liberal internacionalizante.

(en riesgo de desnacionalización,

Comentarios Finales.

desideratum

La retomada del ~~desierto~~ desarrollista y nacionalista para completar la industrialización y volverla autónoma, sigue teniendo problemas graves de naturaleza estructural, que conciernen no solamente el grado de desarrollo ya alcanzado, como a las estructuras capitalistas reales existentes en nuestros países. Paradójicamente, mientras más desarrollada la estructura industrial, más internacionalizados y solidarios son los comportamientos de las grandes empresas transnacionales, nacionales y estatales. La tan añorada autonomización tecnológica se vuelve así, al mismo tiempo, más factible desde un punto de vista material y más remota desde un punto de vista económico y social. El voluntarismo político, en estas y otras materias, no suele dar buen resultado.

Por otro lado, siguen los problemas sociales. A raíz de lo expuesto, atribuir el problema mayor de la mala asignación social de recursos a la llamada "dependencia tecnológica", ~~con~~ al comportamiento de las Empresas Transnacionales, parece ser, para decir lo mínimo, una simplificación excesiva.

Las filiales extranjeras ^{no} toman decisiones sin llevar en cuenta las condiciones sociales de producción en los países en donde se ubican. Toman en cuenta las estructuras de acumulación de capital, de protección económica de poder internas a cada espacio nacional, y se adaptan de varias maneras a la situación prevaleciente. Al mismo tiempo, y por su dinámica de operación, modifican esas condiciones desde adentro, pero sólo en la medida en que sus objetivos simples y aparentemente "racionales" de expansión se coordinan o por lo menos no son antagónicas con los intereses de las demás fracciones del capital local, a quien toca organizar el pacto de dominación que sostiene al Estado Nacional.

También en los países más industrializados de A. Latina las E. T. "son máquinas de crecimiento y eficiencia", en términos de ^{uso} microeconómico de recursos. El problema radica, pues, en las evidencias acumuladas sobre el "mal uso" social de los recursos y sus efectos perversos sobre los patrones de consumo y de distribución del ingreso, y en ciertos problemas macro-económicos de articulación, que no se pueden resolver mediante una planificación formal.

La asociación o control del capital internacional ~~por el Es-~~
ta do no resuelve necesariamente el problema de cambiar la estructura de producción y consumo, ni el de orientar el desarrollo en el sentido de una mejor ~~as~~ignación social de los recursos. Aún en materia de articulación macro-económica, el radio de manobra de nuestros Estados para alterar el comportamiento de las grandes empresas y mo-

dificar drásticamente la estrategia industriales limitada. Paradójicamente, mientras más avanzada la industrialización, tanto más integrada se encuentra la estructura de la inversión pública a la dinámica de expansión del conjunto de grandes bloques de capital internacionalizado.

Si bien la actual crisis internacional parece aumentar el radio de maniobra del Estado para resolver ciertos problemas de acumulación de capital y forzar la industrialización en la dirección de los sectores de bienes de capital y ramas importantes de la industria pesada de insumos, esta autonomización tiene sus límites, como lo demuestran las experiencias de Brasil y México.

Queda por demostrar en qué medida la consecución de un "núcleo tecnológico autónomo" ayudaría a resolver los problemas cruciales de la pobreza y del atraso social pendientes en nuestros países. Estos problemas no parecen tener solución sin un avance declarado en la cuestión de la democratización substantiva de nuestras sociedades, que implican un avance del control político de las masas sobre los aparatos de estado, a todos los niveles y un proceso de planificación económico distinto de las experiencias conocidas. La cuestión de la autonomía nacional desconectada de la cuestión democrática es, una vez más un espejismo que parece hacernos regresar a la idea decimonónica del progreso técnico como capaz de operar el progreso social, por un proceso de transformación, "natural". Varias décadas de industrialización y de ideología nacional-desarrollista prueban lo contrario.

Obviamente que de aquí no puede desprenderse el voluntarismo político en otra dirección: la transición inmediata al socialismo. Los propósitos de este trabajo no fueron los de rechazar los contenidos ideológicos del nacionalismo y del socialismo, sino desplazar el debate desde la ideología a las restricciones reales que operan en nuestras sociedades. Pero como todos los trabajos que luchan con la pasión política sometida, éste también tiene su mensaje que debo tornar explícito: el conocimiento del mundo puede ayudar a rehacerlo desde que las viejas banderas se retomen a partir de la experiencia que arrojan los viejos fracasos y los nuevos desafíos.

