

LA CONFIGURACIÓN DEL MODELO TRANSNACIONAL DE DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA: ANTECEDENTES Y CRISIS

Pedro Talavera Deniz
Universidad de Barcelona

La expansión de las empresas transnacionales en las economías latinoamericanas, a partir de mediados de los años cincuenta, determinará la progresiva transformación del modelo de desarrollo sustitutivo de importaciones, incorporándose al mismo otros elementos originados por la penetración del *capital extranjero* en determinadas ramas industriales, a través de dichas empresas. El resultado de este proceso es un modelo específico de desarrollo (donde el protagonismo de las empresas transnacionales es cada vez mayor), que algunos autores denominan *modelo de acumulación sustitutivo oligopólico*.¹

Pero a finales de la década de los sesenta, el funcionamiento de este modelo tiene tales dificultades que se empieza a plantear la inviabilidad del mismo, y la necesidad de encontrar otros sustitutos. Como resume Pedro Vuskovic, «se reconoce una pronunciada agudización de problemas que venían gestándose desde largo tiempo: los de desocupación y desempleo, de marginación de capas relativamente muy grandes de la población, de diferenciación entre situaciones extremas de riqueza y pobreza; los de «desnacionalización» de las economías, con el creciente dominio de la inversión extranjera y de la penetración generalizada de las grandes corporaciones transnacionales; los de desequilibrio externo, que no encuentran ya una válvula fácil de alivio en un endeudamiento externo cuya acumulación ha llegado a imponer cargas de servicios que comprometen proporciones muy altas de los ingresos corrientes de exportación; los de desequilibrio interno, de diversa naturaleza,² que se expresan entre otras cosas en presiones inflacionarias persistentes».

1. Véase Roberto Pizarro: «América Latina, la nueva etapa del capitalismo y la crisis económica mundial», Comercio Exterior, vol. 31, n.º 4. Abril, 1981, México.

2. Pedro Vuskovic: «América Latina: la crisis de un patrón de desarrollo y sus consecuencias políticas», Rev. Comercio Exterior, Diciembre 1975, México, D.F., p. 1.412.

Los problemas se agigantan a lo largo de la década de los setenta. Nos referimos concretamente a aquellos que tienen que ver con las relaciones económicas internacionales de América Latina, como son los efectos de su inserción en el comercio mundial y los correspondientes a las transferencias de capital (inversión directa y préstamos financieros), los cuales generan un desequilibrio externo profundo, que se agrava a lo largo de dicho periodo.

Este fenómeno creciente del desequilibrio externo en la región, dará lugar, en definitiva, a una «*crisis de inserción*» en la economía mundial, simultáneamente a un «*crisis interna*» fruto de las contradicciones del funcionamiento del citado modelo sustitutivo oligopólico. La conjunción de estas crisis determinará el surgimiento de un nuevo patrón de acumulación, que se extenderá principalmente a los países latinoamericanos de mayor desarrollo relativo.

Como veremos a continuación, el denominador común en todos los procesos de transición de unos modelos de desarrollo a otros, es la crisis del *sector externo* de las economías latinoamericanas, que llevará a un periodo de crisis de inserción en la economía mundial, haciendo necesario la transformación del modelo de acumulación que hasta aquel momento resultaba dominante.

El objeto de este trabajo es, por tanto, en primer lugar, interpretar el modelo de acumulación sustitutivo oligopólico, tomando como eje de análisis la expansión de las empresas transnacionales en la región y sus efectos en los modelos de desarrollo que ya estaban establecidos en la misma (modelo primario-exportador en unos países y modelo sustitutivo tradicional en otros); y en segundo lugar, analizar cuáles son las características generales del nuevo modelo de acumulación, que denominaremos *transnacional*, y que se consolidará en América Latina a mediados de la década de los setenta, y la crisis del mismo desde principios de la década siguiente.

Pero previamente, será necesario analizar los aspectos básicos tanto del modelo primario exportador como del modelo sustitutivo de importaciones y sus procesos de transformación.

1. Aspectos básicos de los modelos de desarrollo históricos de América Latina.

Para poder comprender cómo surge esta nueva modalidad de acumulación en América Latina y qué características tiene, resulta imprescindible conocer los aspectos básicos de aquellos modelos que le precedieron.

El *modelo primario exportador* y el *modelo de industrialización por sustitución de importaciones*, constituyen los modelos históricos de desarrollo de América Latina, que tienen plena vigencia hasta mediados de la década de los cincuenta. El proceso de cambio del primero al segundo patrón de acumulación ocurre, en algunos países de la región, en el periodo de entreguerras de este siglo, coincidiendo con la crisis del sistema de inserción de los países latinoamericanos en la economía mundial. El «*estrangulamiento exter-*

no» del modelo primario exportador será el factor decisivo que conducirá a la industrialización de determinados países de América Latina, y también será determinante en la fase de estancamiento económico que sufren los países más industrializados de la región, a mediados de los años cincuenta.

La penetración intensa del capital extranjero en América Latina, a través de las empresas transnacionales, constituye el factor definitivo que transformará el modelo sustitutivo tradicional, al modificar la estructura productiva y acelerar el proceso de concentración y centralización de capital, lo que provocará la desnacionalización y una creciente polarización de las economías latinoamericanas. Todo ello conforma el llamado *modelo de acumulación sustitutivo oligopólico*.

Conocidos todos los elementos que caracterizan este amplio periodo de desarrollo, desde el modelo primario exportador al modelo sustitutivo oligopólico, podremos entonces analizar la crisis de éste y la fase de transición hacia el modelo transnacional de desarrollo en América Latina, que se configura definitivamente en la década de los setenta.

1.1. *Sobre el modelo primario-exportador*

La incorporación efectiva de cada uno de los países de la región al proceso de industrialización ocurre en épocas diferentes, básicamente en los años correspondientes a principios de siglo, periodo de entreguerra y el de la segunda posguerra, y con diferentes intensidades. Esta diferencia en el tiempo y en profundidad de los diferentes países que acceden a la etapa de industrialización, sólo puede comprenderse a partir del análisis de la articulación de las economías primarias exportadoras con la economía mundial, que dará lugar a una expansión y transformación del sector primario-exportador. Este proceso favorecerá la aparición de los elementos básicos del fenómeno industrializador en los diferentes países.

Dicha articulación está, por tanto, caracterizada «por las transformaciones que tiene lugar en el proceso productivo de los centros más desarrollados del sistema capitalista mundial, particularmente Inglaterra, a partir de la segunda mitad del siglo XIX»,³ y que dá lugar al mismo tiempo a determinados procesos de cambio en los países latinoamericanos para adaptarse a las necesidades del centro hegemónico del capitalismo mundial de aquella época, Inglaterra.

Las transformaciones en la estructura productiva de América Latina, pasan por un lado, por el incremento de la producción de materias primas y productos agrícolas, para hacer frente a la creciente demanda de los países más industrializados, y por otro, por la ampliación de los mercados internos

3. Vania Bambirra. «El capitalismo dependiente latinoamericano» Ed. siglo XXI, México, 1976, p. 33.

para absorber los productos manufacturados procedentes de dichos centros industriales. Todo ello respondía a la clásica división internacional del trabajo, de países productores de bienes primarios y países productores de bienes manufacturados.

Los primeros países de América Latina que van a incorporarse al proceso de industrialización, antes de la segunda posguerra e incluso algunos a principios de siglo (Argentina y Uruguay), como consecuencia de la dinámica expansiva de su sector primario exportador, son los que, en la tipología utilizada por V. Bambirra, denomina de tipo A: Argentina, México, Brasil, Chile, Uruguay y Colombia, mientras que el resto de los países de la región acceden al fenómeno industrializador después de la segunda posguerra, con la característica común a estos últimos del control directo del capital extranjero desde un principio.

Para aquellos países, las transformaciones antes citadas significaron la creación de determinados sectores complementarios al sector exportador dominante, como eran los servicios comerciales, de transportes, y ciertas instalaciones vinculadas a dicha expansión exportadora como frigoríficos, silos, etc., que van a tener progresivamente una dinámica propia de expansión y que a su vez serán la base de la incipiente industrialización en dichos países.

La expansión de dicho sector exportador, con el consiguiente incremento del mercado interno, va a expansionar la demanda de bienes de consumo como textiles, alimentos, calzados, útiles domésticos, etc., en los sectores de la población con condiciones salariales relativamente elevadas.

Todo este proceso va a verse favorecido por determinados factores tanto internos como externos que surgen en este periodo. Respecto a los factores internos cabe destacar, en primer lugar, aquellos derivados del crecimiento demográfico elevado en los primeros decenios del siglo XIX; la distribución urbano-rural de la población, con un incremento considerable del proceso de urbanización, y la fuerte inmigración a algunos países de la región (Argentina, Brasil, Uruguay), que aportaron tanto capacidad técnica y organizativa como recursos de capital.

Y, en segundo lugar, los derivados de la propia actividad primario-exportadora como eran: la naturaleza de dicha actividad (extractiva o diferentes tipos de cultivo agrícola), que absorbe mano de obra, que a su vez, expansiona la demanda interna; el tipo de infraestructura exigido por dicho sector primario-exportador, como era la gran red de transporte derivada de la agricultura de clima templado, la infraestructura modesta de la agricultura de clima tropical, o la infraestructura especializada, creadora de escasas economías externas derivadas de la producción minera; la propiedad de las inversiones realizadas en las economías de exportación, que significa un mayor o menor flujo de ingresos que permanece en el país, según sea nacional o extranjera dicha propiedad, respectivamente; las tasas de salarios que prevalecen en este sector y que dependen del mayor o menor excedente de mano de obra, como el caso de Argentina y Uruguay con escasa mano de obra y por lo tanto creciente nivel de salarios; y por último la magnitud del

sector en expansión que refleja la dimensión geográfica y demográfica del país.⁴

Respecto a los factores externos, estos aparecen vinculados principalmente a la coyuntura económica internacional del período de entreguerras. Efectivamente, a partir de la primera guerra mundial, la economía internacional sufre importantes modificaciones, que se acentúa con la crisis de los años treinta. Algunas de estas modificaciones van a tener una importancia fundamental en la transformación del modelo de desarrollo de la región, como son, en primer lugar, la tendencia decreciente del porcentaje de comercio exterior en los países industriales, principalmente Inglaterra, y también Estados Unidos, Alemania, Francia y Japón. Esta tendencia sólo se modificará después de la Segunda Guerra Mundial en un nuevo contexto de la economía internacional, en el que el comercio de productos manufacturados entre países desarrollados será dominante.

En segundo lugar, el deterioro constante de los precios relativos de los productos primarios en los mercados internacionales, debido, entre otros motivos, a la evolución de la tecnología que lleva a la sustitución de productos naturales por sintéticos, a la rigidez de las estructuras de los países especializados en la exportación de esos productos y a la inelasticidad de la oferta de productos primarios de origen agrícola, a corto plazo.

Y, en tercer lugar, la tendencia al cambio en la composición del comercio mundial, de tal manera que tanto los productos alimenticios como las materias primas disminuye su importancia en dicho comercio en favor de los productos manufacturados. Tendencia que se agudizará principalmente, a partir de la Segunda Guerra Mundial.⁵

Estos cambios en la economía internacional van a tener efectos importantes en los países de América Latina, sobre todo en aquellos que estaban más integrados a la economía mundial a través de la división internacional del trabajo surgida de la segunda mitad del siglo XIX. Por lo tanto, la larga crisis del decenio de los treinta, que todos los autores consideran el período de ruptura del modelo primario-exportador, determina una fuerte reducción de la capacidad de importar, a causa de la pérdida considerable de ingresos por exportaciones, fruto de los factores externos arriba citados.

El resultado de este proceso es un creciente desequilibrio externo que significará una modificación de las variables económicas más dinámicas y que, debido a la pérdida de importancia relativa del sector externo, va a dinamizar la actividad económica interna de dichos países para así mantener los niveles de ingresos y ocupación conseguidos en el período anterior. O sea que, como dice Celso Furtado, «hasta entonces, (la crisis de 1929) el desarrollo del sector industrial fue un reflejo de la expansión de las exportaciones; a partir de ese momento, la industrialización será inducida principalmente

4. Véase Celso Furtado: «La economía latinoamericana desde la conquista a la revolución cubana», Ed. S. XXI, México, 1974. Cap. X.

5. *Ibidem*. Cap. XI.

por las tensiones estructurales provocadas por la declinación o el insuficiente crecimiento del sector exportador».⁶

Entendiendo la dependencia como la situación estructural directamente ligada al tipo de inserción de los países latinoamericanos en la economía mundial, que a su vez determina las propias estructuras internas de esos países, la entrada en crisis de los países centrales significa, entre otras cosas, una modificación de las relaciones económicas externas de la región y por lo tanto, de dichas estructuras internas. De esta manera, como hemos dicho, la crisis del período entreguerras llevó a una contracción elevada de la demanda de productos de exportaciones del continente y una fuerte disminución de los precios de los mismos.⁷ Esto puso en crisis el modelo de desarrollo que en aquel momento existía en la región, cuyo motor era la demanda externa.

Por lo tanto, podemos concluir, como lo hace Alvaro Briones, que «el período de crisis interna inducido por la situación general de crisis del sistema capitalista internacional durante esos años, significó, en última instancia, el momento de la transición definitiva en América Latina desde la modalidad de acumulación "hacia fuera" del desarrollo del capitalismo dependiente a la modalidad "hacia dentro". En otros términos, representó la transición de una forma específica de integración en la división social del trabajo a escala internacional, a otra que... no significó la modificación esencial de la función de exportador de materias primas, pero sí el desarrollo de un sector industrial productor de bienes de consumo y la reestructuración de su patrón de importaciones».⁸

En definitiva, estamos en las puertas de un nuevo modelo de acumulación que no fue adoptado para hacer disminuir la dependencia externa, sino que viene impuesto por el *estrangulamiento externo* generado en el modelo anterior, que forzó a sustituir importaciones de bienes por producción nacional.

1.2. *Sobre el modelo de industrialización por sustitución de importaciones*

Algunos fenómenos económicos nuevos surgen en el proceso de transición hacia ese otro modelo de acumulación denominado de industrialización por sustitución de importaciones (I.S.I.), o en términos cepalinos «desarrollo hacia adentro».⁹

6. *Ibidem*, p. 106.

7. Véase Alvaro Briones: «Economía y política del fascismo de dependencia» Ed. siglo XXI, México, 1978.

8. *Ibidem*, p. 81.

9. Véase M.C. Tavares: «El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo reciente en América Latina, en VV.AA.: «América Latina: ensayos de interpretación económica», Ed. Universitaria, Chile, 1969, y Aníbal Pinto: «El modelo de desarrollo reciente en América Latina» en José Serra: «Desarrollo latinoamericano, ensayos críticos» F.C.E. México, 1974.

En primer lugar, el sector externo sigue desempeñando un papel fundamental en el desarrollo económico de los países de la región, pues es el principal proveedor de divisas necesarias para financiar las importaciones de bienes intermedios y de capital que se utilizan para el proceso de industrialización sustitutiva. Las transformaciones de la estructura productiva sólo aparecen en el sector industrial, ya que el sector exportador no sufre prácticamente modificación alguna.

Estos nuevos sectores industriales se originan y se expanden dentro de las propias fronteras de los países, debido a un proceso de traslación de la demanda externa hacia la demanda interna, teniendo ésta un papel importante en la demanda global. Por lo tanto, el sector clave del mismo no es ya el sector exportador como en el anterior modelo, sino el sector industrial, aunque en éste predomina en la primera fase de la I.S.I. las llamadas industrias «ligeras» o tradicionales que producen principalmente bienes-salarios de uso corriente y de precio unitario relativamente bajo.

A pesar de estas transformaciones, la economía latinoamericana sigue articulada a la economía mundial a través del comercio, con las exportaciones clásicas de materias primas y productos alimenticios, lo que significa que la clásica división internacional del trabajo no se ha modificado en absoluto. En definitiva, como dice María C. Tavares, «el proceso de sustitución de importaciones puede entenderse como un proceso de desarrollo «parcial» y «cerrado» que, respondiendo a las restricciones del comercio exterior, procuró repetir aceleradamente en condiciones históricamente distintas, la experiencia de industrialización de los países desarrollados».¹⁰

Aunque la conceptualización del fenómeno de la industrialización sustitutiva de importaciones la realiza la CEPAL a finales de los años cuarenta, a posteriori del inicio del proceso industrializador, este organismo se convierte en el principal impulsor de este modelo, llegando a crear una sistematización teórica del mismo.¹¹

Aquí nos interesa destacar básicamente que el estrangulamiento del sector externo que había sido uno de los factores principales que motivó la ruptura del modelo de desarrollo primario-exportador, pasa a ser también la característica dominante del nuevo modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Dentro de lo que podemos considerar el primer periodo del proceso I.S.I. (denominado etapa fácil), que llega hasta mediados de la década de los cincuenta, pueden vislumbrarse dos subperiodos que se justifican por la coyuntura de la economía internacional que favorecen o no las exportaciones de los bienes primarios latinoamericanos.

10. M.C. Tavares, op. cit., p. 155.

11. Véase Octavio Rodríguez: «La teoría del subdesarrollo de la CEPAL» Ed. siglo XXI, México, 1980.

En el primer subperiodo que llega hasta 1945 se produjo una pérdida de la capacidad de importar, debido a las condiciones propias de la crisis mundial, lo cual llevó a los países de la región a producir los bienes no duraderos que satisfacían la demanda interna existente. Eran bienes producidos con tecnología poco compleja y de poca intensidad de capital. El segundo subperiodo que abarca los años de la segunda posguerra hasta mediados de los años cincuenta, contempla una coyuntura internacional más favorable al comercio latinoamericano, lo que lleva a un crecimiento del poder adquisitivo de las exportaciones que dinamiza considerablemente la economía de la región y que hizo posible que algunos países, como Brasil, avanzaran en dicho proceso de sustitución hasta los bienes de consumo duradero. Este subperiodo se convierte en el de mayor crecimiento de la economía de América Latina, desde el comienzo del proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

En cualquier caso, ésta producción interna de determinados bienes «sólo sustituye una parte del valor agregado que antes se creaba fuera de la economía, pues implica en general la importación de insumos y el pago de servicios técnicos y de capital a residentes en el exterior. Al expandirse rápidamente el consumo de tal bien sustituto, la demanda derivada de importaciones puede sobrepasar, rápidamente, la economía de divisas obtenidas con su producción inicial».¹²

Aparece aquí, claramente, la contradicción fundamental del nuevo modelo: el rápido crecimiento de la producción, para hacer frente a la expansión del consumo, debido, entre otros, a la necesidad de satisfacer determinadas demandas contenidas pre-existentes, va a provocar un aumento neto considerable de las importaciones. Si por otro lado se conserva íntegramente la estructura tradicional de las exportaciones, el resultado es una *tendencia al desequilibrio externo*. O sea, que «a lo largo de este proceso, del cual resulta una serie de modificaciones estructurales de la economía, se van manifestando aspectos sucesivos de una contradicción básica inherente entre las necesidades de crecimiento y la barrera que representa la capacidad para importar... (o sea que) las sustituciones superan y reconstituyen dinámicamente el estrangulamiento externo».¹³

Para superar estas limitaciones externas del funcionamiento del modelo, que dificultaba el mantener tasas de acumulación crecientes, se formulaban diversas «políticas»: o incrementar el poder de compra de las exportaciones, lo cual era difícil dada la estructura productiva del sector exportador por un lado, y el control de los mercados internacionales por parte de los países centrales por otro, o dar entrada al capital extranjero, medida ésta que la CEPAL aceptaba de forma temporal para hacer frente a los problemas de funcionamiento del modelo.

12. M.C. Tavares, op. cit., p. 159.

13. *Ibidem*, p. 160 y 162.

La historia es concluyente al respecto: la inversión de capital extranjero con carácter permanente, a través de las empresas transnacionales, va a ser *determinante* a la hora de superar el estancamiento a que había llegado el proceso I.S.I. y que conducirá a una fase superior del modelo, controlado por dicho capital extranjero.

A estas limitaciones externas del modelo, se le suman otros factores de tipo interno, entre los que destaca, por su importancia, aquél que se refiere al *tamaño y estructura* de los mercados nacionales.

Dicho factor es un elemento diferenciador de la distinta evolución de los países latinoamericanos en su desarrollo industrial. Mientras que los países grandes contaban con un mercado interno que incentivaba a desarrollar una cierta producción de bienes manufacturados para el mismo, el resto de los países, encontraban mayores dificultades a la hora de desarrollar dicho sector industrial, y necesitaban acceder a un mercado externo, imprescindible para la expansión del mismo.

Pero ambos grupos de países, incluso aquéllos más grandes que podían disponer de un mercado interno importante, dependían para la creación de una cierta demanda interna, de la *forma de distribución del ingreso nacional*. Esta variable pasa a ser la determinante a la hora de considerar el tamaño del mercado e incidirá tanto en el grado de monopolización del proceso industrial como en el tipo de bienes a producir en el interior de dichos países.

Respecto a la distribución del ingreso, se partía de una tremenda desigualdad de la misma, derivada de las características del modelo primario-exportador. Con esa distribución dada del ingreso, nos encontramos que en principio y en la primera fase del proceso I.S.I. («de capitalización extensiva»), de sustitución de bienes de consumo no duraderos o de bienes de producción de poca densidad de capital, hay una ampliación del mercado debido al incremento de los ingresos de las capas medias y altas y a la incorporación al consumo de los asalariados que se ubican en los nuevos sectores urbanos, como resultado todo ello, del efecto multiplicador de la inversión en el ingreso y en el empleo.

Pero, como indica Aníbal Pinto, a mitad de los años cincuenta, se produce una «saturación» de los mercados para los bienes «tradicionales» al haberse satisfecho la demanda que estaba latente y reprimida por los frenos a las importaciones. A pesar de que hubo una incorporación de nuevos consumidores al mercado, un porcentaje mayoritario de la población no se incorporó a dicho mercado y no lo haría nunca, debido a la tendencia a la concentración y acumulación de los mismos en las capas altas y medias más favorecidas, por lo que dicha saturación sólo afectaba a una parte de la población claramente minoritaria.¹⁴

14. Véase Aníbal Pinto, op. cit.

Como veremos posteriormente, este fenómeno se agudizará en la siguiente fase del proceso de industrialización y va a ser uno de los elementos determinantes de la posterior evolución del modelo de desarrollo I.S.I.¹⁵

Debemos hacer un paréntesis aquí, para recordar que este proceso de industrialización que se origina en el periodo de posguerra sólo tiene lugar en aquellos países donde existe un control nacional del proceso productivo primario exportador, que va a facilitar posteriormente en ese periodo, la gestación de una burguesía industrial nacional que es la que va a dirigir el proceso de industrialización antes descrito. Dichos países eran, Argentina, México, Brasil, Chile, Uruguay y Colombia.

En el resto de los países de la región, el fenómeno que hace retardar la entrada de los mismos en la fase de industrialización es el control que sobre los sectores de producción clave fue ejercido por el capital extranjero. Siguiendo a V. Bambirra, dicho control foráneo y la forma específica de enclave en que se asume el mismo, hace que dicho sector exportador no se articule al resto de la economía nacional y que por lo tanto no tenga efectos de arrastre para dinamizar al sector industrial. Todo ello debido al carácter específico de esas economías de enclave en que prácticamente la articulación de los mismos es más fuerte con las economías centrales que con el resto de los sectores nacionales y en que los beneficios obtenidos por las mismas se dirigen en su práctica totalidad a los países centrales.

Por lo cual, aunque en la totalidad de los países de la región el mayor desarrollo del modo de producción capitalista tiene lugar en este periodo, en estos últimos países a los que hacemos referencia dicho desarrollo «ocurre de manera prácticamente aislada, en lo esencial, del conjunto de la sociedad y, por lo tanto, no se expande, o sea, no genera condiciones para el desarrollo de un proceso de industrialización hacia el interior de la economía nacional, manteniendo y coexistiendo así con modos de producción no capitalistas».¹⁶

En la década de los cincuenta, los propios promotores del modelo industrializador, a través de la CEPAL, encuentran que las políticas por ellos impulsadas no son suficientes para un crecimiento global que resultará, ya en dichos años, insuficiente y neutralizado a su vez por el incremento considerable de la población en la región.

El estancamiento económico que se registra a mediados de dicha década y que genera esta insuficiencia dinámica en el desarrollo latinoamericano, harán que la CEPAL elabore determinadas políticas de desarrollo para superar el mismo. Dicho estancamiento tiene sus causas en determinados fenómenos registrados en la región, entre los que

15. Véase Pedro Vuskovic: «Distribución del ingreso y opciones de desarrollo», ILPES, Mimeo. Documento DE/ 4. Reproducido en José Serra (Sel.). op. cit.

16. Vania Bambirra, op. cit., p. 77.

podemos destacar, los cambios en la estructura sectorial del producto y en la estructura ocupacional. Respecto a éstos, «el descenso de la participación del producto agrícola es más intenso que lo esperado en correspondencia con la expansión del producto global de modo que más que un proceso «normal» de cambio de estructuras lo que se pone en evidencia es un serio estancamiento; en cambio, aumenta notoriamente su productividad... precipitando una expulsión autónoma de mano de obra sin correspondencia con la demanda de trabajo en las actividades urbanas».¹⁷

A estos fenómenos se suman otros que tienen que ver con el sector externo, por lo que, «las pérdidas por efecto de la relación de intercambio y los pagos a factores externos (derivados de la inversión extranjera), significan traslación de recursos al exterior que esterilizan excedentes potenciales, y su magnitud resultó ser muy superior al financiamiento neto externo, que además representaba acumulación de endeudamiento...».¹⁸

Estas perturbaciones del modelo de desarrollo, que la CEPAL denomina «obstáculos estructurales al desarrollo»,¹⁹ como eran: la necesidad de la integración económica de la región para hacer frente a las limitaciones de los mercados nacionales; el expansionar las exportaciones de manufacturas por el mismo motivo; la cooperación económica exterior en forma de inversión de capitales extranjeros o ayuda externa como recursos transitorios para superar la insuficiente capacidad de acumulación; las reformas estructurales, como la reforma agraria, imprescindible para la incorporación de los campesinos a las formas de consumo, que reactivaría la demanda interna; y por último, la aplicación de técnicas de planificación económica para evitar los estrangulamientos sectoriales.

Pues bien, de todas las reformas estructurales citadas, destacaría por su enorme importancia, el apoyo de los recursos internacionales, y concretamente, la inversión de capital extranjero, que va a convertirse en el elemento fundamental del proceso de industrialización que se inicia en el segundo quinquenio de los años cincuenta.

2. La penetración del capital extranjero y la transformación del modelo sustitutivo tradicional: el modelo sustitutivo oligopólico

Cuando las empresas transnacionales inician su proceso de expansión, en algunos países latinoamericanos se estaba ante una fase de desarrollo industrial de sustitución de importaciones en que la presencia

17. Pedro Vuskovic: «América Latina: la crisis de un patrón de desarrollo...», op. cit., p. 1.415.

18. *Ibidem*, p. 1.415.

19. Véase Octavio Rodríguez, op. cit.

del capital nacional era dominante. Nos referimos como se indicaba antes, a los países que iniciaron dicho proceso en el periodo de entreguerras. En aquellos momentos, nos encontrábamos con una crisis de dicho modelo de industrialización a partir de la crisis del sector externo de sus economías, a la que se sumaba la necesidad por parte de los países capitalistas más desarrollados de exportar sus excedentes de capitales, en forma de inversión directa.

En definitiva, el *proyecto autónomo de desarrollo* había fracasado a finales de los cincuenta, como explicamos anteriormente, lo cual va a conducir a la burguesía industrial latinoamericana a aliarse con el capital internacional, abandonando definitivamente sus proyectos nacionales de desarrollo. Por otra parte, la necesidad de los países centrales de dar salida a sus capitales, significará el control y dominio del proceso de industrialización de la región, como veremos posteriormente.

Dicho capital extranjero, se encuentra ante unos países que disponen: de una mano de obra abundante y barata que va a proporcionar altas tasas de plusvalía; de divisas generadas por el sector primario-exportador; de un mercado nacional conformado y con posibilidades de expansión; con abundancia de recursos naturales y de materias primas necesarias para el proceso industrial; de enormes facilidades para la inversión extranjera, en forma de incentivos tributarios, aduaneros, cambiarios etc., para remitir los beneficios obtenidos; de esquemas de política económica estabilizadores preconizados por el F.M.I.; de una política represiva contra el movimiento obrero que asegure las tasas elevadas de plusvalía, etc.²⁰

Pero el carácter de la industrialización de esta nueva fase tiene, a partir de la penetración de la inversión extranjera, una diferencia muy específica respecto a la fase anterior del modelo, como es, la creciente importancia de un nuevo sector clave de la acumulación: la producción de bienes de consumo duraderos, con un relativo alto valor unitario, como son las industrias automotriz, eléctrica, de línea blanca, etc. Y también, en los países grandes de la región, la instalación de algunos procesos de producción de bienes de capital.

Al analizar las inversiones norteamericanas en la región, vemos que la orientación de éstas al sector manufacturero no se dirigen con la misma intensidad a todos los países. Son canalizados fundamentalmente a aquellos que poseían una base industrial previamente desarrollada, y que son al mismo tiempo los de mayor mercado interno, (Brasil, México y Argentina, principalmente y en un segundo nivel, Chile, Colombia, Perú y Venezuela), mientras que en el resto de los países, la inversión norteamericana era mucho menor y por lo tanto, sus sectores económicos más dinámicos seguían siendo los primarios-exportadores. Por lo tanto, cuan-

20. Véase Vania Bambirra, op. cit., p. 96 y ss.

do a continuación analicemos algunos efectos de la inversión extranjera en el sistema industrial de la región, nos estaremos refiriendo básicamente a los citados países.

Como la proporción mayoritaria de la inversión extranjera se dirige al sector manufacturero, enfocaremos el análisis a partir de la situación industrial inicial y así ver la influencia de estas empresas en la transformación de dicho sistema y, en definitiva, del modelo de acumulación de los países considerados.

2.1. La estructura industrial del modelo sustitutivo oligopólico

Lo primero que hay que señalar es que estas empresas producen, principalmente, una serie de bienes de alto valor unitario destinado a los niveles medios y altos de ingresos puesto que «han sido diseñados en función de los requerimientos del mercado de los países de origen, que se caracterizan por presentar niveles de ingresos elevados, y por el hecho de que las necesidades básicas de la mayor parte de los consumidores está satisfecha».²¹ Por lo tanto, no se puede hablar de una sustitución de importaciones en sentido estricto, ya que no se trata de producir bienes, que antes se importaban, sino de producir nuevos bienes, a los cuales, como veremos, van a tener acceso una proporción muy reducida de la población.

Ya en este periodo de finales de la década de los cincuenta, nos encontrábamos con una distribución de ingresos tremendamente desigual que tiene sus raíces en la propia formación histórica de las economías latinoamericanas. Vuskovic²² estudia las raíces de este fenómeno considerando, en primer lugar, que el régimen de propiedad de la tierra (enormemente concentrado) contribuyó desde el principio a la concentración del ingreso agrícola, siendo los grandes propietarios los que retenían la mayoría del mismo, mientras que los trabajadores asalariados agrícolas o los campesinos llegaban a los mayores extremos de pobreza en la escala distributiva.

Lo mismo puede decirse de la población que trabajaba en el sector primario extractivo, propiedad del capital extranjero (los sectores de enclave) y que por las propias características del sector (escasa población ocupada y elevada tecnificación) el ingreso que se quedaba en el país en forma de salarios era mínimo, mientras la mayor parte se transfería al exterior.

El destino de los ingresos en forma de impuestos que quedaban en los países, contribuyeron poco en general a mejorar la posición de los estratos populares.

Las formas que asumió el proceso de industrialización posterior en la región, significó añadir otros factores al grado de concentración generado en el modelo primario exportador. El tipo de tecnología utilizado, que no se ade-

21. Fernando Fajnylber: «Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo», Trimestre Económico n.º 171, México, 1976, p. 642.

22. Véase Pedro Vuskovic: «Distribución del ingreso y opciones de desarrollo», op. cit.

cuaba a la disponibilidad de los recursos de mano de obra y capital de los primeros países industrializados de América Latina, y que no se orientan sino a un solo sector «moderno», que engloban determinadas actividades donde se concentra el capital extranjero, así como el carácter monopólico u oligopólico de las empresas industriales que agudizan el grado de concentración de capital, son algunos de los factores que ayudan a mantener y a agravar la regresividad de la distribución del ingreso.

Por lo tanto, «como se trata en general de una demanda restringida en cuanto a la población que la ejerce y a la vez muy diversificada, en virtud de los altos índices de ingresos por persona que registra ese sector, son poderosos los estímulos al desarrollo de una amplia gama de industrias productoras de bienes de consumo no esencial, aunque tenga que operar a escala insuficiente...».²³

Aparecen así dos tipos de industrias: por un lado, las productoras de bienes-salarios, que poseen una productividad relativamente baja, tienen un crecimiento lento y se orientan hacia el consumo de las grandes masas (son denominadas industrias «vegetativas»); y por otro, los productores de bienes de consumo duradero que corresponden a las necesidades suntuarias (respecto al nivel medio de ingresos en el subcontinente) y que son de elevada productividad y es hacia donde se dirige la mayoría de las inversiones de capital extranjero. Estas últimas atienden la demanda de los estratos de ingresos altos, y son por lo tanto, las de mayor tasa de crecimiento (son denominadas, por el contrario industrias «dinámicas»).

Por lo tanto, la presencia de las empresas transnacionales en las economías latinoamericanas, agudizan el carácter heterogéneo de sus estructuras productivas, creando varios estratos cualitativa y cuantitativamente diferentes,²⁴ pero vinculados entre sí. Uno de ellos corresponde al sector «moderno» del que forman parte las unidades económicas que operan con formas relativamente eficientes de organización, productividad creciente y niveles tecnológicos y de dotación de capital por persona ocupada relativamente alta... mientras que en el otro extremo, subsiste un sector que pudiera calificarse como «primitivo», constituido por unidades económicas que trabajan a niveles bajísimos de productividad, casi sin utilizar ningún tipo de mecanización, con una densidad insignificante de capital y en las que la tecnología en uso son extraordinariamente atrasadas. Entre ambos extremos se sitúa un estrato «intermedio», distinguible del anterior por sus niveles de productividad y su grado de integración en el mercado nacional y que tiende a distanciarse progresivamente de los patrones y características del sector moderno».²⁵

23. *Ibidem*, p. 12.

24. Sobre el fenómeno de la heterogeneidad estructural puede consultarse: Anibal Pinto: «Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente en la América Latina» en A. Pinto: «Inflación: raíces estructurales» F.C.E. México, 1973; Armando di Filippo y Santiago Jaude: «La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones» Trimestre Económico n.º 169, Enero-Marzo, 1976. México; Osvaldo Sunkel: «La dependencia y la heterogeneidad estructural» Trimestre Económico n.º 177, Enero-Marzo, 1978. México.

25. Pedro Vuskovic: «Distribución del ingreso y opciones de desarrollo». op. cit., p. 3.

El llamado sector «moderno», que corresponde a las industrias dinámicas son controladas, por las filiales de las empresas transnacionales y será el eje básico de acumulación en el modelo de desarrollo transnacional, mientras que los sectores «primitivo» e «intermedio», corresponden a las «industrias vegetativas», que son controladas por la burguesía industrial «nacional» no aliada al capital internacional. Estas características en el funcionamiento de las economías de la mayoría de los países de la región determina el carácter concentrador y excluyente de dicho modelo de desarrollo «en el sentido de que lleva inevitablemente a una concentración creciente de los frutos del crecimiento en determinados estratos socio-económicos y, como contrapartida, a la marginación de otros estratos de la población y sectores de la economía».²⁶

2.2. *Desnacionalización, desempleo y creciente polarización en el modelo sustitutivo oligopólico*

La concentración de las inversiones extranjeras en el sector manufacturero y más concretamente en las industrias más dinámicas y el mayor crecimiento de éstas en la totalidad del sector, además de la absorción de una proporción considerable de empresas nacionales por parte de las filiales de las empresas transnacionales, va desplazando a aquellas hacia los sectores intermedios o hacia las actividades menos dinámicas de producción de bienes-salarios. De esta forma, al igual que ocurre en los países centrales, tiene lugar un proceso de concentración y centralización de capital, incentivado por la penetración de dichas filiales en dichos sectores.

Este proceso de concentración implica al mismo tiempo, la desnacionalización de la actividad productiva. Como dice Fernando Fajnzylber, «esta desnacionalización tiene una doble dimensión: las empresas nacionales crecen menos que las E.T.M. que producen bienes similares, pero además la producción de los bienes que se generan en los sectores nacionales se expande más lentamente que la de aquellos que provienen de los sectores típicamente transnacionales... esto provoca un desplazamiento de poder desde agentes económicos nacionales hacia agentes económicos, cuya propiedad y dirección están en el exterior y que además aparecen con un alto grado de articulación con sus respectivos gobiernos».²⁷

Este control de las filiales de las empresas transnacionales en el proceso productivo de las ramas más dinámicas, tiene una serie de efectos sobre las economías de los países latinoamericanos, de los cuales destacaríamos: *en primer lugar*, el de sus relaciones comerciales con el mercado ex-

26. *Ibidem*, p. 1.

27. Fernando Fajnzylber, *op. cit.*, p. 647.

28. F. Fajnzylber y T. Martínez: «Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana» F.C.E. México 1976, p. 649.

terno que llegan a ser deficitarias, debido a que los coeficientes de importación son superiores a los de exportación, ayudando así al incremento de los déficits de las balanzas comerciales; *en segundo lugar*, el de las modificaciones estructurales en el sistema productivo industrial; y, *en tercer lugar*, que dependiendo de la situación coyuntural del mercado interno, tiene lugar una mayor o menor transferencia de beneficios hacia los países de origen del capital.

Veremos aquí el segundo de los efectos citados.

De un estudio empírico realizado por F. Fajnzylber y T. Martínez sobre el caso de México, se concluye que «i) La relación capital-trabajo, la productividad por hombre y las remuneraciones son más altas en las E.T.N. y en los sectores liderados por ellas que en las empresas nacionales y en los sectores liderados por estas últimas. ii) Que la participación de las remuneraciones en el valor agregado es inferior en las E.T.N. y en los sectores liderados por E.T.N. iii) Que las E.T.N. se expanden más rápidamente que las empresas nacionales en los distintos sectores...».²⁸

De lo anterior, podemos desprender, conociendo la realidad global de América Latina, que existe un mayor crecimiento de los sectores dinámicos, controlados por las E.T.N., lo cual significa que una proporción elevada de la producción en las economías latinoamericanas tienen su origen en dichos sectores y que por lo tanto, los excedentes generados al interior de las mismas son controlados por las filiales de las E.T.N. Estos excedentes podrán ser fácilmente transferidos al exterior por diferentes canales, y tendrán un efecto negativo sobre la balanza de pagos, agudizando el proceso de desnacionalización de las economías latinoamericanas.

Por otro lado, esta concentración del crecimiento en los sectores más dinámicos y la participación cada vez menor de los otros sectores de la economía también acentúa el fenómeno de la desnacionalización y la dependencia, no solo en lo que respecta a la propiedad de las empresas y a la transferencia de beneficios, sino al tipo de actividades productivas que desarrollan, a las formas de producción, los hábitos de consumo y también los valores culturales y sociales que llevan implícitos dichas actividades. Ello va acrecentando lo que en terminos de Osvaldo Sunkel se denomina la «polarización interna».²⁹

Un fenómeno anexo a los cambios en la estructura productiva se refiere al problema del empleo. Si bien este problema tiene su origen en la propia configuración de los modelos de desarrollo anteriores, podemos afirmar que dicho fenómeno se agudiza enormemente, con el modelo sustitutivo oligopólico.

En relación al impacto que producen las filiales de las E.T.N. sobre la generación del empleo hay diversas opiniones contrapuestas. Un grupo de ellas afirma que las E.T.N. son un mecanismo importante de absorción de mano

29. Véase Osvaldo Sunkel: «Capitalismo transnacional y desintegración nacional» Ediciones Nueva Visión. Buenos Aires 1972.

de obra en los países subdesarrollados debido a que, por un lado, dichas empresas llevan a esos países medios de producción relativamente escasos, como bienes de equipo, tecnología; etc., que permiten utilizar mano de obra que estaba subempleada o desempleada, y por otro, que las filiales de las E.T.N. proporcionan acceso a los mercados de los países desarrollados y a través de las exportaciones se generan puestos de trabajo. El otro grupo mantiene posiciones contrarias planteando que las E.T.N. generan poco empleo, porque utilizan tecnología poco absorbidora de mano de obra y desplazan la producción de las empresas nacionales, intensivas en trabajo, por producción de las filiales, intensivas en capital.

Se han realizado pocos estudios empíricos que puedan corroborar dichas hipótesis, por lo que resulta difícil aventurar una opinión, aunque a priori, parezca más evidente que la utilización de técnicas intensivas en capital de las filiales de las E.T.N. hagan que éstas desempeñen un papel negativo en la generación de empleo. Uno de dichos estudios es el elaborado por Patricio Meller y Alejandra Mizala, sobre un análisis en siete países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, México y Venezuela), en el período 1966-1970, y en la rama industrial, sobre la base de la información proporcionada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos.³⁰

Las respuestas que trataban de responder estos autores eran del tipo: ¿constituyen las filiales de las E.T.N. un mecanismo generador de empleo cuantitativamente importante? ¿La tecnología utilizada por las filiales de las E.T.N. es muy ahorradora de mano de obra? ¿En qué medida las filiales de las E.T.N. destruyen fuentes de trabajo al desplazar a las empresas locales del mercado? ¿La instalación de E.T.N. produce una expansión del mercado y por ende un aumento en el número de fuentes de trabajo?³¹ Las conclusiones a que llegan estos autores que consideramos válida extender al conjunto de América Latina, nos sirven para dar algunas explicaciones al fenómeno de la generación o no de empleo por la instalación de filiales de E.T.N. en América Latina.

1. La composición de la producción manufacturera de las filiales norteamericanas generaría menos empleo por unidad de valor agregado industrial que los que generaría el patrón de producción manufacturero de los países latinoamericanos anfitriones.
2. Las filiales norteamericanas utilizan en general técnicas relativamente más intensivas en capital que los establecimientos latinoamericanos locales y por lo tanto ahorradoras de mano de obra.
3. La tasa de crecimiento del empleo de las filiales norteamericanas para el período 1966-1970 es de magnitud comparable (3,1% anual) a aquella tradicionalmente observada en el sector manufacturero latinoamericano; en cambio las filiales norteamericanas tie-

30. Véase Patricio Meller y Alejandra Mizala: «El rol de las empresas transnacionales en la generación de empleo industrial en América Latina» Estudios CIEPLAN n.º 3, Junio, 1980, Santiago de Chile.

31. *Ibidem*, p. 27.

nen una alta tasa relativa de crecimiento del producto (11,1% anual).

4. Las exportaciones manufactureras de las filiales de Estados Unidos no constituyen en general un mecanismo importante de generación de empleo, ya que casi el 95% de la producción de dichas filiales era para abastecer el mercado local.³²

Parece deducirse de dichas conclusiones que, en el momento en que se realizó el estudio, las filiales norteamericanas no resolvían pero tampoco agravaban el problema del empleo en el sector manufacturero latinoamericano.

Pero, para F. Fajnzylber, el problema no está en que las filiales de las E.T.N. no creen más o menos empleo que las empresas nacionales, sino que «el modelo de industrialización que ellas lideran llevan incorporados factores estructurales que atentan contra el crecimiento del empleo... (ya que) resolver el problema del empleo sobre la base de inducir un mayor crecimiento de las firmas o sectores que utilizan técnicas poco intensivas en capital implica alterar el patrón actual de industrialización».³³ Y, por supuesto, alterar dicho modelo de industrialización, significa modificar la estructura productiva, el patrón de consumo y la distribución del ingreso vigente en las economías de la región.

La concentración del crecimiento en los sectores «modernos» de las actividades productivas intensivas en capital, que generan una serie de bienes de carácter suntuario, orientan las inversiones hacia dichos sectores y no hacia otros que podrían absorber empleo, sobre todo teniendo en cuenta que el carácter regresivo de la distribución del ingreso limita la expansión de la demanda global. Como dice P. Vuskovic, «se plantea así la contradicción entre unos ritmos altos de crecimiento de la fuerza de trabajo y un esquema de desarrollo que por su propia índole acrecienta lentamente las oportunidades de empleo».³⁴

Podemos concluir diciendo que en el modelo sustitutivo oligopólico, se interrelacionan diversas estructuras productivas (sectores «dinámicos» y sectores «primitivos» o «intermedios»), dominadas por diferentes fracciones de la burguesía industrial y que durante este período y hasta finales de la década de los sesenta, encuentran pocos obstáculos para su convivencia, dado el proceso de expansión económica que, en aquellos momentos, tenía lugar en la economía mundial. Aunque hay que resaltar que «este patrón de acumulación anclado en la industria de consumo duradero y en algunos bienes intermedios, con hegemonía del capital extranjero, profundizó la internacionalización de la economía latinoamericana en el plano productivo mismo y definió un tipo de dependencia de carácter industrial-tecnológico».³⁵

32. *Ibidem*, p. 51 y 52.

33. F. Fajnzylber, *op. cit.*, p. 650 y 651.

34. P. Vuskovic: «Distribución del ingreso...» *op. cit.* p. 23.

35. Roberto Pizarro, *op. cit.*, p. 400.

Tanto las políticas desarrolladas por la CEPAL, como la de los gobiernos que la aplicaban, estimulaban esa forma de inserción de América Latina en la economía mundial, apoyado por el propio gobierno norteamericano (léase programa de Alianza para el Progreso), que veía en algunas reformas estructurales propuestas por dicho organismo, una manera de afirmar dicho tipo de inserción y al mismo tiempo, frenaban el movimiento popular, en alza desde el triunfo de la revolución cubana en 1959. Pero, como veremos a continuación el arribo de la crisis económica mundial a finales de los años sesenta, va a agudizar las contradicciones de este modelo de acumulación sustitutivo oligopólico, entrando en sus crisis definitiva en la década siguiente y siendo progresivamente sustituido por otra modalidad de acumulación.

3. Crisis del modelo sustitutivo oligopólico y transición al modelo transnacional de desarrollo

Como acabamos diciendo en el punto anterior, desde los años de expansión de las E.T.N. en América Latina a mediados de los años cincuenta hasta los comienzos de la crisis actual, aparecen superpuestos, en los países de la región, las características de dos formas de acumulación dependientes, en un proceso de desarrollo único: por un lado, las que procedían del modelo I.S.I. en su etapa nacional, donde el capital extranjero no controlaba el sector industrial y sí el primario exportador, existía una tecnología atrasada respecto a la utilizada en los países centrales, la producción de bienes industriales era de consumo directo y no tenía carácter suntuario, mientras que las importaciones estaban compuestas principalmente de bienes de consumo suntuario y de los bienes de producción necesarios para el proceso industrializador sustitutivo; y por otro, las que estructuraban el modelo sustitutivo oligopólico, en el que los sectores más dinámicos de la economía eran dirigidos por el capital extranjero, a través de las E.T.N., según explicamos en el punto anterior.

Este proceso conduce a la convivencia de dos fracciones de la burguesía, aquella que lidera el modelo I.S.I. nacional y que necesita, para obtener beneficios en un mercado cada vez más controlado por las E.T.N., de la protección estatal, y la burguesía oligopólica, hegemónica en el mercado y que defiende los intereses del capital internacional, dentro del proceso de acumulación a escala mundial. Como dice Carlos J. Valenzuela, «el decenio de los sesenta, en términos generales, puede caracterizarse como fase de crisis del viejo modelo y, al mismo tiempo, como fase de emergencia de uno nuevo».³⁶

A finales de la década de los sesenta y principios de la siguiente, y como consecuencia de la crisis del sistema capitalista mundial, tiene lugar una

36. Carlos J. Valenzuela: «El nuevo patrón de acumulación y sus precondiciones: el caso de Chile, 1973-1976», Comercio Exterior, Septiembre, 1976, México, p. 1.011.

«crisis definitiva de la coexistencia simultánea y ambigua de los elementos importantes de ésta (modelo I.S.I. nacional) y de la modalidad que debe sustituirla».³⁷

Así como la transición del modelo primario-exportador al modelo I.S.I. vino marcado por la crisis del periodo de entreguerras y significó una nueva forma de inserción de América Latina en la economía mundial, la crisis actual representa una «crisis de inserción» de aquélla en ésta, debido a que el capitalismo internacional necesita reestructurarse a nivel mundial para continuar siendo hegemónico, «planificando en este ámbito recursos, producciones, localizaciones, desarrollo y aplicación de tecnología, fuentes de acumulación, intercambios, etc., lo que da una nueva dimensión cualitativa a las grandes corporaciones transnacionales... estrechando progresivamente el «espacio económico» para burguesías nacionales con proyectos relativamente autónomos. La inserción conduce pues a la más absoluta dependencia, y junto a sus efectos económicos sienta nuevas bases de dominación política».³⁸

Pero como dice P. Vuskovic, esta nueva forma de articulación con la economía mundial, «no resuelve los desequilibrios externos, por el contrario, los agudiza, ni contribuye a resolver los problemas internos, más bien los profundiza, al acentuar el carácter concentrador del esquema, coión con la economía mundial, «no resuelve los desequilibrios externos, por el contrario, los agudiza, ni contribuye a resolver los problemas internos, más bien los profundiza, al acentuar el carácter concentrador del esquema, conformando una situación crítica cada vez más difícil de enfrentar o soslayar».³⁹

A esta crisis de articulación con la economía mundial, se le añade una crisis del propio modelo sustitutivo oligopólico, hegemonizado por el capital extranjero. La configuración de esta crisis interior está determinada no sólo por los efectos propios de su carácter de economías dependientes, sino a la propia dinámica interna del sistema y a algunos hechos políticos que tuvieron lugar en el decenio de los sesenta y principios de los setenta, fruto precisamente de dicha crisis interna.

Recordemos algunas características del modelo que engendraría dicha crisis y determinados acontecimientos políticos, que llevarían a la burguesía oligopolista a entregar el poder a las fuerzas armadas en muchos países de la región, para así defender los intereses del capital internacional, dentro de una nueva estrategia de desarrollo capitalista, que orientaría sus economías hacia el mercado mundial.

Como indicábamos en el punto anterior, el proceso de industrialización en los países de mayor desarrollo económico relativo de la región, era dirigido por el capital extranjero a través de las E.T.N., concentrándose las inversiones en los sectores más dinámicos de la economía, que eran los que ex-

37. Alvaro Briones op. cit. p. 123.

38. Pedro Vuskovic: «América Latina: la crisis de un patrón...» op. cit., p. 1.413.

39. *Ibidem*, p. 1.413.

perimentaban mayor crecimiento, frente al resto de las ramas industriales que permanecían estancadas o con escaso crecimiento, y que era el «espacio económico» que le dejaban a la burguesía «nacional».

Estas ramas «vegetativas» sólo se mantenían a través de elevados niveles de protección arancelaria, ya que su escasa productividad las hacía poco competitivas a nivel internacional, de políticas cambiarias y de políticas de subsidios del Estado a industrias ineficientes. Por lo tanto, «la hipertrofia del sector dinámico, junto con el crecimiento del sector agrario, configuraron una economía marcada por las desigualdades y la desintegración».⁴⁰

Este tipo de industrialización, con tecnología y capital extranjero, inducía una estructura productiva con un elevado grado de concentración monopolista, orientando su producción hacia los grupos económicos de mayores niveles de ingreso. Ello significaba un crecimiento de las importaciones de bienes de capital para mantener el ritmo de industrialización necesario para abastecer a una proporción pequeña de la población, la de mayor renta.

Mientras, la producción de bienes-salarios se estancaba o disminuía y era necesario la importación incluso de alimentos, debido al estancamiento del sector agrario.

Todo ello unido «a la transferencia de ingresos (ganancias de inversiones directas, intereses de préstamos, pagos por tecnología, etc.) y a las amortizaciones del endeudamiento acumulado, plantearon déficits permanentes de balanzas de pagos, cuya resolución se procuró a través de nuevos endeudamientos. A este desequilibrio externo se une un desequilibrio interno generado por las tendencias inflacionarias propias del funcionamiento de dicho sistema».⁴¹

Ya desde mediados de los años cincuenta, la inflación se había convertido en un fenómeno crónico en América Latina. Durante dichos años se mantuvo una discusión académica entre la tendencia «monetarista» defendida por el F.M.I., y la tendencia «estructuralista» que defendían los autores cepalinos. Los primeros, aplicando la teoría cuantitativa del dinero, planteaban que la inflación se controlaba restringiendo la cantidad de dinero circulante, por lo que era necesario la reducción del gasto público. Los segundos, que basaban sus argumentos en los «desequilibrios estructurales» de las economías de la región, opinaban que dichas presiones inflacionistas tenían su origen en la escasez relativa de la producción de algunos productos, por lo que era necesario realizar una serie de reformas para desarrollar los sectores que producían dichos bienes.

Cuando en la década de los setenta la inflación alcanza cotas muy elevadas, de hasta tres dígitos en algunos países, dicha polémica pierde sentido, ya que las medidas aplicadas por unos y otros para hacer frente a dicho problema fracasaron totalmente, sobre todo teniendo en cuenta que este fenómeno alcanza también niveles desconocidos en los países desarrollados.

40. Roberto Pizarro, op. cit., p. 400.

41. Pedro Vuskovic, op. cit., p. 1417.

A. Briones, que rechaza las dos interpretaciones anteriores, sostiene que «la inflación surge en primer lugar como un proceso estrictamente histórico, vale decir como la expresión específica de un conjunto de determinantes que sólo encuentran posibilidades de manifestarse en un momento dado del proceso de evolución de la modalidad de acumulación que nos preocupa y que constituye en la práctica una síntesis de sus contradicciones internas una vez que estas –junto con el proceso general– alcanzan su total desarrollo».⁴²

Dichas contradicciones se traducen en primer lugar, en el atraso relativo del sector agrícola, motivado por unas relaciones de producción arcaicas, y que conducen a una oferta de productos insuficientes para proveer al resto de los sectores de la economía y por consiguiente a un aumento de los precios; en segundo lugar, la dependencia comercial, sobre todo el carácter monoprodutor de la producción agrícola, las fluctuaciones de sus precios y el control de la comercialización por parte de las E.T.N., lo cual hace inestable, y generalmente con tendencia a la baja, los ingresos por exportaciones, por lo que las insuficiencias de los mismos con emisión de dinero, genera presiones inflacionistas, tal como señalan los monetaristas; en tercer lugar, por la estructura oligopólica del sector industrial, ya que los aumentos de productividad no significan una disminución de los precios, sino un aumento de las ganancias, sobre todo de los sectores dinámicos que controlan las E.T.N.; y por último, las reivindicaciones del movimiento obrero exigiendo alzas en sus salarios, que servían de pretexto para nuevas alzas de precios.

En definitiva, «este conjunto de aspectos, operando simultáneamente, revela la complejidad del fenómeno inflacionario en América Latina y expone su ubicación histórica concreta en el proceso de desarrollo y crisis de la modalidad de acumulación “hacia adentro”».⁴³

La agudización de las contradicciones del modelo sustitutivo oligopólico anteriormente expuestas que coincide con el comienzo de la actual crisis del sistema capitalista, es causa determinante del auge del movimiento obrero y popular, que tiene lugar en este periodo. A partir del triunfo de la revolución cubana en 1959, se generalizó la lucha guerrillera urbana y rural en todo el subcontinente. A finales de la década de los sesenta, tienen lugar también determinados fenómenos políticos que expresaban el rechazo a los gobiernos instituidos, incapaces de hacer frente a la crisis económica de aquellos momentos. Tal es el caso de los movimientos militares progresistas de tipo nacionalista como en Perú el del General Velasco Alvarado en 1958, y en Bolivia con el General Torres; populistas, como la vuelta de Perón a Argentina; el triunfo de la Unidad Popular en Chile; el auge del Frente Amplio en Uruguay, etc.

Pero los programas de reforma económica no pudieron culminarse en la mayoría de dichos países, ya que fueron violentamente sustituidos por regímenes militares autoritarios, cuyas características comunes, además de la represión y la pérdida de las libertades políticas, fue dar una orientación a

42. Alvaro Briones, op. cit., p. 132.

43. *Ibíd.*, p. 137.

sus economías, con el objetivo de salir de sus «crisis de inserción» y de sus «crisis internas». En definitiva, «los fracasados intentos de resolver de modo anti-imperialista las contradicciones a que condujo el modelo productivo oligopólico; la resolución exitosa de esas contradicciones en el caso de Brasil, con base en la profundización de su modelo y en la represión... y la percepción del capital internacional de que a mediados de los setenta había caminos más claros para resolver su crisis, colocaron al capitalismo latinoamericano en un nuevo umbral».⁴⁴ Esta nueva orientación económica de América Latina aparece concretada en el modelo transnacional de desarrollo, que toma diferentes formas según las diversas peculiaridades nacionales.

Así, en el caso de los países del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay), las fuerzas armadas resolvieron las contradicciones del modelo sustitutivo oligopólico en favor del núcleo oligopólico y en contra del resto de los sectores económicos y sociales. De esta manera, el nuevo modelo económico, basado en las ideas monetaristas de la Escuela de Chicago, significó una ruptura con el proceso productivo anterior y una nueva orientación de sus economías hacia el mercado mundial, a través de las ventajas comparativas, lo que redefinía su participación en la economía mundial.

Por lo tanto, «los ejes decisivos en la nueva estrategia fueron las materias primas, los alimentos, algunos productos industriales no muy elaborados y, sobre todo, los bajos salarios, para fundamentar esa línea de exportación... esta estrategia coincidía con las proposiciones del Reino Unido, el BID y el FMI... y los grupos gobernantes de Estados Unidos y Europa...»⁴⁵

En dicho período se consolida, pues, una nueva estrategia de desarrollo, destacando por encima de todo que «el nuevo modelo productivo en proceso de implantación no constituye una respuesta coyuntural a las necesidades de la internacionalización de capital ni a las contradicciones de la lucha de clases. Es, por el contrario, un proyecto histórico, coincidente con el ciclo recesivo del capital internacional, y por lo mismo, su profundidad y extensión tienen el fin de proporcionar una respuesta estratégica y de largo plazo al desarrollo en esta región de América Latina».⁴⁶

Otra forma de resolver la crisis fue la que llevaron a cabo Brasil y México, que consolidaron una estructura industrial bastante compleja, profundizando el modelo ISI. Estos países, junto a Venezuela en los últimos años, participan dentro del sistema capitalista mundial como países intermedios o «semiperiféricos», con una función económica y política diferente a la del resto de los países de la región, lo cual lleva a una forma de articulación específica de los mismos con los países centrales. En estos casos, el capital internacional, a través de las ETN, pasan a dominar los sectores básicos de estos países, distribuyendo las diferentes actividades productivas desde una perspectiva regional.

44. Roberto Pizarro op. cit. p. 403.

45. *Ibidem*, p. 404

46. *Ibidem*, p. 404.

De esta forma, «centralizan sus plantas –en sectores de mayor complejidad– en Brasil y México, teniendo en perspectiva el conjunto del mercado regional y las exportaciones hacia los centros... (y) aunque la distribución del ingreso es muy regresiva, sus vastas poblaciones, su tradición industrial y los bajos salarios les permiten consolidar industrias en gran escala, con niveles internos muy significativos de demanda y con posibilidades de exportar producción a los propios países industrializados».⁴⁷

La intensificación del proceso de industrialización en los sectores de automotriz, electrónica, petroquímica, aceros, etc., se concentran por tanto, en Brasil y México, y aunque también sus modelos sufren una importante crisis, esta no modificará el modelo productivo sino sólo su forma.

Por otro lado, finalmente, el cuadro económico y político de Centroamérica es diferente al del resto de los países de América Latina, puesto que a partir de la segunda guerra mundial, en dicha zona no se estructuró un modelo ISI, sino otro tipo de industrialización (principalmente industrias de montaje) que se caracterizaba por elaborar sólo la fase final del producto manufacturado. Además en los años setenta, se produce en los países centroamericanos un crecimiento considerable en la industria de alimentos, que tiene que ver con la penetración de las ETN norteamericanas en el sector agroindustrial.

Por lo tanto, en el período actual de crisis del sistema capitalista, «la propia dinámica del capitalismo mundial, como las especificidades históricas nacionales, han diferenciado recientemente las formas de desarrollo capitalista de los distintos países de la región, así como sus formas de articulación con la propia economía capitalista».⁴⁸

Nos resta, por lo tanto, analizar las características generales de ese nuevo modelo de acumulación transnacional, que en palabras de A. Briones, «aún no se ha consolidado, y, en consecuencia, está sujeto a todos los cambios que pueden derivar de la acomodación definitiva de los distintos actores sociales en él. Sin embargo, las características esenciales de este nuevo patrón están ya prácticamente definidas si no consolidadas... (y es) continuación natural de muchas de las características estructurales que la modalidad anterior de acumulación impuso en estas formaciones sociales».⁴⁹

4. Características generales del modelo transnacional de desarrollo.⁵⁰

El el punto 1 de este trabajo, llegábamos a la conclusión de que la *crisis del sector externo* de los países latinoamericanos, se convertía en uno de los factores determinantes de la *crisis de sus modelos de acumulación internos*.

47. *Ibidem*, p. 408.

48. *Ibidem*, p. 408.

49. A. Briones, *op. cit.* p. 138.

50. Los trabajos pioneros sobre este tema son los de: Carlos J. Valenzuela: «El nuevo patrón de acumulación y sus precondiciones...» *op. cit.*; Alvro Briones: «Economía política del fascismo dependiente» *op. cit.*; J. Martínez y P. Vuskovic: «Once proposiciones de la situación ac-

Aquella crisis, se agudiza fuertemente a lo largo de la década de los setenta. Así, las causas que determinan la consolidación del nuevo modelo de acumulación en esa década, no sólo se debe a la reestructuración necesaria de los países centrales para salir de la crisis, y su incidencia en el creciente desequilibrio externo del modelo sustitutivo oligopólico, sino además a sus propias contradicciones internas.

Este nuevo modelo, cuyas características se definen más claramente a mediados de los años setenta, ha recibido diversas denominaciones, bastantes inconcretas por cierto, como modelo «concentrador y excluyente», «secundario-exportador», «modelo de consumo de masas sin masas», etc.⁵¹ Aunque lo importante no es el título sino el contenido de dicho modelo, aquí le denominaremos *modelo transnacional de desarrollo*, ya que entre otros factores «se basa principalmente en la incorporación extendida de capitales transnacionales, de elevada composición orgánica, y en la sobreexplotación del trabajo asalariado».⁵² Debemos especificar también, que aunque se trata de un modelo que afecta al conjunto de la región latinoamericana, su implantación y dominio se hace más evidente en aquellos países de mayor desarrollo económico relativo.

Con el objeto de clarificar la exposición del mismo, lo desagregaremos en varios puntos, que lógicamente se encuentran interrelacionados en el funcionamiento del modelo.

1) *La estructura del sector industrial: concentración tecnológica y de capitales.*

Como vimos anteriormente, el proceso de industrialización de América Latina pasa a ser controlado progresivamente por las empresas transnacionales que monopolizaban la tecnología necesaria para desarrollar los nuevos sectores productivos. El tipo de tecnología utilizado determinaba la creación de plantas de tamaño relativamente grandes, configurándose así un sector industrial donde existían unas ramas «dinámicas» además de otras «estancadas».

Este fenómeno, que ya aparecía desde finales de los años cincuenta, se consolida durante toda la década siguiente, «constituyéndose en la base del desarrollo de la nueva modalidad de acumulación interna en la que la tecnología transferida a las ramas más concentradas se diferencia de la utilización

tual de América Latina» op. cit.; Agustín Cueva: «La política económica del fascismo en América Latina» en VV.AA.: «El control político del Cono Sur» Ed. S. XXI México 1978; A. Briones y O. Caputo: «América Latina: nuevas modalidades de acumulación y fascismo dependiente» en VV.AA.: «El control político del Cono Sur» op. cit. Sobre ellos nos basaremos para elaborar este punto.

51. Véase J.C. Valenzuela, op. cit. p. 1012.

52. J. Martínez y P. Vuskovic, op. cit. p. 2.

en el período anterior, por el hecho de estar situada en los niveles más avanzados en la escala mundial».⁵³

Por lo tanto, en este modelo transnacional estamos ante la presencia de una concentración tecnológica y de capital en determinadas ramas y subramas industriales y agroindustriales, cuyas actividades están destinadas a la producción de bienes de consumo duradero, de determinadas materias primas industriales y agroindustriales y de algunas líneas de maquinaria y equipo. Todo ello constituye lo que se denomina el «*segmento concentrador y dinámico de la economía*». Pero mientras estas ramas del sector industrial son las protagonistas del crecimiento económico general de las economías de los distintos países de la región, otro grupo de actividades destinadas a la producción de bienes-salarios, van quedando cada vez más debilitadas, constituyendo el «*segmento estancado y disgregado de la economía*».⁵⁴

Este proceso creciente de concentración y diferenciación interna que ya analizaran autores como A. Pinto y P. Vuskovic,⁵⁵ se agudiza en los años setenta, principalmente en función del aprovechamiento de ventajas comparativas en relación a las actividades primario-exportadoras, en el sentido de «ligar el nuevo impulso del desarrollo del sector industrial a la actividad primaria, generando la capacidad de lograr especializaciones relativas en un nivel subcontinental y aún continental. Esta situación explica en lo esencial el impulso que ha asumido en épocas recientes la industria siderúrgica en Brasil, la de la manufactura del cobre en Chile y la petroquímica en Venezuela».⁵⁶

2) *El capital extranjero en el desarrollo industrial.*

En este modelo de acumulación se agrava el proceso de desnacionalización, sobre todo en el sector industrial, y en las ramas más dinámicas del mismo.

Esta presencia creciente del capital extranjero se manifiesta en primer lugar, a través del control monopólico de la transferencia de tecnología a las filiales de las ETN, procedentes de las matrices; y en segundo lugar, a través de la inversión directa, produciéndose una traslación de la misma desde los sectores primarios extractivos a los sectores industriales, fenómeno que ya se había iniciado desde principios de la década de los sesenta.⁵⁷

Esta inversión en el segmento concentrador y dinámico de la economía «es la que ha determinado el aumento progresivo experimentado durante los

53. A. Briones y O. Caputo, op. cit. p. 238.

54. *Ibidem*, p. 239.

55. Véase Aníbal Pinto: «El modelo de desarrollo reciente en América Latina» op. cit. y Pedro Vuskovic: «Distribución del ingreso y opciones de desarrollo» op. cit.

56. A. Briones, op. cit. p. 142.

57. La evolución de la inversión directa de EE.UU., en América Latina puede verse en Pedro Talavera: «La inserción de América Latina en la economía mundial: la visión latinoamericana». Tesis doctoral (inédita). Cap. VII.

años de crisis por el flujo de capitales autónomos netos ingresados a las economías latinoamericanas y es la que explica, en consecuencia, el aumento considerable de las transferencias de capital hacia el extranjero por concepto de pagos de servicios del capital y tecnológicos, alimentando el proceso de descapitalización y una de las principales contradicciones internas de la nueva modalidad de acumulación».⁵⁸

En definitiva, el control del sector más dinámico de la economía por parte del capital extranjero, refuerza el proceso de desnacionalización y descapitalización de las economías latinoamericanas, según podemos deducir al analizar los efectos de la inversión extranjera directa en dichos países.

3) *La realización de la producción: el mercado interno y externo.*

Este modelo de desarrollo se enfrenta a una contradicción fundamental: por un lado, se parte de una distribución regresiva del ingreso ya generada en modelos anteriores, que se agudiza en dicho modelo a causa del incremento de la tasa de explotación, lo que disminuye la capacidad de demanda de los sectores asalariados, estrechándose cada vez más el mercado interno; y por otro, la mayor demanda de los estratos superiores de ingresos son insuficientes para cubrir la producción interna.

Por lo tanto, hay que buscar un mayor acceso a los mercados externos para realizar dicha producción, por lo que «el aumento del comercio de exportación –fundamentalmente de los nuevos productos– revela un carácter doblemente funcional pues satisface simultáneamente los requerimientos planteados por el desarrollo de las nuevas formas de división social del trabajo en escala internacional y aquellos que se plantean como una de las condiciones necesarias para la consolidación del segmento concentrador y dinámico en el seno de las formaciones sociales latinoamericanas».⁵⁹

Resulta básico, pues, para el funcionamiento del modelo de expansión de los mercados externos, que viene, a su vez, determinado por varios factores: el primero, depende de la dinámica del mercado capitalista mundial, aunque la crisis actual no favorece el crecimiento de dichos mercados, lo que implica un obstáculo importante que condiciona el funcionamiento del citado modelo; el segundo de los factores se refiere a la nueva distribución geográfica internacional de las actividades industriales de las ETN, en función de criterios de ventajas comparativas y del desarrollo relativo de cada país, lo cual tendrá un efecto desigual en las diversas regiones y países de América Latina; y el tercero, relacionado con el anterior se refiere a la distinta capacidad de los países para atraer al capital extranjero y por lo tanto para instalar determinadas actividades industriales, lo cual agudiza los desequilibrios económicos en la región y acentúa el fenómeno del subimperialismo.⁶⁰

58. A. Briones, op. cit. p. 147.

59. Ibídem, p. 148.

60. Véase C.J. Valenzuela, op. cit. p. 1013.

4) *La tasa de ganancia y la tasa de explotación.*

Las ramas dinámicas del sector industrial se caracterizan por una elevada composición orgánica del capital, como consecuencia de la utilización de un mayor nivel tecnológico que provoca una tendencia a la caída de la tasa de ganancia. Como dicen A. Briones y O. Caputo, «una tasa de ganancia creciente, objetivo básico de la dinámica capitalista, está presente como elemento central en la motivación del capital extranjero en la nueva modalidad de acumulación interna, con el significado adicional de su importancia en cuanto elemento de reactivación económica en las actuales condiciones de crisis internacional».⁶¹

Para contrarrestar dicha tendencia, el modelo transnacional desarrolla varios mecanismos: en primer lugar, el aumento de la tasa de explotación, a través de: i) la disminución del valor de la fuerza de trabajo, reduciendo el valor de los bienes-salarios a partir del incremento de la productividad agrícola (capitalización del sector agrícola), ii) la intensificación de la jornada de trabajo y la prolongación de la misma, y iii) la reducción de los salarios reales, que se ve impulsada por la expansión de la oferta; y en segundo lugar, la masiva transferencia de plusvalía en favor de las ramas más dinámicas, debido a su mayor productividad y al carácter monopólico de dicho sector dinámico.

Resumiendo, la elevación de la tasa de plusvalía y el carácter monopólico del sector dinámico por el capital extranjero, son condiciones «sine qua non» para el funcionamiento del modelo. Pero la imposición de los objetivos de éste «dependerá de la correlación de fuerzas políticas entre los distintos sectores sociales. Es aquí, en consecuencia, donde se encuentra la base de explicación última de las formas políticas en que se apoya el esquema, las cuales, al estar destinadas de manera estricta a satisfacer los intereses del gran capital permiten, finalmente, que la tasa de explotación evolucione aceleradamente en un sentido desfavorable a los trabajadores».⁶²

5) *El carácter estructural del paro y el subempleo.*

El problema del paro se convirtió en un fenómeno crónico y permanente desde los inicios del proceso de industrialización en todo el subcontinente. El desarrollo del modelo transnacional agrava aún más dicho problema, que resultará inherente a su propio funcionamiento.

En primer lugar, la capitalización del sector agrario, al racionalizar los procesos productivos, produce un incremento de la producción agrícola, pero provoca una disminución de los asalariados, que se desplazan a las ciudades en busca de empleo, aumentando así la oferta global de fuerza de trabajo desocupada; en segundo lugar, el estancamiento del sector disgregado y estancado en las economías, producido por la disminución de la demanda

61. A. Briones y O. Caputo, op. cit. p. 241.

62. *Ibidem*, p. 242.

de sus productos a causa de la pérdida de poder adquisitivo de la clase trabajadora, desplaza también mano de obra, por lo que aumenta aún más dicha oferta global.

Por otra parte, los únicos sectores que demandan fuerza de trabajo, se encuentran en el segmento concentrador y dinámico de la economía, aunque dicha demanda esté determinada por la utilización de una tecnología avanzada. Por ello, aunque se generan nuevos empleos, su volúmen es muy inferior a la mano de obra desplazada de los otros sectores productivos.

De manera que esta situación de desequilibrio entre la oferta global creciente y la demanda limitada de fuerza de trabajo, responde al *carácter estructural* que adquiere el problema del paro en este modelo.

6) *La capitalización del sector agrario.*

Este modelo impulsa el desarrollo capitalista de la agricultura, que de esta manera intenta superar el atraso histórico relativo de dicho sector, y era por lo tanto una fuente de problemas para el funcionamiento del modelo anterior (presiones inflacionarias y limitación al proceso de industrialización.)

Estas transformaciones del sector agrícola se configuran dentro de las nuevas formas que asumen los países latinoamericanos en la división internacional del trabajo: el desarrollo de determinadas actividades agrícolas orientadas hacia la agroindustria, se integra dentro del sector más dinámico de sus economías, que controla el capital extranjero.

Esta capitalización juega también un papel importante en la determinación del valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, actúa como factor contrarrestante de la caída de la tasa de ganancia, al permitir un incremento del volúmen y composición de la oferta agrícola. Ello hace disminuir el valor de dichos bienes, que constituye la parte esencial del consumo de los sectores asalariados.

Por otra parte, el desarrollo de este sector permite ampliar el mercado interno de maquinarias y equipos industriales necesarios para su capitalización, lo cual estimula al sector industrial de dichas economías. El resultado de este proceso es que «la estructura que probablemente desarrollará el sector agrícola reproducirá aquélla de la industria, verificándose el desarrollo de un sector de alta concentración de capitales junto a la mantención de una suerte de economía campesina de subsistencia que por sus características podrá no verse afectado seriamente por el proceso de concentración».⁶³

7) *El patrón de distribución del ingreso.*

El proceso creciente de concentración del ingreso en favor de la burguesía monopólica se convierte en una condición y un efecto del funcionamiento del modelo transnacional de desarrollo. Para A. Briones, «en las condicio-

63. A. Briones y O. Caputo, op. cit. p. 245.

nes que crea el desarrollo de la nueva modalidad de acumulación, promovieron una concentración creciente del capital y la producción con base en la concentración del uso de la tecnología punta y del aumento progresivo de la tasa de ganancia y de la tasa de explotación en un segmento de la economía, el proceso general de reproducción capitalista tiende a caracterizarse y sintetizarse en un fenómeno central: la concentración progresiva del ingreso en el seno de la formación social». ⁶⁴

Este proceso de concentración del ingreso se lleva a cabo, en términos generales, en primer lugar, favoreciendo a una fracción de la burguesía, la burguesía monopólica que controla los sectores dinámicos de la economía, puesto que buena parte de la pequeña y mediana burguesía que se sitúa en el segmento disgregado y estancado, se ven afectados negativamente por la aplicación del modelo, además de que «la pequeña burguesía independiente (industrial, comercial y agraria) también opera transfiriendo excedentes —e incluso parte de su producto necesario— en favor de la cúpula oligopólica»; ⁶⁵ y en segundo lugar, va en contra de los trabajadores asalariados, que cada vez ven más reducida su participación en el ingreso total de las economías de sus países.

Por otra parte, la recomposición de la oferta global que sustituye la producción de bienes-salarios por bienes de consumo durable o de tipo suntuario y la necesidad de realizar internamente la misma, condiciona la distribución del ingreso, favoreciendo el poder adquisitivo de los sectores que consumen dichos bienes. De todas formas, la demanda interna de los mismos, es relativamente reducida, por lo que resulta básico la necesidad de buscar mercados externos, como ya vimos anteriormente.

8) *El papel del Estado en el modelo.*

Cabe decir que dentro del funcionamiento de este modelo, la actividad económica del Estado resulta imprescindible, principalmente a partir de: la creación de economías externas de carácter productivo y financiero; de su vinculación al capital extranjero a través de su participación en las empresas transnacionales; de la orientación del gasto público para superar los problemas de realización y contrarrestar así la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, al mismo tiempo que reduce los gastos de tipo «social» y redistributivo, etc.

Mientras que en el anterior modelo, el Estado necesitaba hacer concesiones tanto a la oligarquía como a las pequeñas y medianas empresas de escasa rentabilidad, a través de diversas políticas de protección, subsidio, etc., en el modelo transnacional «las actividades normativas, productivas y financieras del estado, en este contexto, se ponen ahora al servicio exclusivo de la valoración del capital en el sector monopolista de la economía, es decir

64. A. Briones, op. cit. p. 168.

65. C.J. Valenzuela, op. cit. p. 1012-3.

en el segmento concentrador y dinámico y, en tal carácter, pasan a constituirse en uno de los pilares fundamentales de la nueva modalidad de acumulación».⁶⁶

5. La crisis del modelo transnacional de desarrollo de América Latina.

La ampliación de este modelo implicaba la destrucción de las estructuras anteriores, el cual se realizaba a través de determinadas políticas económicas a corto plazo, llamadas políticas de «shock», que se resume en una política de estabilización y de centralización de capitales.

Como dice A. Briones, «es con relación a Brasil y Chile, en consecuencia, que se puede estudiar con mayor facilidad la aplicación de la política económica que pretende crear las condiciones para la consolidación de la nueva modalidad de acumulación en América Latina».⁶⁷

Brasil fue el precursor de estas políticas, que preparaban al país para la aplicación del modelo transnacional de desarrollo, al ponerse en práctica en los años comprendidos entre 1964 y 1958. Chile aplicaría posteriormente este mismo tipo de políticas, con el gobierno militar del General Pinochet, entre 1973 y 1976.

Con estas políticas, «se trata de desmontar todo el complejo aparato de proteccionismo estatal mantenido durante tres o cuatro décadas anteriores y de exponer, sin esta protección, a la economía nacional a la competencia internacional a fin de fortalecer en ella el nuevo segmento concentrador y dinámica y eliminar al sector de empresas «ineficientes»... se persigue también la promoción de un proceso acelerado de desvalorización de la fuerza de trabajo... y se trata por último —y ésta es la principal función de la crisis inducida— de generar una situación de disminución de la tasa de ganancia, medida que permite a las empresas más grandes absorber a aquellas más pequeñas que no pueden resistir el impacto de la crisis».⁶⁸

Pero si bien estas políticas de transición resultan coincidentes en ambos países (política de estabilización y de concentración), el programa económico a largo plazo resulta divergente, ya que aunque «la diferencia no está en la lógica de la acumulación... (si) está en la lógica de la realización. El caso de Brasil está concebido, al menos parcialmente, en términos de una expansión del *mercado interno*. En el caso de la concepción del modelo en la Junta de Chile, está hondamente presente y con más brutalidad el problema de la acumulación por incremento de la explotación, pero además, la realización está concebida en función de la perspectiva de los *mercados internacionales*».⁶⁹

66. A. Briones, op. cit. p. 168.

67. *Ibidem*, p. 178.

68. *Ibidem*, p. 173.

69. Comentario de Fernando Fajnzylber al artículo de A. Briones y O. Caputo, op. cit. p. 276.

Esta diferencia, a su vez, implica un papel diferente del Estado en ambos modelos, ya que por un lado, el Estado brasileño estimula y refuerza la infraestructura y el mercado productivo y financiero, puesto que su ámbito está en el mercado interno, mientras que por el contrario, para el Estado chileno, no resulta necesario el apoyo a la industria nacional ni a las obras de infraestructura relacionadas con el sector industrial, ya que su expansión se encuentra en el mercado externo. En definitiva, como dice F. Fajnzylber, «hay dos rasgos comunes en la política del nuevo bloque dominante: estabilización y centralización; pero hay por lo menos dos diferencias básicas; el ámbito en el cual se efectúa la expansión, y el papel del estado».⁷⁰

Finalizada la etapa de estabilización en *Brasil*, a partir de 1968 comienza una etapa de crecimiento económico, que alcanzó sus niveles más elevados entre 1970 y 1973, y que llegó a denominarse «*milagro brasileño*». Este éxito coyuntural de la economía brasileña fue suficiente para exportar el «modelo brasileño» al resto de los países de América Latina.⁷¹ Pero a partir de 1974, surge una nueva crisis de este país que se concreta, entre otros aspectos, en un incremento enorme del déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos (de -1.862 millones de dólares en 1973 a -7.127 millones de dólares en 1974, parte de la cual es debida al pago de la «factura petrolera») y en un incremento de la inflación (15,7% en 1973 y 34,5% en 1974).

Esta situación de crisis que se mantiene a lo largo de la década de los setenta, no sólo responde a las contradicciones propias del funcionamiento del modelo, sino también a los efectos de las formas de inserción de la economía brasileña en la economía mundial. Estos efectos se manifiestan en primer lugar, en el déficit creciente en la balanza comercial y de servicios corrientes, debido al incremento de las importaciones (sobre todo de bienes de producción necesarios para desarrollar las ramas industriales dinámicas) y al pago de servicios de transporte y seguros; y en segundo lugar, en el déficit creciente de la balanza de servicios financieros, al aumentar las salidas de divisas en concepto de beneficios e intereses del capital extranjero, lo que se traduce en una descapitalización creciente. Todo ello tiene su manifestación

70. *Ibidem*, p. 278. Sobre los programas de estabilización puesto en práctica por Brasil entre 1964 y 1966 y en Chile entre 1973 y 1977, puede consultarse el trabajo de Alejandro Foxley: «Inflación con recesión: las experiencias de Brasil y Chile» Trimestre Económico n.º 188. Oct.-Dic., 1980. México.

71. Sobre el proceso de desarrollo económico del Brasil a partir del golpe de Estado de 1964, puede consultarse: Celso Furtado: «El modelo brasileño de subdesarrollo» en «El desarrollo económico, un mito» Ed. S. XXI México 1975; Jorge Serra: «El milagro económico brasileño ¿realidad o mito?» Ed. Periferia. Buenos Aires 1972; Vania Bambirra y T. Dos Santos: «Dictadura militar y fascismo en Brasil» en VV.AA.: «El control político del Cono Sur» op. cit. Theotonio Dos Santos: «La crisis del milagro brasileño» Comercio Exterior, vol. 27 n.º 1 Enero 1977 México; Carlos Lessa: «La hegemonía del capital financiero» Economía de América Latina n.º 4 CIDE Marzo 1980, México; María C. Tavares: «La dinámica cíclica de la industrialización reciente del Brasil» Trimestre Económico n.º 185 En-Mar. 1980; José Serra: «La trayectoria económica brasileña: ciclos y cambios estructurales» Mimeo CECADE México D.F. 1980-81; M.C. Tavares y A. Teixeira: «La internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña» Revista de la CEPAL n.º 14 Agosto 1981.

en el déficit de la balanza de cuenta corriente de la balanza de pagos. El ejemplo de Brasil resultará representativo de las limitaciones con que funciona el modelo de desarrollo transnacional en los países de América Latina.

Por otra parte, *en el caso de Chile*, después de la crisis inducida por las políticas de estabilización (entre 1973 y 1976), se pone en práctica el modelo transnacional con una clara tendencia neoliberal. En los primeros años y hasta 1980, tiene un relativo «éxito económico», medido por el crecimiento del PIB o el control de la inflación y el déficit fiscal, lo cual induce a los autores monetaristas a hablar de «*milagro chileno*». Pero al igual que ocurrió en Brasil, el modelo chileno empieza a tener dificultades serias a partir de 1981. El «milagro chileno» apenas había durado cuatro años.⁷²

El fracaso del modelo neoliberal también se repite en los primeros años ochenta en países como Uruguay⁷³ y Argentina,⁷⁴ que aunque con algunas diferencias respecto a Chile, aplicaron el citado modelo durante la segunda mitad de la década de los setenta.

72. Sobre el desarrollo económico chileno posterior al golpe de Estado militar de Pinochet, puede consultarse: Carlos J. Valenzuela: «El nuevo patrón de acumulación y sus precondiciones. El caso chileno: 1973-76» op. cit.; Armando Arancibia: «Chile 1973-78 la vía chilena a la pauperización y a la dependencia» *Economía de América Latina* n.º 1 Sep. 1978 CIDE, México; Fernando Fajnzylber: «Reflexiones sobre el modelo económico de la Junta» *Cuadernos de Marcha* n.º 7 Mayo-Jun. 1980 México; T. Moulían y Pilar Vergara: «Estado, ideología y políticas económicas en Chile: 1973-78» *Estudios CIEPLAN* n.º 3 Junio 1980, Santiago de Chile; Alejandro Foxley: «Hacia una economía de libre mercado: Chile 1974-79» *Estudios CIEPLAN* n.º 4 Nov. 1980, Santiago de Chile; Gonzálo Martner: «La economía chilena en la década de los setenta» *Rev. Chile-América* n.º 64-65 1980, Roma; Sergio Bitar: «Chile 1973-80 política económica para que un nuevo modo de acumulación» *Rev. Chile-América* n.º 64-65, 1980 Roma; Aníbal Pinto: «Chile: el modelo ortodoxo y el desarrollo nacional» *Trimestre Económico* n.º 192 Oc-Dic. 1981, México; Aldo Ferrer: «El monetarismo en Argentina y Chile» *Comercio Exterior* n.º 1 y 2, Enero-Febrero 1981, México; Pedro Vuskovic y A. Arancibia: «Chile: el derrumbe de otro mito económico». *Le Monde Diplomatique*, en español. Enero 1982, México. Además deben consultarse las revistas chilenas de información general «Hoy» y «Mensaje», donde aparecen análisis de coyuntura económicos y políticos de Chile.

73. Sobre la aplicación del modelo «neoliberal» en Uruguay puede consultarse José M.ª Quijano: «Uruguay: balance de un modelo friedmaniano» *Comercio Exterior*, vol. 28 n.º 2 Feb. 1978, México; Luis E. González y J. Notaro: «Alcances de una política estabilizadora heterodoxa. Uruguay 1974-78» Mimeo. Latin American Program. Washington Junio 1979; Samuel Lichtenstejn: «Tendencias y creencias sobre la economía uruguaya» *Cuadernos de Marcha* n.º 1 Mayor-Junio 1979, México; Danilo Astori: «La política económica vigente en Uruguay: reajuste interno y reinsertión internacional» *Economía de América Latina* n.º 6 1981, México; Danilo Astori: «Tendencias recientes de la economía uruguaya» CIEDUR, Montevideo 1981; Carlos Abalo: «Un largo viaje hacia la sombra» *Comercio Exterior*, vol. 32 n.º 5 y 6, Mayo-Junio 1982, México; VV.AA.: «Uruguay: dictadura y realidad nacional» *Estudios y Perspectivas* 3 Ed. Ereusa, México 1981.

74. Sobre la situación económica argentina después del golpe militar de 1976, puede consultarse: Carlos Abalo: «Notas sobre el carácter actual del capitalismo argentino» *Cuadernos de Marcha* n.º 2 Jul-Ag. 1979; M. Botzman, E. Lifschitz, M. Renzi: «Argentina: autoritarismo, libre-cambio y crisis en el proceso actual» *Economía de América Latina* n.º 2 Marzo 1979 CIDE, México; Aldo Ferrer: «El retorno del liberalismo: reflexiones sobre la política económica vigente en la Argentina» *Desarrollo económico* n.º 72 1979, Buenos Aires; Lucio Geller: «Argentina: la ofensiva del 76» *Economía de América Latina* n.º 3 Sept. 1979 CIDE México; E. Lifschitz: «Ar-

En resumen la nueva modalidad de acumulación en sus diferentes formas de aplicación (modelo brasileño y chileno, como estereotipos), comienza a dar muestras de su fracaso a finales de la década de los setenta. Un factor determinante del fracaso del modelo transnacional de desarrollo, que se confirmará por los resultados económicos de las economías latinoamericanas en los primeros años ochenta, es de nuevo *la crisis del sector externo*, o sea los efectos negativos de las formas de inserción de dichas economías en la economía mundial, según hemos deducido a lo largo de este trabajo.

La prolongación de la crisis económica internacional durante la década de los setenta y los primeros años ochenta, acaba deteriorando sensiblemente los desequilibrios externos de los países latinoamericanos y agudizando las presiones inflacionistas, bloqueando así el desarrollo económico de estos, cuyos gobiernos se ven impotentes para hacer frente a la crisis externa e interna en la que están inmersos.

Numerosos políticos y científicos sociales de toda la región claman en los diferentes foros internacionales por la modificación de los patrones de acumulación actuales y por nuevas formas de relación económica con los países desarrollados, que superen sus actuales efectos negativos y que conduzcan irremediabilmente al fracaso de los patrones anteriores.

La crisis del modelo transnacional de desarrollo también desemboca en una crisis de las relaciones sociales de producción.

La mayoría de la población, marginada de las ventajas económicas en los años de mayor crecimiento de los distintos países, se enfrenta a los gobiernos fuertemente autoritarios (civiles y militares), que dirigen en la actualidad la mayoría de los países latinoamericanos, reclamando la constitución de gobiernos civiles democráticos, que puedan hacer frente a la actual situación de crisis interna y de inserción en la economía mundial.

gentina: éxitos y fracasos de la política económica de la Junta Militar», Cuadernos de Marcha n.º 2 1979, México; Juan Sourrouille: «La apertura comercial y las reformas arancelarias bajo Martínez de Hoz» Mimeo CECADE. México 1980-81; Carlos Abalo: «Argentina 1976-81. Objetivos y resultados de la política económica» Comercio Exterior, vol. 31 n.º 6 y 9, Junio y Sept. 1981; Adolfo Canitrot: «Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionista y apertura económica en la Argentina, 1976-81». Desarrollo económico n.º 82 Jul-Sep. 1981, Buenos Aires; Aldo Ferrer: «La economía argentina al comenzar la década de 1980» Trimestre Económico n.º 192, Oc-Dic. 1981. México.