

La nueva industrialización en América Latina y las empresas transnacionales

Adolfo Dorfman Economista argentino. Consultor de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y de Naciones Unidas.

Estructura actual y evolución reciente

En el último cuarto de siglo las estructuras industriales de América Latina han experimentado modificaciones esenciales, sobre todo en los principales países del continente, aunque algunos de los medianos tampoco permanecen ajenos a los cambios. Las características prominentes de los mismos consisten en que las industrias de alimentación y vestuario - que responden a las necesidades más perentorias de la población - van declinando sensiblemente su incidencia en el aparato productivo industrial, para ceder su lugar a las industrias más básicas, de "punta", tales como las metalmecánicas (incluyendo en éstas la fabricación de maquinarias, equipos y vehículos) y las químicas y afines. En buena cuenta son las industrias de bienes de capital y de los principales insumos industriales las que toman la delantera.

Este fenómeno no es exclusivo para América Latina y se observa así mismo en el resto del Tercer Mundo, con casi igual intensidad y dirección según las regiones. Más aún, tendencias similares se perfilan también en los países más industrializados, con la importantísima salvedad de que mientras en estos últimos ello refleja que menores proporciones del gasto personal se orientan a satisfacer las necesidades elementales y montos crecientes a consumos de bienes duraderos, al confort, a una vida más holgada, en los países económicamente menos desarrollados tal situación marca a fuego la insuficiente demanda efectiva de la empobrecida población. Esa demanda deprimida, con sus pavorosos índices de destrucción, mortandad infantil, vivienda subhumana, constituye la principal valla para asentar un desarrollo más intenso de todo el aparato industrial latinoamericano, incluidas sus ramas más dinámicas que ahora van tomando una rápida delantera.

El cuadro N° 1 ofrece una idea de los cambios operados en el último cuarto de siglo en América Latina.

El cuadro N° 2 ofrece una visión algo más pormenorizada para grandes grupos de países de diferente desarrollo. Dentro de cada uno de estos grupos existen naturalmente diferencias, a veces importantes, que obedecen a condiciones propias, pero este hecho no oscurece la conclusión general.

El análisis de los datos que preceden revelaría el drástico descenso relativo de las industrias vegetativas, aún en los países chicos, a lo que cabe agregar que el incremento en valor absoluto no ha sido muy notable debido a las circunstancias limitantes a que se ha aludido más arriba, y el aumento de las ramas más significativas de bienes intermedios y de la variada gama de los metalmecánicos. Pero la composición de estos últimos es muy ilustrativa: mientras en los países más grandes ello se debe tanto a los cambios de estructura (bienes de capital, como maquinarias y elementos de transporte) como a la mayor demanda para bienes duraderos de consumo, en los más chicos es la demanda de las tenues capas de ingresos privilegiados el factor decisivo y de allí su fragilidad.

Agreguemos para mayor clarificación y abundamiento que entre 1950 y 1980 las ramas dinámicas por excelencia, constituidas por las industrias que elaboran bienes duraderos de consumo, maquinarias, equipos y vehículos, y los más destacados bienes intermedios siderúrgicos y químicos pesados, pasan de un 20% a cerca del 50% del producto bruto industrial de América Latina. En el mismo período, tomando sólo maquinarias, equipos, vehículos, se da el salto de 6% a 20%, en tanto que alimentación y vestuario caen del 39% a no mucho más del 20% del total. Por consiguiente, ambas agrupaciones aportan valores similares de producto, pero su significado es profundamente disímil, a todos los niveles que se quiera considerar, inclusive el ocupacional.

En esos treinta años el producto bruto del sector industrial latinoamericano ha crecido más de seis veces (nivel que hubiese podido ser cercano a siete a no ser por la declinación en algunos países importantes) con tasas anuales semejantes al promedio mundial, pasando su incidencia en el mundo de casi 4% en 1950 a casi 5% en 1980.

La tasa de crecimiento industrial en este período fue la más alta entre los sectores productivos - un 7% -, lo que compensa el relativo estancamiento o lento progreso de otros y explica el hecho de que el grado de industrialización del continente (que mide la proporción del producto bruto industrial con respecto al global interno) pase del 18 al 25%, en tanto que en el grupo de los tres países más grandes (Argentina, Brasil, México) se eleve del 22 al 30%.

La "exportación de industrias"

La situación actual, en cierta medida, se preanuncia en una etapa anterior, que es legítimo denominar de "exportación de industrias" hacia América Latina desde los centros industriales, y que continúa la época que se había caracterizado por la exportación de capitales y mercancías de bienes determinados, con la que se concatena e imbrica en muy variadas formas.

Esa etapa tiene sus primeros tímidos comienzos en la década de los años veinte, para tomar considerable cuerpo en los treinta, bajo el imperio de factores de va-

riada índole - muchos de ellos concurrentes y predominantemente externos al sector industrial propiamente dicho, que hace factible la llamada "sustitución de importaciones". Pero, además de las sustituciones sencillas - o al menos no demasiado complicadas desde el punto de vista tecnológico en las ramas alimenticias y del vestuario, en los países más adelantados de América Latina tiene lugar el arraigo y consolidación de ramas directa o indirectamente vinculadas con las nuevas actividades que están en pleno auge en la época. Son esas principalmente las que se generan en torno al automotor y a la energía eléctrica. Así, surgen plantas que ensamblan partes importadas de automotores, talleres que fabrican algunos componentes o se dedican a reparaciones (o que combinan varias operaciones de índole similar), fábricas de llantas y pinturas, refinерías de petróleo (importado y nacional), las de cables, alambres, ampolletas eléctricas y una extensa gama de artículos electromecánicos para el hogar, y otros.

Las tecnologías incorporadas en esas traslaciones son, naturalmente, mucho más sofisticadas, si bien no corresponden en todos los casos a los niveles más altos prevalentes en los centros de los que proceden, ni se extienden a la totalidad de las operaciones fabriles. Las actividades complementarias a aquellos asentamientos industriales se realizan a menudo en empresas nacionales, pero el grueso del capital y del "know-how" es importado. Bueno es recordar que, por la misma época, la salud comienza a perfilarse como una preocupación social y, en consecuencia, todo lo atingente a su mantenimiento se vuelve buen negocio. Algo similar acontece con la cosmética. Así, se multiplican los laboratorios que se dedican a mezclar, combinar o preparar sustancias pertenecientes a esos rubros, del más variado espectro, pero siempre bajo la misma égida foránea de firmas líder en el mundo.

Un rasgo interesante que se advierte por aquellos años es que, a la par del establecimiento de filiales directas de las casas matrices de los Estados Unidos y de Europa Occidental, apéndices que responden en todo a los dictados desde el Centro, comienzan a vislumbrarse ejemplos de la exportación de conocimientos tecnológicos, no acompañados de capitales de fuera. Se trata de la concesión de licencias de fabricación, que tanto auge habría de adquirir en las décadas recientes con la difusión de operaciones de las compañías transnacionales. En los años 50 se retoma esa tendencia de la preguerra inmediata, para adquirir singular empuje en los 60 y, especialmente, en los diez años que terminan.

Como raíces y objetivos de esa exportación de industrias debe señalarse la meta de la conquista de los mercados desde adentro en los principales centros de consumo latinoamericanos, o recuperar los que se estaban perdiendo al abrigo de la elevada y creciente protección arancelaria. Esta, a su vez, fue motivada en no escasa medida, por los fuertes desequilibrios de la balanza comercial y de pagos, como principal - y a veces único - incentivo para el establecimiento industrial, en ausencia de un instrumental coherente de fomento en ese campo.

Así, pues, transcurridos los ajustes del período posbélico inmediato, y más concretamente hacia 1955-60, se inicia una vigorosa transferencia de empresas industriales a América Latina, con la característica diferencial - con respecto a la etapa de exportación de industrias en la preguerra, de que Estados Unidos pierde su casi hegemonía en este campo, ya que a las inversiones de ese origen se suman numerosas empresas europeas y, mucho más recientemente, del Japón.

Pero las circunstancias internacionales han cambiado, y se modifican también los esquemas en muchos países del Tercer Mundo, motivando la aparición de nuevas modalidades en esas inversiones industriales. Mencionemos las más significativas, que tornan el período actual cualitativamente diferente del que transcurrió bajo el rótulo de "exportación de industrias" en aquel período anterior a la guerra. Entre ellas figuran: el creciente rol de las empresas transnacionales, que ejercen verdadero monopolio u oligopolio en sus respectivos campos de actividad; altos costos del capital; elevada tecnología y mecanización (incluyendo la computarización) de las nuevas instalaciones, con alta densidad de capital y poca en lo que respecta a la mano de obra, con claro vuelco en las especializaciones requeridas; frecuentemente, desfavorable relación de los términos de intercambio exterior, con la excepción - durante un lapso que parece tocar a su término - de los países exportadores de petróleo; el traslado de tecnologías nuevas se efectúa con sesgos de genuino dominio, tendencia neta difícilmente reversible en ausencia de políticas congruentes de auténtico fomento de la industrialización nacional, en los países receptores; pierden importancia los nuevos aportes de capital fresco del exterior, primando las ganancias reinvertidas en la sucesiva capitalización de empresas ya establecidas, hecho que denota claramente que el origen de los fondos radica en las operaciones en mercados locales, en medida muy abultada; la ola de adquisiciones de industrias de origen y capital nacional, provocando una preocupante "desnacionalización de la industria"; de singular importancia es la apertura de mercados regionales mediante varios esquemas de integración que operan en América Latina.

Como dato liminario ilustrativo mencionemos que las dos terceras partes del stock de capital de las empresas extranjeras en industrias de América Latina, por largos períodos tienen su origen en la reinversión de ganancias, y que las remesas para costear los derechos por licencias, patentes, etc. representan un orden del 10% de las ganancias totales.

Pero veamos un poco más de cerca el cuadro dentro del cual se insertan esos capitales y tecnologías extranjeras. Sus características principales son la preeminencia de las ramas dinámicas de la estructura industrial latinoamericana, hecho que arrastra - debido a la existencia de importantes brechas en la misma crecientes déficits en el comercio exterior, mediante el mecanismo de abultadas importaciones de bienes de capital e insumos de materiales intermedios metálicos y químicos. Súmese a lo anterior los agigantados desequilibrios en el balance de pagos debido al pavoroso endeudamiento exterior, que se manifiesta en pesadas amortizaciones y servicios de la deuda externa y a los que no son ajenas las transferencias de

ganancias que corresponden a las inversiones privadas directas, y a los pagos por servicios y tecnologías que se mencionaron más arriba.

Las nuevas industrias y las exportaciones

Ya nos referimos con anterioridad a los cambios operados en la estructura industrial latinoamericana desde la posguerra. Puntualicemos que ellos quedan definidos por las siguientes cifras: el volumen de producción de las ramas alimentación y vestuario aumenta no mucho más de tres veces en ese período, mientras que la que corresponde a la metalmecánica y química en conjunto es de doce veces y el rubro maquinaria, equipos, vehículos, solamente alcanza a unas quince veces de aumento. Por su importancia estratégica, detengámonos en la exportación de productos industrializados, que se observa en los cuadros 3 y 4.

En ellos se desprende que la tasa anual de incremento en el comercio de manufacturas en esos veinte años fue superior al 16% mientras que la elasticidad de esas exportaciones con respecto al producto industrial superó 2.1, índice que denota una pujanza inusual.

Por otra parte, debe señalarse que el mayor volumen del intercambio de manufacturas en el comercio exterior tiene por escenario el ámbito regional y - excluyendo los alimentos y textiles se practica en las ramas química y maquinarias, equipo y vehículos. Es allí, precisamente, donde predominan las empresas transnacionales, centradas en automotores, electrónica, medicamentos, sustancias químicas básicas (incluyendo petroquímica). De allí puede deducirse que los pactos regionales, sobre todo en el ámbito de ex-ALALC, beneficia sobremanera a esas industrias de capital foráneo. Bueno es recordar, además, que al abrigo de la cláusula de nación menos desarrollada se instalan filiales en esos países (Bolivia, Paraguay, Ecuador) para exportar al resto de la región.

Del cuadro N° 4 se desprende la notable evolución ascendente de las exportaciones de manufacturas en la región, con énfasis en bienes de capital. Aproximadamente un 80% de los valores consignados corresponde a ALALC y el resto a esquemas menores de integración (Pacto Andino, Centroamericano, del Caribe). Las exportaciones de ese tipo fuera del área son muy poco significativas y con escasas perspectivas para mejorar debido a las restricciones impuestas por los países más industrializados del mundo.

Ese crecimiento de las ramas industriales dinámicas a que hemos aludido reiteradamente en lo que antecede posee indudablemente elementos altamente positivos, desde el momento en que cierra las brechas en la estructura interna, favoreciendo la integración vertical del sistema, su mayor cohesión interna, ahorro de divisas, cierta difusión de tecnologías. Pero sería erróneo perder de vista que el desarrollo de ese tipo de industrias centradas en los materiales de transporte, en una amplia gama de productos de consumo duradero (sobre todo electromecáni-

cos) y en un número importante de materiales intermedios, se hace por el mecanismo de la instalación de filiales de empresas extranjeras y la concesión de licencias de fabricación de las más variadas características (o, como caso extremo de un consumismo pernicioso, licencias comerciales), contenidas a menudo dentro de "paquetes tecnológicos", cuya conveniencia íntegra - sin "desatar" - es, a veces, dudosa.

Si bien los capitales extranjeros no predominan cuantitativamente sobre el conjunto de las industrias latinoamericanas (su incidencia global podría apreciarse entre un 10 y 20%, algo variable según los países) lo hacen notoriamente en esas ramas, que van adquiriendo cada vez más vigencia y son de elevada intensidad de capital. Agréguese a lo anterior que, al no cerrar totalmente dentro de las fronteras nacionales - o acaso regionales - los circuitos o ciclos de fabricación desde el origen de las materias primas (que no es necesariamente el desideratum de todos los casos, pero sí una posición deseable cuando se conjugan las condiciones naturales, sociales y de mercado que lo hagan factible o lo favorezcan en alto grado), esas implantaciones introducen tensiones y desequilibrios externos, vulnerabilidades, por vía de las necesarias importaciones de ciertos insumos fundamentales y de una proporción -a menudo muy elevada - de bienes de capital, todo lo cual provoca déficits en la balanza comercial.

Podría concluirse que, dentro de la "apertura" de las economías, como objetivo proclamado y llevado a cabo en lustros recientes en varios países latinoamericanos - que se manifiesta singularmente en la drástica reducción, cuando no abolición, de la protección aduanera, que en el pasado constituyó un importante instrumento de radicación y afianzamiento de numerosas ramas industriales - hace propicia ahora la desaparición de numerosas industrias nacionales, acompañada del reforzamiento o ingreso de las extranjeras, que importan elevadas proporciones de sus insumos industriales intermedios metálicos y químicos y los bienes de capital.

Esta tendencia al aumento de actividades manufactureras de origen extranjero se ve favorecida también por la relativa relocalización de industrias en el mundo, atendiendo a las crecientes preocupaciones por evitar la contaminación ambiental en los países de origen. La redistribución internacional de industrias que se hace bajo ese signo tiende a trasladar hacia la periferia aquellas actividades que se basan en un más avanzado acondicionamiento de materiales primarios con destino industrial, mayor contenido de mano de obra y menor ingrediente tecnológico, para concentrar cada vez más en los centros industriales las de alta densidad tecnológica y de capital. No existen evidencias claras todavía de que aquellas preocupaciones se hubiesen traducido en importantes aportes nuevos a la estructura industrial latinoamericana, pero se advierte ya la aparición de algunos elementos.

Evolución de las inversiones extranjeras

Veamos más de cerca el curso de las inversiones extranjeras en América Latina, en sus rasgos más salientes.

Es bien conocido el hecho de que, tradicionalmente, esas inversiones de los países capitalistas más desarrollados en los del Tercer Mundo - incluida, por supuesto, América Latina - se concentran predominantemente en actividades primarias extractivas (agropecuarias y mineras) con una mínima o nula semielaboración o acondicionamiento previo a su embarque con destino a los países inversores, campos a los que debe agregarse transporte, servicios públicos - como los eléctricos - y otros. Pero con leves indicios en los años que preceden a la Segunda Guerra Mundial, que se acentúan en forma cada vez más pronunciada a partir de mediados de la década de los 50 - y especial énfasis en la que termina -, pasan a primar de manera indiscutible las inversiones en industrias transformadoras.

Debe destacarse que dentro de esta tendencia son las ramas industriales dinámicas las que reciben el grueso de las inversiones y transferencia de tecnologías, por conducto de empresas transnacionales. Así, pues, de inversiones orientadas principalmente hacia la exportación, como complemento de las necesidades de los países del Centro, se pone el acento en los mercados internos de los principales países latinoamericanos, ampliando mercados a los que se abren vía pactos de integración regional. De esa suerte, hacia 1980, más del 80% de las inversiones extranjeras en las industrias de nuestro continente se destinaron a Argentina, Brasil y México, en circunstancias de que menos del 50% del total de las inversiones extranjeras privadas directas correspondió a esos tres países.

A fines de la década de los 60 ese tipo de inversión en industrias de América Latina se aproximaba a los 10.000 millones de dólares. Diez años más tarde la misma superaba holgadamente los 22.000 millones (posiblemente acercándose a los 25.000), lo que representa un aumento de hasta 150% en diez años, ritmo muy acelerado. El cuadro N° 5 ofrece una somera idea de esta situación, y hace resaltar la posición de los tres países más grandes del continente.

Esa gran afluencia de capitales extranjeros halla su correlato en su importante contribución al producto bruto industrial latinoamericano. En 1966 la participación de las filiales de empresas transnacionales fue allí del 16% de aquel producto, para elevarse al 19% en 1975. El crecimiento del producto de ese grupo de empresas en el decenio indicado fue del 9% anual, contra un 7% que exhibió el sector industrial latinoamericano en conjunto.

En 1967 un 54% de las inversiones directas extranjeras en las industrias latinoamericanas provenían de empresas transnacionales, guarismos que hacia 1980 probablemente asciendan al 75%. En el caso de los Estados Unidos ese porcentaje es del 60%.

Insistimos, porque el tema lo merece: la incidencia de esas industrias es máxima en las ramas dinámicas, donde se llega a menudo a un genuino control a través

de situaciones monopólicas u oligopólicas. Las tasas de crecimiento en esos rubros industriales han sido del 10-15% y aún superiores, lo que explica su marcada gravitación en el conjunto industrial.

Como señalamos anteriormente, las fuentes de financiamiento son, en proporción creciente, reinversiones de las ganancias obtenidas en los mercados nacionales, créditos de las instituciones financieras (nacionales y de otro origen), préstamos de las instituciones internacionales de desarrollo que además alimentan con gruesas sumas a empresas siderúrgicas, petroquímicas, eléctricas situadas estratégicamente en el sector público. Los abultados compromisos internacionales de esa naturaleza originan fuertes drenajes de divisas, agravados por las remesas por el uso de tecnologías, acentuando el desequilibrio en el balance de pagos de América Latina.

De lo que llevamos dicho se desprende que de las empresas transnacionales depende en buena medida el ritmo y características de la industrialización latinoamericana y que ellas manejan los principales resortes del desarrollo.

Incidencia de las principales variables macroeconómicas

Su alta intensidad en capital y tecnología, con elevados índices de productividad que supera holgadamente al promedio del resto de la industria latinoamericana, desemboca en un consiguiente menor empleo relativo, aunque la demanda de mano de obra especializada sea más alta. Con todo, su marcado dinamismo hace que generen oportunidades de empleo no despreciables, aunque muy inferior a las que permitiría mantener una tasa adecuada de absorción de la oferta de trabajo. Puede estimarse que, en la actualidad, esas empresas emplean entre un 10 y 20% de la mano de obra industrial - variable según el país -, cifras que en las cúspides de las ramas dinámicas pueden llegar al 50% y aún superar ese nivel.

El comercio de manufacturas de América Latina es notoriamente asimétrico, sobre todo en bienes intermedios y de capital, produciéndose zonas de estrangulamiento exterior, porque el balance comercial suele ser negativo y deficitario el de pagos. El establecimiento de industrias dinámicas contribuye, por un lado, a evitar importaciones de los productos terminados que fabrican, y en ese sentido ejerce una influencia favorable en la balanza comercial, además de sus aportes al fortalecimiento de la estructura industrial interna. Pero, por el otro, de su desarrollo desperejo, que se manifiesta en la falta de asentamiento interno de ciertas actividades intermedias, deriva una alta propensión para importar tales insumos intermedios y bienes de capital. Así ocurre que las empresas transnacionales ejercen una mayor demanda para importaciones directas e indirectas que el grueso de la industria nacional, siendo su coeficiente de importación sensiblemente superior al promedio de aquella.

En las exportaciones industriales, las empresas transnacionales participan con altísimos porcentajes en las ramas dinámicas y, posiblemente, con no menos de la cuarta parte de las exportaciones de manufacturas de los tres principales países latinoamericanos. En cuanto al comercio internacional de productos terminados - en etapa final o intermedia - frecuentemente se trata de transacciones intraempresariales localizadas en distintos países de América Latina, como es por ejemplo el caso de los automotores, de importante gravitación, donde la regla es el intercambio de "componentes mecánicos". No deja de revestir interés, asimismo, el problema de los precios que se asignan a los bienes que circulan entre filiales de una misma empresa, cuya repercusión en el circuito cambiario es evidente, a lo que se suma la posición de cuentas en el plano financiero.

Como ejemplo ilustrativo citemos que las empresas transnacional es en el Brasil exportaron en 1974 el 10% del total e importaron el 20%, arrojando un fuerte déficit en la balanza comercial que, en las cuentas corrientes, fue del 30-35%. Hacia la misma fecha, la participación de los capitales extranjeros en la propiedad de más de 5.100 empresas en todos los campos de la actividad económica era del 15%. Pero tomando sólo el sector manufacturero llegaba al doble (un 30%) y al 45-60% en sus ramas más dinámicas.

Una conclusión inevitable es que - descontadas las ventajas de tipo estructural y en la generación del producto que aportan - las filiales de las empresas transnacionales originan un balance comercial generalmente desfavorable (ya que importan más de lo que exportan), situación agravada por las remesas financieras que deprimen el balance de pagos. Su "perfil tecnológico" no siempre coincide con los objetivos de un modelo macroeconómico de auténtica optimización nacional, concebido como enfoque integral de las interrelaciones inter e intrasectoriales y la contabilización de los beneficios que se aporta a las principales variables del quehacer económico y social y no sólo en ciertas ramas industriales. (reconociendo, empero, su innegable importancia) o aún en el conjunto del sector industrial, tomado aisladamente.

El creciente papel de las inversiones industriales

Las siguientes cifras y reflexiones permitirán puntualizar y aclarar las características de las inversiones extranjeras y sus modificaciones esenciales, así como el papel de América Latina en ese proceso. Hacia 1980, el stock de inversiones privadas directas extranjeras en el conjunto de los países menos desarrollados fue de aproximadamente 120.000 millones de dólares, de los que bastante menos de la mitad en América Latina, quizás unos 55.000 millones. De ese total, más del 40% estaba invertido en industrias manufactureras, lo que da una cifra no menor de 22.000 y hasta 25.000 millones. De ese monto más de la mitad corresponde a EEUU.

En la misma fecha, el total de los créditos acumulados por los países menos desarrollados en las instituciones financieras internacionales (BIRD, AID, BID, etc.) se acercaba a los 100.000 millones, de los que más del 35% iban con destino a América Latina. Esto da una cifra cercana a 40.000 millones, de los que sólo 4.000 - o sea, un 10% - se canalizó a industrias.

De lo anterior se desprende la relativamente poca importancia de los préstamos internacionales con respecto a las inversiones privadas directas, de origen externo, en el sector manufacturero en América Latina. Vale la pena observar, además, que sobre el total de fondos procedentes de ambas fuentes van adquiriendo cada vez mayor ponderación las industrias dinámicas, tanto las de insumos industriales (metálicos y químicos) como vehículos y maquinaria. Posiblemente más del 30% de las sumas arriba señaladas corresponden a la primera categoría y más del 40% a la segunda.

Una mirada retrospectiva enseña que, antes de la guerra, la participación del sector manufacturero en las importaciones era bastante menguado. Pero desde la posguerra se acentúa aceleradamente la tendencia a capitalizar allí de preferencia a otros sectores, con desinversión muy marcada en algunos, como ferrocarriles y servicios eléctricos. En este último caso es frecuente que el producto de la venta - por "nacionalización" bajo variadas formas de esos servicios se oriente hacia ramas industriales. Así, tomando sólo las inversiones de los Estados Unidos para las que se cuenta con mejores estadísticas para períodos más largos, sus inversiones directas privadas en industrias manufactureras latinoamericanas, pasa de un 7% del total en 1929 al 17% en 1950. Pero en 1960 ya es del 25% y sube al 35% en 1980, debiéndose ese aumento casi exclusivamente a las dos ramas dinámicas a que se ha aludido tantas veces. El mismo fenómeno se reproduce para los países de Europa Occidental y, en fecha mucho más reciente, para el Japón.

Además del vigoroso ascenso de la incidencia porcentual, interesa destacar los aumentos absolutos. Siempre para los Estados Unidos, la inversión directa privada acumulada en las industrias latinoamericanas pasa de 200 millones de dólares en vísperas de la Segunda Guerra Mundial, a 2.000 millones en 1960 y a 13.000 millones en 1980. Como en todos los casos se trata de dólares corrientes, la inflación en el período considerado haría bajar los aumentos en valores constantes, pero igualmente siguen siendo muy impresionantes. El aumento de las inversiones de otro origen ha sido pronunciadamente más rápido y, si bien no llegan a igualar los montos que se verifican para los Estados Unidos, se le acercan bastante.

Comparando las cifras citadas para el período 1960-80, podría deducirse que las inversiones privadas y extranjeras se multiplican posiblemente por diez - muy por encima de la tasa de capitalización de las industrias de origen nacional - siendo los receptores preferenciales los sectores dinámicos.

La conclusión de carácter más general de la esencia del análisis que se ha efectuado más arriba es que la mayor parte de esas industrias dinámicas en América Latina son de origen extranjero multinacional y que en las prolijadas por el sector público (siderurgia y petroquímica principalmente) campea un fuerte ingrediente de préstamos internacionales y una pronunciada dependencia tecnológica de aquellas empresas transnacionales. Estrecho es el grado de libertad para determinar las pautas o el modelo de desarrollo que tal situación deja librado a la decisión nacional.

Perspectivas y opciones

A esta altura corresponde plantearse el siguiente interrogante básico: ese proceso - que no sin razón se ha denominado nueva forma de colonización, ahora con características tecnológico-industriales - es acaso ineludible o si cabe la posibilidad de introducirle cambios que, preservando aquellas tendencias y estructuras que sean lógicas y favorables para el desarrollo nacional, pongan coto a las que resulten perniciosas.

Aceptando la necesidad y el valor estratégico de este tipo de industrias dinámicas, lo que se requiere - dentro de perfiles industriales cuidadosamente seleccionados - es determinar los modelos y estilos de desarrollo industrial, incluyendo en este contexto las opciones prioritarias para las fuentes y canales de transferencia y adaptación de industrias y tecnologías, que no es uniforme según sea el tipo de actividad.

A este respecto hay que subrayar que la etapa de exportación de industrias y tecnologías que estamos atravesando en América Latina, está signada por la imitación de estilos y modos de consumo de los países del Centro (a través del conocido efecto demostración, publicidad masiva, etc.) donde éstos son válidos y aplicables a considerables proporciones de la población. Los procesos tecnológicos de producción se adoptan, entre nosotros, comúnmente con escasas o nulas modificaciones, sin someterlos previamente a análisis crítico tendiente a una adaptación racional - si bien no debe pasarse por alto que estudios especializados señalan instancias específicas en que se han introducido correcciones, a veces de cierta magnitud. Lo que se requiere es - cuando tal fuere el caso que, por supuesto, no es necesariamente siempre así - una modificación razonada, inteligente de esos procesos, acompañada por generación autóctona de otros, que tuvieran en cuenta los factores socioeconómicos diferenciales prevalecientes en América Latina.

Entre esos factores no estará demás señalar la dotación de recursos naturales, las dimensiones de los mercados (actuales y potenciales, estos últimos seriamente menguados por las fronteras socioeconómicas internas en Latinoamérica origina-

das en las fuertes desigualdades del ingreso)", la elevada oferta de mano de obra emergente de una alta tasa demográfica en la mayoría de los países del continente. El éxodo de técnicos - verdadera "fuga de cerebros" que en ocasiones es masivo cuando acompaña en muchos países latinoamericanos la apertura de la economía y la persistencia de regímenes que originan climas poco propicios, a la vez que despilfarro de inversiones en infraestructura educativa especializada conspira conspicuamente contra las posibilidades de generar tecnologías genuinamente de interés nacional, en el proceso de asimilación de aquellos aspectos y modelos tecnológicos que fueran pertinentes. Más que "tecnologías intermedias" - vocablo que puede tener una connotación equívoca o confusa - deben explorarse tecnologías "adecuadas" a las ya señaladas características del desarrollo latinoamericano.

La alternativa a la "colonización tecnológica" actual no es, enfáticamente, prescindir por completo de los aportes externos. Esa actitud sería ilógica, ahistórica y poco realista. De lo que se trata es de explorar modalidades más eficientes desde el punto de vista social, en la aceptación amplia de ese término. Y en ese sentido creemos que podrían desempeñar un papel privilegiado las industrias medianas y chicas de los países industriales.

Es evidente que la instalación de filiales de las grandes empresas transnacionales continuará en determinadas actividades de la industria. Pero ello no obsta a que, simultánea y paralelamente, se busque establecer canales de transmisión de otra índole que, además del nivel directo de empresa a empresa que ya funciona en cierta medida, integre en el circuito a las asociaciones que agrupan a fabricantes en ramas específicas en los países industriales. Esta idea tiene su asidero en diferentes vertientes una de ellas reconoce un origen histórico, ya que en la época de la Segunda Guerra existió un esfuerzo deliberado por parte de los aliados de promover dentro de sus territorios la actividad de esas empresas medianas y chicas. Otra, tiene que ver con aspectos tecnológicos en cuanto no pocas actividades en el campo metalmecánico y químico pueden desarrollarse muy eficientemente con tecnologías y administración adecuadas a escala no grandes de producción. No estará demás mencionar, asimismo, que las llamadas empresas medianas en los países industriales más adelantados corresponderían a empresas grandes entre nosotros y que las asociaciones a que más arriba se alude representan a menudo los intereses de ese universo industrial no monopolizado o altamente concentrado.

¿Cómo se instrumentaría la receptoría de esos caudales? Ya en el plano internacional existe, a nuestro juicio, abundante experiencia que podría analizarse críticamente para aquilatar los elementos positivos y decidir de qué manera y grado deberían combinarse para dar el óptimo resultado. No deben desecharse, en ese sentido, los frutos y enseñanzas de la asistencia técnica de los organismos internacionales que, con variado éxito y - por qué no decirlo - filosofías no siempre coin-

* Téngase presente que un 50% de la población de América Latina obtiene el 15% del ingreso total, en tanto que el 5% de la cúspide absorbe el 30%. Unas tres cuartas partes de la población reciben una cuarta parte del ingreso.

cidentes con los verdaderos intereses nacionales de los países menos desarrollados, han afrontado situaciones cuyo análisis sería provechoso. Si a esa experiencia internacional se suma la que se ha desenvuelto en planes bilaterales se obtiene un abundante arsenal de medidas de las que se podría echar mano para solucionar situaciones de atraso relativo en los diferentes grupos o ramas industriales en nuestra América.

Creemos que una novedosa modalidad, que vale la pena someter a minucioso examen, sería la de efectuar esa canalización por medio de asociaciones o cámaras industriales nacionales, animadas de un espíritu auténticamente "desarrollista" - con toda la carga emotiva y sentido progresista del término - las que, en el contexto que se busca, podrían constituir un verdadero "interlocutor válido". A este respecto queremos recordar que tales agrupaciones han existido en varios países en algunos períodos - no muy prolongados, es verdad - de la posguerra, y han jugado un rol importante en la formulación o ejecución de políticas industriales, sean globales o de sector. En momentos actuales, después de un pronunciado deterioro de esos movimientos, en parte debido al clima que acompañó a la tantas veces mencionada exportación de industrias y tecnologías vía empresa transnacional, pueden discernirse signos de revitalización parcial localizada en determinadas ramas industriales.

Creemos que se abre un vasto y fecundo campo para la cooperación así interpretada, siempre que se elija un modelo de desarrollo económico social progresista, con fuerte acento en las viabilidades nacionales y se conjuguen los intereses a niveles empresariales identificados con los propósitos y mecanismos allí esbozados.

CUADRO Nº 1					
CAMBIOS DE ESTRUCTURA INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA					
EN % DEL PRODUCTO INDUSTRIAL A VALORES CONSTANTES					
	Alimentos y vestuario	Metales básicos	Productos químicos y afines	Otros bienes intermedios	Bienes metal- mecánicos, incl. maquin., vehic.
1955	56	13	5	14	12
1980	32	21	9	11	27

CUADRO Nº 2					
	Bienes consumo no duradero	Metalurgia básica	Químicos y afines	Otros productos intermedios	Bienes durader. consumo, maq. vehículos.
América Latina					
1950	63	4	12	10	11
1975	37	7	21	9	25
Tres países más grandes					
1950	64	4	10	10	12
1975	35	7	21	9	28
Cinco países medianos					
1950	66	3	15	10	6
1975	48	6	20	9	17
Once países chicos					
1950	85	0	6	8	1
1975	65	1	14	11	9

CUADRO Nº 3		
EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE AMERICA LATINA, %o		
	<u>exportac. industr.</u> exportac. totales	<u>exportac. maquinaria, etc.</u> exportac. industriales
1955	5	5
1975	22	28

CUADRO Nº 4				
COMERCIO DE MANUFACTURAS EN AMERICA LATINA				
millones US\$ y %o del total				
	1965	1970	1975	1980 (aprox.)
Total manufacturas	730	1,730	5,540	12,000
Productos químicos	180	260	730	1,200
%o total	25	15	13	10
Maquinarias, equipos, vehíc.	60	310	1,650	3,300
%o total	9	18	30	30

CUADRO Nº 5				
INVERSIONES PRIVADAS DIRECTAS EXTRANJERAS EN INDUSTRIAS DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE				
(miles de millones dol. y %o)				
Total	Argentina, Brasil y México			
	Total	%o sobre A. Latina y Caribe	%o sobre A. Latina y Caribe	%o sobre A. Latina y Caribe
1967	7.3	5	70	81
1976	16.3	12	75	79

Este artículo es copia fiel del publicado en la revista Nueva Sociedad N° 60 Mayo-Junio de 1982, ISSN: 0251-3552, <www.nuso.org>.