

S

UFBJ/101
TD94

043955-X

Federal do Rio de Janeiro

INSTITUTO DE
ECONOMIA
INDUSTRIAL

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 94

PROBLEMAS DE INDUSTRIALIZACIÓN
AVANZADA EN CAPITALISMOS TAR-
DIOS Y PERIFERICOS

Maria Conceição Tavares

Maio/1986

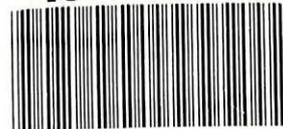
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL



PROBLEMAS DE INDUSTRIALIZACION AVANZADA
EN CAPITALISMOS TARDIOS Y PERIFERICOS

Maria Conceição Tavares

430027772



FEA - UFRJ
BIBLIOTECA
Data: 7/11/86
N.º Registro: 043955-X
MS 98315

S
UPX.5/11ei
TD 94



FICHA CATALOGRÁFICA

Tavares, Maria Conceição
Problemas de industrialización avanzada en
capitalismos tardíos y periféricos.
-- Rio de Janeiro: UFRJ/Instituto de Economía
Industrial, 1986.
66 p.-- (Texto para Discussão; n.94)

PROBLEMAS DE INDUSTRIALIZACIÓN AVANZADA EN CAPITALISMOS TARDÍOS
Y PERIFÉRICOS

Maria Conceição Tavares*

El patrón de industrialización reciente en economías consideradas hasta hace poco como subdesarrolladas, y que hoy se consideran "NIC" (países de nueva industrialización), está llegando a límites que suscitan disyuntivas históricas cuya dramaticidad produce reacciones intelectuales e ideológicas que varían entre la impotencia y el voluntarismo. Esto obliga a replantear 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 atribuyen todos los desequilibrios y las 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

(*) Este documento fue preparado para el Seminario sobre "Políticas para el Desarrollo Latinoamericano", organizado por el Centro de Capacitación para el Desarrollo (CECADE) de la Secretaría de Programación y Presupuesto del Gobierno de México, entre septiembre de 1980 y junio de 1981.

(1) En América Latina, el análisis pionero en esta materia se debe a Fernando Fajnzylber, por su trabajo "La expansión de las empresas transnacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", en Estudio Económico de América Latina, CEPAL, Santiago, 1970.

punto de partida analítico, para el replanteo 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 tiene 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 través 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 tajante, en este trasplante tardío. De pequeñas dimensiones en relación con las escalas internacionales, los tamaños de las 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 respecto de la estructura industrial prevaleciente. Además, el sector de bienes de capital no tiene dimensiones ni base teórica adecuadas para responder a los requerimientos endógenos de la nueva etapa de industrialización. 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 estamos señalando y que constituyen el núcleo de las cuestiones del subdesarrollo en la América Latina contemporánea.

El segundo orden de problemas tiene 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.

A este orden de problemas - y no al primero - 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 capitalistas y socialistas. En estos últimos, evidentemente, los patrones de producción y consumo están orientados a la solución prioritaria de las necesidades básicas de la población, antes de entrar a 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 atención prioritaria de las necesidades básicas, formulado en abstracto - tal como es planteado, por ejemplo, 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 se refiere a los fenómenos de segmentación y marginalización que rigen 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 segmenta-

ción en mercados internos de trabajo que someten a la mano de obra, en el 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 marginación 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 sobre-determinación que éstas relaciones ejercen, principalmente 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 constituye simultáneamente

se centran fundamentalmente en el tema de la organización de los mercados capitalistas y de su rápida expansión, tema que envuelve la articulación dinámica entre fracciones de capital de las más diversas naturalezas y procedencias, mediada por la creciente intervención económica del Estado. A pesar del problema de la pobreza y la marginación, 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 "sobre explotación", 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 estas 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 este documento no es, por supuesto, desarrollar todos esos temas; apenas si los anunciamos para poner de manifiesto la recurrencia y los impases 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 problemas de la dinámica capitalista en economías que, aunque atrasadas, ya alcanzaron un grado de desarrollo que torna dominante el capital industrial, en el movi-

miento de la acumulación capitalista.

Puesto 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 emprezar por estos 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 permita 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 ba-

se industrial, una vez que ya se haya consolidado un mercado general de trabajo urbano, por la existencia 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 del sistema capitalista, sin necesidad (o exactamente: sin la posibilidad) de ofrecer empleo productivo a la población marginal. Nos apartamos, por lo tanto, claramente de las hipótesis dualistas "a la Lewis", (3) según las cuales el ingreso del sector de "subsistencia" o, más recientemente, del "sector informal" determina la tasa de salarios básica de la economía. (4) 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", por que 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.

(3) Arthur Lewis "El desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", publicado en The Manchester School, mayo de 1954.

(4) Paulo Renato Costa Souza. A Determinação dos Salários e do Emprego nas Economias Atrasadas. Tesis doctoral presentada en la Universidad de Campinas, 1980.

Así, la forma de sumisión de las 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 no sea el de consumidores forzados y despreciados 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, quienes sí están en condiciones de producir un excedente creciente sobre el consumo necesario para 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 extremada-

mente 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, se refería a un proceso de urbanización e industrialización incipiente. 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 las que existen en los mercados de bienes. Al mismo tiempo, rebaja los costos industriales de los bienes de consumo diferenciados, vis a vis los alimentos, la vivienda y los servicios de utilidad pública, con lo que homogeneiza, en apariencia, a 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, más fuertemente determinado por la dinámica de absorción expulsión de la mano de obra industrial, que fuerza 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 marginales urbanos.⁽⁵⁾ Así, aun 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 piso 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⁽⁶⁾.

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 "sobreexplotación 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 rescatan contribuciones de una serie de autores que estudiaron los casos de organización industrial de países avanzados.

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

(6) P.R. Costa Souza, op. cit.

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 sólo reclutan en el mismo 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.⁽⁷⁾ La organización en gran escala del proceso de trabajo exige una división funcional interna a la gran empresa, que implica la constitución de carreras 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.⁽⁸⁾

(7) Véase, P. Doeringer y M. Piore, "Internal Labour Market and Manpower Analysis", Lexington, Mass, D.C., Ed. Heath and Co., 1971.

(8) Véase Rubery, J. "Structural Labour Markets, Worker organization and low pay", en Cambridge Journal of Economics, num. 2, 1978, págs. 17-36.

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 en las 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, en virtud de 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 respecto 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, etcétera.

De la misma forma, podemos considerar la segunda alternativa, en que la negociación entre trabajadores y empresarios se produce 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, e incluso ambos valores tenderían a moverse juntos (en el ciclo); sería imposible, en ese caso, la sobrevivencia de industrias con estructuras muy distintas de las condiciones medias de concentración, productividad, etc., vigentes en el sector industrial. De esta manera el progreso técnico introducido a partir de las empresas líderes se generalizaría más rá-

pidamente en toda la estructura industrial, bajo el doble impulso de la competencia intercapitalista y de la presión sindical. Si el nivel de salario de base fuera relativamente bajo, sucedería lo contrario: tenderían 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 de el Estado es, en este sentido, sólo 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, modificado 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 esta 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. (9)

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); sin embargo, es determinado por varios elementos, tanto estructurales cuanto coyunturales. (10) Entre los primeros se encuentran

(9) M. Kalecki, Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista, F.C.E., 1977, págs. 96-97.

(10) Muchas veces se confunde la medición del grado de monopolio con su determinación, lo cual lleva a la conclusión de que la formulación kaleckiana sería tautológica (véanse C.E. Ferguson, Teoría Microeconómica, Ed. F.C.E., 1971; y N. Kaldor, "Teorías Alternativas acerca de la Distribución", en O. Braun, (comp.) Teoría del Capital y la distribución. Ed. Tiempo Contemporáneo S. F.

el crecimiento de las empresas y su poder de inducir el comportamiento de los mercados; entre los segundos, desde el poder de mercado de las empresas en diversas 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 directos tienden a disminuir (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 disminución de las ventas, utilizando su poder de remarcar precios. Además, en esa etapa no hay posibilidad de entrada de nuevos productores en el mercado, y por lo tanto es menos importante la competencia de precios. En el auge, al contrario, los costos directos tienden a aumentar, pero los gastos indirectos se reducen 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 trasladado a los precios, lo cual 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 precios finales puede ser el inverso del modelo de industria concentrada. La composición sectorial de la industria puede, así, lograr que el análisis empírico presente resulta-

dos de estabilidad cíclica de los mark-up, al nivel general de la industria. (11)

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. Obviamente, 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 influye en la participación de cada uno de esos elementos dentro de los costos directos. (12) En virtud de que el comportamiento de las ganancias depende del grado de monopo

(11) Este ha sido el test empírico de Kalecki para el caso de la economía americana en los decenios de los veinte y los treinta, que ha llevado a 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 E. Jacobs y J. Martínez "Competencia y Concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975", en Economía Mexicana, núm. 2, CIDE, 1980), lo que llevó a adoptar la hipótesis de precios normales. La investigación de Brasil, M.C. Tavares, L.O. Façanha y M.L. Possas, "Estructura Industrial y Empresas Líderes", FINEP, mimeo, 1978), arroja resultado semejante para las distintas estructuras de mercado, pero no para el conjunto de la industria de la transformación, en la cual, a causa de 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.

(12) 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 disminuye y lo mismo sucede con los salarios, pero el descenso de estos últimos tiene un efecto adicional sobre la disminución de los precios de las materias primas, debido al decremento de la demanda de bienes de consumo. En el auge se verifica lo contrario, tendiendo el precio de las materias primas a incrementarse más que los salarios. Nuevamente es oportuno mencionar que estamos en presencia de tendencias compensatorias y no de un "modelo de precios normales".

lio y está infuido, por la evolución de los costos directos, se puede concluir que la participación de los salarios en esos últimos también influye en su participación en el ingreso.

En resumen, 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 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 (interno y externo a la industria) y las condiciones de su dinamismo, me dido por el ritmo de acumulación de capital, tienden a determi nar (dada una estructura interindustrial estable) el movimiento ascendente o descendente de la tasa de salarios 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 comp lica más. Su nivel real y la dispersión salarial dependen, por ello, de consideraciones estructurales mucho más complejas que las que se contemplan en los modelos explicativos habituales.

c) Estructura salarial, patrón de consumo y estruc tura productiva

En su movimiento histórico, la estructura de sala rios debe ser "adecuada" al funcionamiento más general de la economía y corresponder a un patrón de distribución del ingre so, que lleva implícitas una dinámica inter e intra sectorial de la producción y una diferenciación de los patrones de consu mo que permitan la comercialización en mayor escala de la pro ducción corriente.

En términos macroeconómicos, debe haber alguna cor-

respondencia 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 corres pondencia sea rígida, en el sentido de que las combinaciones posibles sean únicas y mutuamente determinadas.

En realidad, la "compatibilización" entre esas es tructuras es realizada por una serie de instancias interme dias, tales 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 razo nable grado de flexibilidad en el ajuste entre las tres estruc turas. 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 predomi nante sobre las otras, en el proceso de ajuste; en ese caso, una alteración cualquiera en una de las tres estruc turas 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 estructura productiva de la indus tria en general y a la estructura y el poder de la organiza ción sindical. Los patrones de consumo, a su vez, están rela cionados con el patrón contemporáneo de industrialización, for zosamente internacionalizado, que impone un "estilo de vida ur

bano" y 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, uno tipo de organización industrial bajo el liderazgo de las empresas transnacionales. 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 con 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 la 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 autobuses 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 po-

lítica económica.

Em términos históricos, las modificaciones en las diversas estructuras, impulsadas por diferentes causas, pueden o no ser mutuamente "adecuadas".⁽¹³⁾ Lo importante es señalar que en términos dinámicos, resultaría 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.⁽¹⁴⁾

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, aun 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

(13) Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil (tesis doctoral presentada en la Universidad Federal do Rio de Janeiro, mimeo, 1975).

(14) 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 cincuenta y los sesenta. (Véase M.C. Tavares, "Más allá del Estancamiento", en Trimestre Económico, núm. 152, F.C.E. nov-dic. de 1971; "Distribuição de Renda, Acumulação e Padrões de Industrialização", en A Controversia sobre distribuição de Renda e Desenvolvimento, Ed. Zahar, 2a. Edición, 1978; Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil, tesis doctoral presentada en la Universidad Federal do Rio de Janeiro, mimeo, 1997).

que el ajuste se dio, 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 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 de salario de base y de la forma en que están organizados los mercados de trabajo.

En las primeras etapas de la industrialización pesada, la dispersión de la productividad en las diversas ramas industriales tiende a ser mayor que la de los salarios, 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 homogeneizan las productividades intersectoriales, por un proceso más acelerado de industrialización; o 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 homogeneización 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 infrasectorial 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 markup 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 a 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 o curra 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. (15)

2 - La Dinámica de La Industrialización Reciente

El avance del proceso de industrialización que tuvo lugar recientemente en los mayores países latinoamericanos, fue encabezado por los sectores productores de bienes de consumo

(15) 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 (Véase C.E. Gonçalves, A pequena e media empresa na estrutura industrial brasileira, 1949-1970, tesis doctoral presentada en la Universidad de Campinas, mimeo, 1976; M.L. Possas, Estrutura Industrial Brasileira: Base Productiva e Liderança de Mercado (1970), tesis de Maestría presentado en la Universidad de Campinas, mimeo, 1977; Baltar, P. Diferença de Salario e produtividade na estrutura industrial brasileira-1970, tesis de Maestría presentada en la Universidad de Campinas, mimeo, 1977; M. C. Tavares, L.O. Paçanha y M.L. Possas, op.cit.). En el caso brasileño, en el grupo de las industrias metal-mecánicas y químicas se observa un aumento de 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 pesar 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 incremento 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 es más acentuada.

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, así como a 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. En los países menores, éstos se limitan a la etapa de montaje, pero en los de mayor dimensión de mercado permiten el desenvolvimiento acoplado de la industria metalmeccánica, 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 que el que se expresa a través de la tasa de crecimiento de la inversión y de la producción corriente de unos pocos sectores.

En realidad, 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 siderúrgicos pasa a servir de apoyo a la expansión de la industria automovilística y de mate

rial 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 esta manera, aun bajo el comando del gran capital internacional, el patrón de acumulación vigente permite la articulación de distintas fracciones de capital de las más diversas naturalezas, e incluso la modernización acelerada de partes importantes de la estructura pretérita. Este patrón de acumulación puede haberse desarrollado con mayor o menor fuerza, dependiendo del gran desenvolvimiento industrial ya alcanzado en varios países y de las políticas adoptadas, pero es en esencia el mismo en todas partes.

a) El carácter cíclico de las nuevas relaciones interindustriales

Analicemos un poco más detalladamente las relaciones interindustriales de este nuevo patrón, a fin de 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



tación propia de la tasa de expansión intrasectorial 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 intraindustrial 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 se verifica a través de espasmos de expansión de la capacidad instalada, bloqueados por problemas recurrentes de realización dinámica - la famosa cuestión de los mercados - y, finalmente por el estrangulamiento de la capacidad para importar.

Sin embargo, en la medida 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 metalmeccánico, la demanda corriente pasa 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 retroalimentados operan dentro de la propia industria y el problema de realización dinámica depende cada vez menos de la demanda final de bienes de consumo.

Al lado de este conjunto de sectores 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 disminuido a través 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% mediados de la década de los setenta, si tomamos en cuenta los insumos que se destinan al consumo final.

No obstante, al contrario 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, los cuales, a su vez, siguen el movimiento global de la acumulación de la economía, en particular, de la metropolitana. Cuando termina un periodo de expansión de la construcción residencial y se deprime el volumen de negocios en los sectores comercial y financiero ligados a la expansión indus-

trial, las industrias productoras de bienes-salarios son las primeras en acusar la reversión del ciclo. Así, aunque no tienen problemas de expansión a largo plazo si la tasa de expansión metropolitana es elevada, acompañan el movimiento de expansión de la industria, pero no pueden encabezarlo.

↳ 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 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, desempeña un papel decisivo.]

↳ Cuando 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 efecto de continuar la expansión.

Los factores de bloqueo pasan 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 fi-
nal en los periodos recesivos reposará, entonces, en la inver-
sión 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, especialmente 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 periodos de desaceleración in-
dustrial.

[Los problemas fiscales que surgen para mantener el
gasto público como componente anticíclico son obvios.] De cual-
quier manera merecen un análisis más detallado, en virtud de
las confusiones y de la carga ideológica que envuelve el avan-
ce 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 "auto-
nomía" ha sido puesto nuevamente sobre el tapete con tanto énfasis, que merecen también algunas consideraciones adicionales.

b) La inversión pública como posible estabilizador del ciclo de expansión

[Nuestras consideraciones sobre este punto se limita-
rán a tratar de esclarecer el llamado "carácter autónomo" de
la inversión pública y su capacidad de estabilizar el ciclo in-
dustrial anteriormente descrito.]

[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 la-
tinoamericanas en proceso de industrialización intenso, va sien-
do creciente.] Como contrapartida, la composición sectorial de
las inversiones públicas se vuelve progresivamente más integrā
da 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 e-
fectos inducidos de la inversión pública sobre la demanda del
sector de bienes de capital.]

(En una etapa de expansión acelerada, la inversión pública está obligada a aumentar más que proporcionalmente sus gastos en infraestructura y en la industria pesada de insumos básicos, con objeto de romper estrangulamientos existentes que se agravan con la expansión, y de evitar futuros bloqueos al crecimiento. Ello explica no sólo las dificultades de mantener el peso de la inversión del gobierno sin crear presiones inflacionarias fuertes, sino también los frecuentes errores de previsión a 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, 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 cual crea problemas de movilización de los recursos reales y, sobre todo, de financiamiento que, a su vez, tienden

a crear presiones inflacionarias incontroladas, a medida que se acelera el crecimiento.

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

En realidad, ni el déficit ni el superávit públicos funcionan como mecanismos compensatorios de política anticíclica, como podrían hacerlo en 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 lograr a 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 con 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.

Por otra parte, como los impuestos son en general, relativamente inelásticos 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 retirados cuando ésta se frena, agregan un desestabilizador automático, esta vez por el lado de los ingresos del capital. Si fueron mantenidos, disminuirán aún 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 desaceleración interna del ritmo de expansión de las filiales y sus capitales asociados,

provoca una disminución líquida en la entrada de capitales y aumenta la presión sobre la balanza de pagos, a lo 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 a vis 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 pasa a funcionar apenas como un límite de seguridad que impide o por lo menos puede evitar un estancamiento prolongado, y que ayuda a mantener una tasa de crecimiento mínima, incluso en periodos 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 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 superacelerador 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 privadas o públicas. Cuando se produce, en términos reales, estabilización e incluso una disminución del volumen absoluto de la demanda pública, pueden ser violentos los efectos desaceleradores sobre la estructura de crecimiento de esos sectores y empresas.

Particularmente, si hubo una reducción en el nivel de los pedidos, los márgenes de capacidad ociosa voluntaria aumentan y los márgenes de rentabilidad disminuyen, dada la política de precios administrados, lo cual tiende a propagar en ca

dena todos los efectos desaceleradores hacia toda la estructura industrial.

Estas bruscas fluctuaciones en el ritmo de la actividad económica, 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 en la participación del gobierno en el control del capital de las empresas privadas frenarían el efecto desacelerador. En realidad, 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 absorción 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.

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 el proceso de industrialización. En este sector, las hipótesis de sustitución

de importaciones son más fatídicas 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 de la inversión pública, cuando ésta se acelera y es seguida por medidas de sustitución 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:

- Periodos 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.
- Periodos de capacidad ociosa instalada, "desustitución" 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 podrían 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 capital internacional. Y es igualmente incapaz como instrumento regulador del grado de utilización de la capacidad productiva del sector de equipos.

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 una 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, este 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 con el 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 en forma sustancial 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 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, de la farmacéutica y de bebidas, así como el de ciertas ramas de la industria 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 élite, 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, ciertas ramas textiles de vestido, calzado, muebles, etcétera.

La segunda estructura oligopólica se aproxima más al concepto de oligopolio diferenciado concentrado (Labini) y presenta una "máquina de crecimiento", en el sentido schumpeteriano. Abarca las ramas metalmeccánicas que más han crecido a escala mundial, en particular la automotriz y la de material eléctrico, y que configuran el patrón de industrialización reciente de los países latinoamericanos de mayor dimensión absoluta de mercado. Afecta 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. En su proceso de crecimiento, esta estructura de mercado altera profundamente los patrones urbanos de consumo y está íntimamente asociada a las modificaciones de la 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 volumen 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.

- a) El oligopolio 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 cual 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.

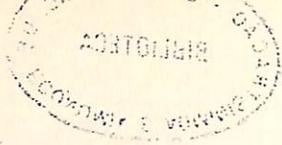
Como tendencia de largo plazo, la tasa interna de acumulación de esta industria, pasado un nivel crítico de urbanización metropolitana, tiende a bajar. Dadas las estructuras de consumo y distribución del ingreso urbano prevalecientes en nuestros países, y un aumento progresivo en la agresividad de la competencia y del esfuerzo de ventas, esta tasa de crecimiento de la producción a largo plazo puede disminuir acentuadamente para la industria de bienes de consumo generalizado, aun 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 esto 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 periodos 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 de

preciado, 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 a favor de las empresas internacionales, éstas pueden recurrir, por su mayor poder de acumulación interna, a la entrada de nuevos capitales para asegurar un salto tecnológico (ejemplo: textil-sintética), o a 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 con cadenas de distribución, en los principales mercados urbanos.

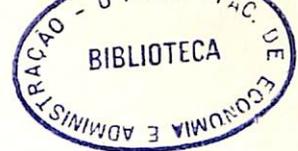
La internacionalización progresiva de esta estructura puede producir dos efectos adversos como se verificó recientemente en Brasil: una adaptación a la estructura de precios internacionales y su modernización acentuada. Ambos factores hacen subir el mark-up global de la industria, tanto porque el producto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



- b) 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 cual las filiales internacionales modernas son las empresas dominantes, particularmente en los sectores de material eléctrico y de transporte. A ella se acopla una subestructura metalmeccánica 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 intersectorial, 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 metalmeccánicas. Esta extensión de la base de la estructura productiva puede compensar, en términos de empleo y de demanda intersectorial, el posible "capital deepening" producido por la mayor intensidad de capital por 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 mecanizadas, como el tabaco, bebidas y algunas industrias textiles y alimentarias.



El potencial de acumulación de esta estructura diferenciada, a la inversa de lo anterior, no está determinado por la tasa exógena de crecimiento de la demanda global sino sólo 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, tienen márgenes de capacidad ociosa planeada, para poder enfrentar la concurrencia intercapitalista y la dinámica de expansión de sus rivales 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 entrada por las dimensiones de la escala, porque cualquier filial extranjera que se instala tiene una escala que resulta siempre mínima en relación con la matriz, y es insuficiente para hacer frente a la aguda 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, da, pues, lugar a fuertes fluctuaciones en el ritmo de crecimiento del sector.

En un periodo de expansión acelerada, con ampliación

de la capacidad productiva instalada, cualquier filial puede entrar a competir 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 incluso una estrategia agresiva de exportaciones de productos, que se destina a desplazar 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 corresponden a esta lucha por mercados externos, agravada por las tendencias declinantes del comercio mundial.

c) El oligopolio puro o concentrado

Finalmente, la tercera estructura oligopólica que vamos a tratar es similar a la del oligopolio concentrado (Labiñi) 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 están

darizados. 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 divididos entre las grandes empresas nacionales, internacionales y estatales. Sólo en países de menor poder de acumulación e industrialización más tardías se verifica la presencia exclusiva de filiales extranjeras y empresas estatales.

La competencia entre empresas nacionales y extranjeras es en general fuerte en su primera etapa de instalación y en etapas posteriores de ampliación de la capacidad o de las multiplantas. Si la competencia fuese librada al poder tecnológico y financiero de las empresas extranjeras, se terminaría casi inevitablemente en la desaparición de las nacionales. Sin embargo, éstas son en general suficientemente poderosa 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 interesan por mantenerlas, tienden, por lo 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 establece en

materia de precios, que son administrados 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 está no fuera en términos absolutos, sin alguna posición monopólica explícita o implícita que signifique una barrera a la entrada y que requiere por lo regular, la protección explícita o tácita del sector público.

En los periodos de expansión, la tasa de autofinanciamiento debe aumentar, por la actualización de las economías de escala, aunque ésta sea restringida por una política de precios fijados administrativamente. Para las empresas públicas, el autofinanciamiento 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 adopten criterios de acumulación interna y de expansión de tipo capitalista privado. En este caso, las empresas pasan a trabajar con un alto grado de eficiencia microeconómica, pero pueden estar desviadas de los "intereses macroeconómicos" 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 conglomeración financiera de las empresas multinacionales no está aún adaptada a criterios sociales de inversión pública.

En la etapa de instalación y 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 les dé 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 cual tiende a provocar fluctuaciones periódicas 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 pa-

rece estar sometida al juego de acciones y reacciones del oligopolio concentrado diferenciado. Una filial de empresa transnacional, aun 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 a 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, tecnológicos 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.

Aun cuando la participación del capital privado nacional es minoritaria, esta 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 que ha conseguido mantenerse, tiene asegurada una posición de socio menor, con márgenes de ganancia garantizadas y volúmenes de capital en expansión.

d) 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 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 inexistentes, este proceso de "filialización" 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 en el seno 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 realidad 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 entran, 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 barreras a la entrada, sino estímulos que se reali-

mentan hacia atrás a través de su propia dinámica intersectorial, en los periodos 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 preexistían algunos grandes bloques de capital industrial nacional, ahí sí las barreras a la entrada funcionaron apoyadas inclusive por el poder político estatal. Esto sucedió con 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 aun en los periodos de crisis. Citar los ejemplos de las pocas empresas nacionales existentes en las ramas automovilística y de material eléctrico como casos de desnacionalización, no ayuda a la tesis. Por más originales o tecnológicamente adecuadas a los reducidos mercados locales que dichas empresas fueran, no poseían ni las características tecnológicas ni las financieras - o sea, el grado de monopolio previo - que les garantizaron la escala para constituirse en barreras a la entrada.

Estas observaciones hacen referencial 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, los cuales corresponden a los casos clásicos de exportación de capitales (que se agravan en periodos de crisis en las economías locales) vinculados al fin de las fases de boom de las economías centrales cuando hay excedentes de capitales. Este pro-

ceso ocurre en el caso de las industrias farmacéutica, alimentaria, de bebidas, textil, del calzado 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 íntimos costos financieros, de marcas, de tecnología y de marketing, que les facilitan 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 defensiva. Este proceso de modernización implica necesariamente el empleo de técnicas intensivas en capital, lo cual provoca un rápido crecimiento de la relación capital/trabajo, que se generaliza al sector industrial. En caso de que no se comportan en esta forma, las empresas nacionales serán más vulnerables a la competencia de las transnacionales. Los efectos de este fenómeno ya fueron debidamente analizados por Fajnzylber, ⁽¹⁶⁾ quien demuestra que el problema no está en que las multinacionales contribuyan menos que las empresas nacionales al crecimiento del empleo, "pero sí en 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 interna-

(16) Op. cit.

cionalización financiera, aspecto en el que todavía está por resolverse el problema de la nueva etapa. A mediados de la década de los sesenta, cuando se generalizaron las reformas financieras y 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 en el bancario, con el apoyo explícito de los Bancos Centrales, por más ortodoxas o liberales que fueran sus políticas monetarias y financieras. Se dio incluso el caso de sectores, como el de las reservas minerales estratégicas, en que se produjo un proceso de re-nacionalización en la posguerra. Son precisamente estos sectores - minería construcción, bancario - los que están ahora en riesgo de desnacionalización frente al ataque de la nueva ideología liberal internacionalizante.

COMENTARIOS FINALES

Retomar el desideratum desarrollista y nacionalista para completar la industrialización y volverla autónoma, sigue teniendo problemas graves de naturaleza estructural, que conciernen no sólo al grado de desarrollo ya alcanzado, como a las estructuras capitalistas reales existentes en nuestros países. Paradójicamente, cuanto más desarrollada está 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" o al comportamiento de las empresas transnacionales, parece ser, para decir lo mínimo, una simplificación excesiva.

Las filiales extranjeras no toman decisiones sin tener en cuenta las condiciones sociales de producción en los países en donde se ubican. Evalúan las estructuras de acumulación de capital, de protección económica y de poder, internas a cada espacio nacional, y se adaptan de diversas 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 antagónicos con los intereses de las demás fracciones del capital local, al cual corresponde organizar el pacto de dominación que sostiene al Estado nacional.

También en los países más industrializados de América Latina las empresas transnacionales "son máquinas de crecimiento y eficiencia", en términos de uso microeconómico de re-

ursos. El problema radica, pues, en las pruebas acumuladas sobre el "mal uso" social de los recursos y sus efectos adversos sobre los patrones de consumo y de distribución del ingreso, y en ciertos problemas macroeconómicos de articulación que no se pueden resolver mediante una planificación formal.

La asociación o el control de capital internacional por parte del Estado 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 asignación social de los recursos. Aun en materia de articulación macroeconómica, el radio de maniobra de nuestros Estados para alterar el comportamiento de las grandes empresas y modificar drásticamente la estrategia industrial, es limitado. Paradójicamente, cuanto más avanzada es 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 tanto para resolver ciertos problemas de acumulación de capital, como para forzar la industrialización en la dirección de los sectores de bienes de capital y ramas importantes de la industria pesada de insumos, esta automatización 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 pro-

blemas 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 sustantiva 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 económica distinto de las experiencias conocidas. La cuestión de la autonomía nacional desconectada de la cuestión democrática es una vez más un espejismo que parece regresarnos a la idea decimonónica del progreso técnico como capaz de el progreso social, por un proceso de transformación "natural". Varias décadas de industrialización y de ideología nacional-desarrollista prueban lo contrario.

Resulta obvio que de aquí no puede desprenderse el voluntarismo político en otra dirección: la transición inmediata al socialismo. Los propósitos de este trabajo no consistieron en 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.

PUBLICAÇÕES DO IEI EM 1986
TEXTOS PARA DISCUSSÃO

	Nº de páginas
01. SOUZA, Isabel R.O. Gómez de. <u>Pressupostos ideológicos da estratégia participativa de administração pública.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986. (Discussão 85)	22
02. HAGUENAUER, Lia. <u>O complexo químico brasileiro. Organização e dinâmica interna.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986. (Discussão 86)	114
03. VIANNA, Maria Lucia Teixeira Werneck. <u>Nacionalismo versus questão nacional: o exemplo da política nuclear no Brasil.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986. (Discussão 87)	88
04. FIORI, José Luís. <u>A crise do Estado desenvolvimentista no Brasil - uma hipótese preliminar.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986. (Discussão 88)	113
05. TIGRE, Paulo Bastos. <u>Perspectivas da indústria brasileira de computadores na 2a. metade da década de 80.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986. (Discussão 89)	55
06. ERBER, Fábio Stefano. <u>Padrões de desenvolvimento e difusão de tecnologia.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986. (Discussão 90)	73
07. MEDEIROS, Carlos Aguiar de. <u>A "superação" da teoria do subdesenvolvimento da CEPAL. Os caminhos da crítica.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986. (Discussão 91)	38
08. ZONINSEIN, Jonas. <u>Conception and theoretical ambiguities of social democracy in the twentieth century: Hilferding's finance capital.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986. (Discussão 92)	42
09. BATISTA, Jorge Chami. <u>Brazil's Second National Development Plan and its Growth-Cum-Debt Strategy.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986. (Discussão 93)	94
10. TAVARES, Maria Conceição. <u>Problemas de Industrialização avançada em capitalismo tardio y periféricos.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1986 (Discussão 94)	66