

NACIONES
UNIDAS



CEPAL

ILPES

INSTITUTO LATINOAMERICANO
DE PLANIFICACION
ECONOMICA Y SOCIAL

PROGRAMA DE CAPACITACION

Documento DE-40

GUIA PARA LEER EL TRABAJO: "INDUSTRIALIZACION
AVANZADA EN PAISES DE CAPITALISMO TARDIO Y
PERIFERICO" DE M.C. TAVARES */

Juan Carlos Dean

*/ El presente documento se reproduce para uso exclusivo de los
participantes de cursos del Programa de Capacitación.

81-6-1229

INTRODUCCION

En los capitalismos tardíos latinoamericanos el patrón de acumulación está llegando a límites que implicarían en el futuro cambios cualitativos importantes que no estarían vinculados a una tendencia al estancamiento.

La nueva problemática provoca, en el plano teórico, el surgimiento de antiguas tesis aunque disfrazadas de "modernidad". Una versión muy difundida es la que le asigna a las transnacionales el conjunto de deformaciones del capitalismo tardío y periférico en una interpretación prácticamente análoga a la contenida en el "desarrollo del subdesarrollo"

Como el proceso no puede captarse en toda su complejidad es imprescindible un punto de partida de carácter analítico que distinga tres órdenes de problemas:

- i) Los de la articulación interindustrial y su dinámica cíclica.
- ii) Los de la organización industrial y la dinámica del mercado propia de conformaciones oligopólicas.
- iii) Los de la segmentación de los mercados de trabajo y de la marginación de vastos sectores de la población.

El primer tipo de problemas vinculados a la articulación interindustrial y su dinámica cíclica surgen a partir del trasplante de técnicas avanzadas originadas en estructuras desarrolladas a los regímenes de capitalismos tardíos.

Dicho trasplante provoca una desproporción micro-macro entre el tamaño de las plantas y la dimensión económica de los nuevos sectores.

Además, el nuevo sector de bienes de capital no tiene ni la estructura ni las dimensiones adecuadas para responder a los requerimientos endógenos de la propia industria.

La inadecuación estructural o de la base técnica del sector se concreta en el hecho de que faltan ramas. Hay adicionalmente desproporciones micro-macro en su propio interior y problemas de desproporcionalidad con otros sectores y ramas productivas. El

/crecimiento se

crecimiento se da, en consecuencia, con desequilibrios sectoriales y discontinuidades en el ciclo.

Estos problemas, son comunes al atraso cualquiera que sea la forma de organización social.

El segundo orden de problemas está estrechamente vinculado al predominio de la empresa transnacional que impone formas de competencia oligopólica. Existe una diferencia sustancial entre la forma en que se dió el proceso en los centros capitalistas y la forma que adoptó en la periferia. En los centros se produce primero el proceso de centralización de capitales y la estructuración oligopólica de la economía y posteriormente se desenvuelve en gran escala la producción de bienes de consumo masivo.

En la periferia, por el contrario, se crean de un sólo golpe las empresas, los sectores y los mercados oligopolizados cuando el proceso de centralización de capitales todavía era, internamente, insuficiente.

La dinámica concentradora y excluyente que dimana de este proceso da lugar a patrones de producción, consumo y distribución del ingreso que envuelven mayores problemas que los que derivan de la heterogeneidad industrial y la dependencia tecnológica. Estos problemas son relativamente recientes del capitalismo periférico. Y aquí sí aparece una primera gran diferencia (o especificidad) impuesta por las formas de organización social. Por ejemplo, en la construcción del socialismo se impide la aparición del proceso de diferenciación de productos hasta que no se hayan cubierto, por lo menos, los mínimos de subsistencia. Por el contrario, en el capitalismo la diferenciación de productos es la forma que adopta la expansión.

El tercer tipo de problemas tiene que ver con la argumentación de los mercados de trabajo y la marginación social.

Se distinguen, a nivel urbano tres mercados de trabajo: dos de tipo capitalista (uno "externo" a la industria o "general" y otro interno a la empresa y a la rama) y uno no capitalista o "informal urbano".

El mercado de trabajo general u aquél donde las empresas pequeñas y medianas se abastecen de toda la mano de obra que necesitan y las empresas grandes de la mano de obra no calificada.

/El mercado

El mercado de trabajo interno (a la empresa o a una rama industrial) es el creado por el desarrollo del oligopolio el cual somete a la mano de obra a la gran empresa estableciendo regímenes de trabajo o condiciones de trabajo similares a las que rigen en los centros. En los mercados internos las empresas que los crean se abastecen de la mano de obra calificada que requieren para llevar adelante su proceso productivo.

Las diferencias con los centros radican en que el proceso de acumulación oligopólica va acompañado por procesos de marginación rural y urbana. Los marginales, en este sentido, son afuncionales al capitalismo oligopólico. Esta posición concuerda, en este punto, con la posición de Nun y Quijano.

Se hace hincapié que la pobreza absoluta vigente en los capitalismo tardíos no proviene de la "modernidad" del proceso de monopolización industrial sino que se explica por la hegemonía precedente de la monopolización mercantil que explica las raíces estructurales del atraso tanto en el grado de desarrollo de las fuerzas productivas cuanto de las relaciones precapitalistas de producción.

Los marginales no son sometidos por el capital monopolista moderno. La expulsión de los sectores atrasados se da por el bajo desarrollo de las fuerzas productivas resultado de la antigua dominación del capital comercial.

El peso del sector atrasado, que se recrea cuando es expulsado como sector informal urbano, es un problema para cualquier forma de organización social.

Por lo tanto, según el planteamiento, hay que distinguir dos órdenes de problemas: los que emanan de la industrialización tardía como los de la organización industrial y su dinámica y los que emanan de la formación histórica de nuestras sociedades nacionales. Este segundo orden de problemas - segmentación y marginación que repercute en términos de pobreza absoluta, va mucho más allá de la expansión de Gran Bretaña y se queda mucho más acá de la de Estados Unidos.

/El tratamiento

El tratamiento analítico de cada uno de los puntos reseñados se hará comenzando por el último ya que las características fundamentales del atraso aparecen como más relacionadas con la conformación de los mercados de trabajo.

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

Se distinguen, como se ha visto precedentemente, tres mercados de trabajo: uno general a toda la industria capitalista, uno interno a la empresa y/o a la rama; y uno informal urbano.

El grado de acumulación de capital determina la demanda de mano de obra pero al mismo tiempo influye sobre la propia oferta. El salario de base se determina en el sector organizado de la economía.

El exceso de mano de obra no es funcional.

La dimensión del mercado informal depende más de las transferencias de ingreso de las capas medias por la demanda que realizan de servicios personales que de los valores creados por los productores mercantiles simples que existen en el sector. Así, el ingreso promedio es una función inversa del exceso de población.

Las formas de sumisión de esta población no se dan, en consecuencia en el mercado de trabajo. Se dan a través de relaciones mercantiles en un mercado donde sólo son consumidores de un excedente que no crean. La explotación de la mano de obra, por ende, sólo recae en los trabajadores incorporados a la maquinaria capitalista vía, fundamentalmente, plusvalía relativa. El excedente creado por los trabajadores productivos (plusvalía) se redistribuye y sirve para mantener desde los funcionarios del estado hasta los marginales.

Una conclusión importante es que el ingreso promedio de los marginales ni determina ni influye sustancialmente sobre el salario de base.

En el pasado, existía un vínculo entre las dos variables. En el presente:

no, ya que hay barreras a la entrada a los mercados de trabajo organizados. Incluso, señala Tavares, para los salarios de base que se fijan en el mercado de trabajo externo a la industria, esta determinación

/guarda más

guarda más relación con el movimiento mismo de la industria (mediado por el poder sindical, patronal y del Estado) que con los informales.

La relación que existe entre salario de base e ingreso medio del sector informal es precisamente la inversa de la señalada en modelos de empleo "a lo Lewis". El piso salarial de la industria fija el máximo de los ingresos promedios del sector informal.

Como conclusión podríamos afirmar: En Lewis, el proceso de acumulación, dado el nivel del salario, determina el nivel del empleo. En Tavares, la acumulación de capital determina, simultáneamente, empleo y salarios.

Veremos, a continuación, la organización industrial y la fijación de los salarios, más tarde se verá la dinámica industrial y el movimiento de los salarios y de los precios para terminar analizando la estructura salarial, el patrón de consumo y la estructura productiva.

2.1 La organización industrial y la fijación de los salarios

Todas las empresas capitalistas, independientemente de su tamaño, participan en el mercado general de trabajo. Las pequeñas lo utilizan para todos sus trabajadores, las grandes sólo para los trabajadores no-calificados.

Las condiciones del mercado general de trabajo son comunes a todas las empresas.

Pero, las empresas grandes tienen otro mercado que es el mercado interno. Para los puestos medios y altos el reclutamiento es interno a las empresas y las condiciones del mercado interno tienen poco que ver con las del mercado general.

A su vez, la articulación de mercados internos a las empresas de una misma rama crea un mercado interno a la rama industrial en cuestión.

Se puede concluir que de la misma forma que los salarios de base del mercado general son independientes de los ingresos promedio del sector informal urbano, los salarios del mercado interno lo son de los del mercado general.

/Pero cómo

Pero cómo se fijan los salarios de base?

La negociación entre empresarios y trabajadores (mediada o no por el Estado) determina el nivel del salario de base del mercado general.

Tal fijación se puede hacer de dos formas:

- a) A través de contratos colectivos por industria,
- b) A través de contratos colectivos para el conjunto de la industria.

a) La fijación del salario de base mediante contratos colectivos por rama industrial.

En este caso, la tasa de salario de base es la prevaleciente en la industria más débil. Se entiende por "industria más débil" aquella donde existen los sindicatos con menor fuerza, donde el predominio de las empresas grandes es menor y donde los índices medios de productividad monetaria del trabajo son más bajos porque el poder de las empresas líderes para diferenciar precios respecto a costos primos (o sea, el grado de monopolio) es menor.

Ese salario de base opera como "piso salarial".

Si por un convenio se eleva entonces se produce la desaparición de empresas.

b) La fijación del salario de base a través de una negociación colectiva general.

En este caso, el salario de base se fija casi directamente e impone un nivel al cual deben ajustarse las industrias.

Si este nivel fuese elevado sería similar al promedio, ambos se moverían en el mismo sentido y provocarían cambios en la estructura del mercado por la desaparición de las empresas marginales ineficientes que no pudieran cubrir los elevados costos. Si el salario de base es muy bajo, la estructura industrial puede ser fuertemente heterogénea.

2.2 La dinámica industrial y el movimiento de salarios y precios

La base teórica para desarrollar este ítem es la teoría de Michael Kalecki sobre la dinámica del modo de producción capitalista.

Los planteamientos fundamentales del modelo kaleckiano podrían sintetizarse de la siguiente forma. Bajo ciertos supuestos (economía

/cerrada, sin

cerrada, sin gobierno, con 2 clases - capitalistas y trabajadores, tres departamentos productivos - bienes de capital, de consumo capitalista y de consumo obrero, gasto total de su ingreso por parte de los obreros, estructuración oligopólica de los mercados, capacidad ociosa, etc.) el ingreso nacional es la suma de las ganancias brutas y la masa de salarios. Las ganancias brutas dependen de la inversión y del consumo de los capitalistas. La masa de salarios de las mismas dos variables y de los factores de la distribución. Estos últimos, a su vez, dependen del grado de monopolio, la relación materias primas - salarios y el peso específico de cada suma dentro del valor agregado del sector privado. Por su parte, el consumo capitalista depende del nivel de ganancias brutas de algún período precedente con lo cual son la inversión y los factores de la distribución, los elementos claves determinantes del ingreso, el empleo y la masa de salarios.

Adicionalmente se establece que la inversión depende de las decisiones de inversión de algún período anterior y éstas del incremento de las ganancias brutas por unidad de tiempo, la capacidad de acumulación interna de las empresas, el nivel del acervo de capital de la economía y el incremento del producto o de las ventas por unidad de tiempo. En el largo plazo, la inversión depende directamente de las innovaciones e inversamente de la participación de los rentistas en el ahorro nacional. También, Kalecki establece que la intensidad del desarrollo se ve afectada negativamente por el proceso de oligopolización.

En un modelo más concreto donde se supone economía abierta, ingresos y gastos públicos y ahorro obrero, las ganancias brutas de los capitalistas dependerán, además del nivel de inversión y de su propio consumo, del excedente de exportaciones, el déficit fiscal y, en forma negativa, del ahorro obrero.

Tavares retoma los planteamientos de Kalecki y de Sylos Labini estableciendo que, a partir de los salarios de base, las empresas fijan sus precios con un "mark-up" o margen sobre costos primos, margen que cubre los costos fijos por unidad producida y por cierto margen de ganancia o rentabilidad por unidad producida.

/Los salarios

Los salarios reales, por su parte, dependen de los salarios nominales y de los "mark-up" de cada industria productora de bienes de consumo.

A su vez, de la estructura de los mercados industriales deriva un nivel medio del grado de monopolio.

El grado de monopolio opera como mecanismo de ajuste del nivel de ocupación al movimiento agregado de la demanda efectiva, donde la inversión es la variable clave.

"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. 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, hasta el poder de presión sindical. (Tavares 1981, página 12).

Para las industrias con alto grado de concentración el grado de monopolio será mayor en la depresión y menor en el auge. El grado de monopolio crece en la depresión porque por un lado decrecen los costos directos, especialmente las materias primas, se aumenta el margen de costos fijos unitarios porque se reduce el nivel de utilización de la capacidad y las empresas aumentan el mark-up para defender la rentabilidad. Adicionalmente, la depresión no estimula - más bien lo contrario - la entrada de empresas con lo cual no es temible para las existentes la competencia de precios.

En el auge, sucede estrictamente lo contrario.

Para las industrias menos concentradas el resultado puede ser el inverso.

El movimiento diferente del grado de monopolio en los diferentes tipos de industria puede compensarse determinando que el mark-up no se altere en el ciclo. Aunque sí puede hacerlo.

/Adicionalmente se

Adicionalmente, se puede decir que el grado de monopolio depende, inversamente, del grado de sindicalización y de la fuerza de los sindicatos, esta última mayor en el auge y menor en la depresión.

Por su parte, la relación entre materias primas y salarios crece en la expansión y decrece en la recesión.

En resumen, la demanda efectiva, el grado de monopolio y la relación entre materias primas y salarios determinan la masa de salarios y el empleo y, por tanto, el salario promedio.

El salario real depende del índice de precios de consumo que depende del grado de monopolio en ese sector y del precio de las materias primas producidas fuera de la industria.

En conclusión, el salario depende de la estructura interindustrial, de la relación de la industria con la agricultura, del grado de acumulación industrial, lo cual es mucho más complejo que todas las teorías existentes hasta la fecha. Para el autor, no hay sobreexplotación, el sector informal no juega en la determinación del salario ya que el mismo se fija por la evolución del propio sector industrial.

3.3 Estructura salarial, patrón de consumo y estructura productiva

En términos de equilibrio dinámico debe existir, obviamente una correspondencia "no rígida" entre salarios, patrones de consumo y estructura productiva de las ramas productoras de bienes de consumo.

La compatibilidad necesaria está mediada por el sistema de financiamiento de la producción corriente, el sistema de financiamiento al consumo, en general la deuda interna, la deuda externa, los gastos públicos, el sistema de ingresos públicos especialmente los impuestos y el comercio exterior.

Como la articulación entre la estructura de los salarios, del consumo y del departamento productor de bienes de consumo es flexible, ello obliga a determinar cuál es la estructura predominante.

Pero las determinantes de cada una de las estructuras no son necesariamente las mismas.

/Por ejemplo,

Por ejemplo, la estructura de los salarios depende de la estructura productiva de la industria en general y de la organización obrera.

Los patrones de consumo dependen del patrón contemporáneo de industrialización en lo que tiene que ver con la estructura productiva de los bienes de consumo que guarda cierta relación con otros sectores (materias primas agrícolas e industriales) pero es relativamente independiente del departamento productor de bienes de capital.

Por su parte, "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 más lejos, una misma planta de la industria automotriz, por ejemplo puede, con ciertas adaptaciones, producir buses o automóviles 'populares' o de lujo". (Tavares 1981. Pág. 16).

Como la modificación de las tres estructuras es relativamente independiente, el ajuste es indeterminado. Por lo tanto, puede ser objeto de estudio de la historia económica u objetivo de la política económica pero no puede ser objeto de estudio de la teoría económica.

En otras palabras, se afirma que en este campo no hay lugar para la teoría general.

En términos históricos puede haber adecuación o no.

En términos dinámicos es inconcebible la realización de la producción sin adecuación.

En términos históricos la no adecuación implica reajuste por crisis.

La historia demuestra que el capitalismo reciente donde prima el capital industrial tuvo capacidad de compatibilización económica aunque esa adecuación ha sido desfavorable en términos sociales.

Cuando se consideran las tres estructuras y las diversas instancias mediadoras se descubre que el eslabón más débil de la cadena suele ser la organización sindical con lo que el ajuste se dio mediante la caída de los salarios reales.

/En conclusión

En conclusión:

En las primeras etapas de la industrialización pesada, la dispersión de las productividades del trabajo es mucho mayor que la de los salarios. Ello se debe a que la industria preexistente es muy heterogénea técnicamente y que el mercado general de trabajo es poco organizado.

Las condiciones cambian con la industrialización avanzada, las productividades se homogenizan y los salarios se heterogenizan ya que los mercados de trabajo se segmentan.

El mercado general de trabajo deja de tener relación con el sector agrario y con el informal.

El mercado general de trabajo es dependiente de la dinámica de industrialización que recrea las condiciones de la oferta excedente de mano de obra, estructuralmente a través de la modernización y coyunturalmente a través de los ciclos.

El salario de base es general y la dispersión depende de la estructura industrial - composición y grado de monopolio en función de tamaño, concentración e integración vertical, horizontal y diferenciación de producto - y de la organización sindical.

A su vez, la homogenización o diferenciación de los patrones de consumo afecta profundamente los niveles básicos del salario real urbano.

3. La dinámica de la industrialización reciente

La industrialización reciente fue liderada por las industrias productoras de bienes de consumo duradero, por la industria metalúrgica y algunas industrias productoras de bienes de capital.

Estos sectores son líderes, a pesar de su menor peso relativo, porque comandan el proceso de acumulación de capital en el sector privado.

"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

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 pasa a servir de apoyo a la expansión de la industria automovilística y de material eléctrico pesado y, en conjunto, se transforman en elementos de expansión recíproca con fuertes efectos de encadenamiento sobre la metalúrgica, la mecánica y la de materiales de construcción. (Tavares 1981, pág. 19).

Se articulan, así fracciones de capital de la más distinta naturaleza y procedencia.

En esencia, este patrón de acumulación es el mismo en todas partes.

Analicemos a continuación el carácter cíclico de la dinámica, la impasibilidad que tiene el Presupuesto Público de jugar un papel anticíclico y los problemas del sector productor de bienes de capital.

3.1 El carácter cíclico de las nuevas relaciones interindustriales

Se trata, aquí, de analizar las relaciones interindustriales para determinar los límites a una dinámica autosostenida.

En el proceso de desenvolvimiento, al igual que en el modelo de Schumpeter, importan los efectos dinámicos de las grandes inversiones concentradas en pocos sectores en términos de la retroalimentación propia de la tasa de expansión intrasectorial y de la ampliación de su base productiva. O sea dentro de los efectos dinámicos los fundamentales no son los efectos multiplicadores sobre el ingreso y el empleo sino el efecto acelerador sobre la propia expansión de la capacidad productiva.

El carácter interrumpido y cíclico del desenvolvimiento se relaciona a la debilidad del efecto intrasectorial por las reducidas dimensiones - absolutas y relativas - del sector productor de bienes de capital.

Resulta claro que si el Departamento I es pequeño y está mal articulado (faltando ramas) no se genera un ciclo endógeno de expansión.

/Hay en

Hay en este caso "espasmos" de incremento de la capacidad instalada bloqueados por problemas de realización y por el estrangulamiento de la capacidad para importar.

"Cuando hay ciclo endógeno de expansión, en el cual los efectos retroalimentadores operan dentro de la propia industria, el problema de la realización dinámica depende cada vez menos de la demanda final de bienes de consumo" (Tavares 1981, pág. 21). O sea, cuando hay articulación la industria se transforma cada vez más en mercado de sí misma.

Por su parte, la industria de bienes de consumo no duradero se expande más lentamente y se moderniza. Al contrario de lo que ocurre con el complejo metal-mecánico estas ramas dependen de mercados fuera del de la industria de transformación. El incremento de la demanda a ellas dirigida depende de la tasa de crecimiento del empleo y de los salarios urbanos.

En la depresión, las industrias productoras de bienes de consumo salario son las primeras en acusar la reversión del ciclo. No tienen problemas de expansión si la tasa en que se incrementa el capital es alta. Acompañan el proceso de expansión de la industria pero no pueden liderarlo.

Cuando se compara la reducida base productiva de los sectores líderes, por la escasa dimensión del Departamento I con la rápida expansión de la demanda final a ellos dirigida "queda en evidencia el carácter del desequilibrio dinámico". (Tavares 1981. Pág. 21). La producción corriente de bienes de consumo duradero y de capital puede acelerarse pero no autosustentarse 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" (Tavares 1981, Pág. 22).

Los efectos aceleradores de la expansión respecto a las ramas productoras de medios de producción las llevan a expandir su capacidad instalada mucho más allá de los niveles de demanda interindustrial

/corriente. Se

corriente. Se crean amplios márgenes de capacidad ociosa y se revierte el ciclo por razones endógenas.

El hecho de que el proceso sea liderado por las Empresas Transnacionales impide que el freno opere tempranamente por el estrangulamiento externo. Dichos frenos están más relacionados con factores endógenos y con las políticas de inversión pública.

3.2 La inversión pública como posible estabilizador del ciclo de expansión

El objetivo de este ítem es el de esclarecer el llamado carácter autónomo de la inversión pública y su capacidad o incapacidad estabilizadora respecto al ciclo.

En los capitalismo tardíos y periféricos para mantener o acelerar la tasa de crecimiento se requiere de inversión pública creciente.

No sólo el ritmo sino también la composición sectorial de la inversión pública se vuelve más integrada y subordinada a la dinámica industrial, lo que constituye un mecanismo desestabilizador.

En expansión acelerada la inversión pública en obras de infraestructura y en insumos básicos tiene que incrementarse más que proporcionalmente corriendo por delante de la demanda e impidiendo que aparezcan cuellos de botella.

Elo explica, en parte las presiones inflacionarias por problemas de movilización de recursos productivos y de financiamiento y los errores de previsión.

Por el lado de la oferta, la inversión pública debe de concentrarse en sectores estratégicos para crear economías externas al sector industrial. Se refuerzan así, los sectores con mayor potencial de acumulación de capital con lo cual se agudiza el carácter desequilibrado y excluyente del desenvolvimiento.

O sea que en la expansión, la inversión pública juega como acelerador del crecimiento, es decir, es expansiva y el déficit tiende a aumentar.

/En la

En la recesión, el déficit disminuye en términos reales debido a las presiones inflacionarias y a las dificultades de disminuir impuestos. El gasto puede operar como desacelerador en la recesión debido al multiplicador negativo por reducción del gasto y por que esta disminución aumenta la capacidad ociosa de las grandes empresas productoras de bienes de capital.

Los ingresos públicos son elásticos respecto al ingreso fundamentalmente si en la estructura tributaria predominan los impuestos indirectos que gravan al consumo de ciertos estratos cuyos ingresos disponibles crecen más que el promedio.

Sin embargo, los ingresos públicos son inelásticos a las variaciones de los márgenes de ganancia y de patrimonio con lo cual disminuirlos en la recesión estimula muy poco la inversión privada. La inelasticidad se explica por la estructura tributaria y porque los márgenes de ganancia quedan ocultos en la estructura oligopólica.

Si en el auge había incentivar fiscales a la inversión privada y en la recesión se pretende retirarlos esto agudiza aún más la recesión. Si se mantienen, se reducen los ingresos fiscales sin que la inversión privada resulte estimulada. En otras palabras, los incentivos fiscales sólo son operantes en la expansión.

Por el lado del financiamiento externo ocurre algo similar: la capacidad de endeudamiento público aumenta con la expansión y disminuye en la recesión, esto último motivado, en parte, porque las matrices invierten poco en las filiales.

De lo anterior se desprende que la inversión pública no es autónoma como lo es en los países capitalistas desarrollados.

Se acostumbra pensar que una mayor diversificación en el sector de bienes de capital y un aumento en la participación del gobierno en el control del capital de las empresas privadas frenaría el efecto desacelerador.

/Sin embargo

Sin embargo, esta participación del sector público en el sector productor de bienes de producción no impediría el ciclo. Sólo mantendría el piso más alto y permitiría un reinicio más fácil una vez solucionados los problemas de digestión de la capacidad ociosa y del financiamiento.

3.3 El sector productor de bienes de capital y la sustitución de importaciones

La sustitución de importaciones de bienes de capital tiene más límites que los de la etapa anterior.

Este sector es un sector extremadamente dependiente en términos de demanda.

Cuando la demanda se acelera y se acelera la inversión pública, se produce una demanda correlativa de bienes de capital internos e importados.

Aquí hay un límite dado por la capacidad de financiamiento interno de las empresas públicas y de las empresas privadas nacionales. En estos períodos puede incrementarse el coeficiente de importaciones.

En la recesión queda con una capacidad ociosa enorme.

Este crecimiento incompleto y periódicamente interrumpido conduce a pérdidas de eficiencia y de competitividad frente al exterior.

La industria productora de bienes de capital tuvo condiciones históricas de constituirse en mercados menores como los latinoamericanos (por ejemplo ciertos países europeos o Japón) por especialización e integración con recursos naturales o bien por razones de Estado.

La sustitución debería de ser muy bien programada por el Estado.

/4. Organización

4. Organización Industrial y Dinámica de Mercado

El método para hacer el análisis de este tema consiste en el cruzamiento de los sectores productores con las formas de organización del mercado.

Se distinguen tres estructuras:

- El sector productor de bienes de consumo tradicional del tipo de oligopolio competitivo (Steindl) o diferenciado (Labini).

- El sector productor de bienes de consumo duradero u oligopolio diferenciado concentrado (Labini).

- Y el sector productor de insumos de uso difundido y bienes de capital estandarizados del tipo oligopolio puro concentrado.

i) Oligopolio competitivo o diferenciado. Esta forma se da generalmente en el sector productor de bienes de consumo tradicional o generalizado. Está integrado por grandes empresas transnacionales y grandes, medianas y pequeñas empresas nacionales. Hay cierta diferenciación de productos pero esta diferenciación no sirve para explicar el proceso de acumulación de capital y de expansión industrial por que conduce por competencia a la reducción de los márgenes de ganancia global del sector. La expansión de las empresas está limitada por la expansión del consumo el cual tiene una baja elasticidad ingreso.

Dentro de este grupo hay un sector de oligopolio diferenciado con mayor concentración. En él, el margen bruto de ganancia aumenta con la instalación de multiplantas y de cadenas de comercialización (Tabaco, farmacéutica, bebidas y ciertas ramas alimenticias).

Por el contrario, la diferenciación del producto es importante para segmento de mercados de élite donde el tamaño de la planta no constituye barreras a la entrada sino que las barreras a la entrada se dan por la calidad (calzado, vestimenta, muebles, textiles).

ii) Oligopolio diferenciado concentrado. Corresponde a las ramas de transporte y material eléctrico. Se aproximan a una máquina de crecimiento en el sentido schumpeteriano. Afectan con su expansión la /tasa de

tasa de crecimiento de la estructura industrial, la estructura del consumo urbano y la distribución del ingreso. Determinan el patrón de acumulación bajo el liderazgo de las transnacionales.

iii) Oligopolio puro concentrado. Corresponde a los sectores productores de insumo de uso generalizado (cemento, acero y química básica) y equipos estandarizados. En ellos son decisivas las barreras a la entrada por volumen de capital, discontinuidades tecnológicas (saltos de escala) y por las economías internas.

No afectan la demanda final ni están relacionadas con la distribución del ingreso personal corriente.

4.1 Los oligopolios competitivo y diferenciado en sectores de bienes de consumo generalizado

La expansión del sector depende de la expansión de la demanda agregada de bienes de consumo que depende de la expansión del empleo y de los salarios.

La tasa de acumulación interna de este sector cae en el largo plazo.

Las empresas líderes son las extranjeras que no tienden a expulsar a las nacionales por que esto implicaría una guerra de precios que les haría descender los mark-up por baja de la ganancia diferencial.

Puede ocurrir desnacionalización absoluta en los períodos de crisis por quiebra o compra de empresas nacionales (la compra es preferida para evitar una disminución violenta de los márgenes de ganancia). Pero también puede ocurrir desnacionalización relativa en períodos de expansión por el incremento de las multiplantas (textil sintética, cosméticos, varias químico-farmacéuticas).

Recientemente, ha aparecido un segmento de oligopolio diferenciado por modificación acelerada de los hábitos de consumo y por asociación de capital de estos sectores con cadenas de distribución.

La internacionalización provoca dos efectos: adecuación a la estructura de precios internacionales y modernización acelerada. Suben los mark-up porque los precios se incrementan más que los salarios y se empeora la distribución del ingreso.

4.2 El oligopolio diferenciado concentrado en las llamadas "industrias dinámicas"

Corresponde al sector metal-mecánico (transporte y material eléctrico). Está integrado por grandes empresas transnacionales que tienen acopladas medianas empresas extranjeras y medianas y pequeñas empresas nacionales articuladas verticalmente.

Las grandes empresas de punta intensifican la utilización de capital no así las medianas y pequeñas con lo cual los coeficientes técnicos del sector en su conjunto pueden resultar más bajos que los de varias tradicionales (tabaco, bebidas y algunas industrias textiles y alimenticias).

El potencial de acumulación interna está determinado por la tasa de ganancia. Crecen por delante de la demanda con altos márgenes de capacidad ociosa planeada.

La competencia internacional es tan fuerte que el tamaño no opera como barrera a la entrada. Esa barrera debe darse por diferenciación de producto. En expansión, la competencia se da por diferencias de productos e incluso por caída de precios que si bien implica caída del mark-up, no supone caída de la tasa de ganancia. Incluso llegan a exportar en mercados regionales.

4.3 Oligopolio puro o concentrado

Corresponde al sector de bienes intermedios (o insumos) de uso generalizado y de bienes de capital estandarizados.

En este sector existen tres tipos de grandes empresas: extranjeros, estatales y nacionales privadas.

Hay barreras a la entrada por tamaño de inversión, discontinuidades de escala, economías de escala y problemas de financiamiento.

Las empresas nacionales no pueden sobrevivir si no es con el apoyo explícito del sector público.

Hay precios administrados o bien por el Estado o por las propias empresas.

En los periodos de expansión la tasa de autofinanciamiento tiende a aumentar porque tienen mayores márgenes de ganancia ya que decaen los márgenes de costos fijos por economías de escala.

/Las empresas

Las empresas públicas generalmente no tienen márgenes de autofinanciamiento. Si lo logran es debido a que se comportan como empresas capitalistas con lo cual la asignación de recursos puede ser eficiente desde el punto de vista micro pero ineficiente macroeconómicamente.

En la instalación y ampliación el financiamiento externo es imprescindible.

Las empresas nacionales tienen menos posibilidades.

Se trata de una estructuración oligopólica que periódicamente requiere de una negociación estratégica y de un compromiso entre el capital extranjero, el nacional y el Estado.

Las empresas transnacionales pueden no querer expandirse por razones de ganancia o de riesgo. El problema cambia cuando se trata de recursos naturales escasos.

Son las condiciones económicas y no la ideología del Estado las que explican la mayor participación pública en este sector.

4.4 Conclusiones

En la industrialización avanzada en los países de capitalismo tardío y periférico se crean de un sólo golpe las empresas, los sectores y los mercados.

Se articulan los capitales internacionales con los del Estado y con los nacionales (grandes, medianos y pequeños).

En la producción de bienes de consumo suntuario no operan las barreras a la entrada. Paradójicamente el proteccionismo impulsa la entrada.

Cuando preexisten grandes bloques de capital nacional (industria de la construcción, materiales de construcción y bancos) hay barreras apoyadas por el Estado.

La desnacionalización por take-over opera en industrias tradicionales y donde coexisten extranjeros con nacionales.

Las empresas nacionales adoptan una política de modernización defensiva. Incrementan la diversidad de capital, tendencia que se generaliza.

No es que las empresas transnacionales creen menor empleo que las nacionales, el problema está en el patrón de acumulación que lideran.

- El movimiento tiende a completarse con la internacionalización financiera, partido donde participan los capitales nacionales y los extranjeros que todavía está por definirse,

5. Comentarios finales

i) El desideratum desarrollista (completar la industrialización) tiene problemas graves derivados del grado de desarrollo de las fuerzas productivas y de las estructuras capitalistas reales.

ii) La autonomización tecnológica se vuelve más factible desde el punto de vista material y cada vez más alejada desde un punto de vista económico y social.

iii) Los problemas sociales no son provocados lisa y llanamente por la dependencia tecnológica o por el comportamiento de las transnacionales.

iv) Las empresas transnacionales toman en cuenta las condiciones de la acumulación interna y se adaptan a la situación existente. Al mismo tiempo las modifican pero coordinadas con las demás fracciones del capital nacional que son las que organizan el pacto que sostiene al Estado.

v) Las empresas transnacionales son máquinas de crecimiento y eficiencia desde el punto de vista micro pero no necesariamente del macro. Tienen efectos perversos sobre la estructura distributiva y los patrones de consumo y de desarticulación dinámica que no se resuelven con la planificación formal.

vi) La estatización de la economía no resuelve el problema del desarrollo. Por el contrario, cada vez más la inversión pública se encuentra integrada al capital internacionalizado.

vii) La crisis internacional permite avanzar en la autonomización pero este proceso tiene sus límites.

viii) La autonomización tecnológica parecería no resolver el problema de la pobreza.

ix) Este no se resuelve sin democratización sustantiva. Plantear la autonomía nacional sin democratización es confiar en la mano invisible.

