

DEPENDENCIA FINANCIERA Y DESNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA INTERNA*

Pedro Paz

Este ensayo pretende demostrar que las relaciones entre las economías del centro y de la periferia en la posguerra, se manifiestan en una tendencia al aumento de la dependencia financiera, lo que concomitantemente genera un proceso de desnacionalización de la industria interna. El tema se analiza en términos del siguiente esquema:

- Tratamiento formal o descriptivo de la dependencia económica.
- Formas que adopta la dependencia financiera en los países de la periferia.
- Tendencias de las economías del centro en relación a la dependencia financiera.
- Algunas conclusiones preliminares.

* Este trabajo fue publicado en México en la Revista El Trimestre Económico No. 146 de 1971. La transcripción fue realizada por Blanca Sánchez y revisada por Eugenia Correa. Una primera versión fue presentada por el autor en el Seminario sobre “Estructura y desarrollo de la economía latinoamericana”, que estuvo integrado por los profesores Ricardo French-Davis, Santiago Friedmann, Lucio Séller, Arturo Israel, Pablo Mandler, Oscar Muñoz, Pedro F. Paz y el señor Luis Bruna, y que dirige el profesor Osvaldo Sunkel.

TRATAMIENTO FORMAL O DESCRIPTIVO DE LA DEPENDENCIA ECONÓMICA

La dependencia enfocada desde un punto de vista histórico estructural, debe ser concebida en el ámbito del cambio social global. Dada esta perspectiva, se puede sostener que la categoría de la dependencia es un elemento esencial en la explicación del proceso histórico del subdesarrollo.¹ No obstante la advertencia metodológica anterior, en este ensayo sólo se analiza en forma parcial la dependencia económica, sin relacionar los aspectos políticos, culturales, militares, etcétera, de la dependencia. Esto se deben en primer lugar, a la necesidad de efectuar un intento por formalizar e identificar lo que configura la dependencia económica, por cuanto este concepto ha sido tratado a menudo en forma superficial, con pobreza teórica y sin contenido histórico concreto; y en segundo término, porque es principalmente la dependencia económica la más directamente relacionada con la hipótesis que se pretende probar.

Para el tratamiento de la dependencia económica se distinguirán dos componentes: dependencia comercial y dependencia financiera². Por supuesto, esta clasificación es arbitraria en cierta medida, por cuanto la dependencia comercial no puede sostenerse sin una cierta dependencia financiera y viceversa. No obstante, en ciertos periodos históricos la dependencia comercial refleja en forma más significativa el tipo de relaciones centro-periferia; mientras que en otros momentos de la historia, será la dependencia financiera la que logre dar mayor luz sobre estas relaciones. Además, esta

¹ En efecto, existe actualmente una gran preocupación teórica por parte de economistas, sociólogos y otros científicos sociales de los países de la periferia, por explicarse el fenómeno de la dependencia. Esto, a su vez, refleja una preocupación real de estas sociedades, que se manifiesta en juicios y opiniones de políticos, hombres de Estado, empresarios nacionales, etcétera. Por otra parte, aun cuando un antecedente en el tratamiento de esta temática se encuentra en las teorías del imperialismo de principios de siglo, ellas se mostraron insuficientes para explicar el tipo específico de relaciones que prevalecen en la actualidad entre el centro y la periferia.

² Esta clasificación fue tomada, en parte, de la sugerida por Bettelheim en su libro *Planeación y crecimiento acelerado*. Fondo de Cultura Económica, México 1966.

clasificación es un paso de lo abstracto a lo concreto en la aprehensión de una realidad periférica.

La dependencia comercial

Como su nombre lo sugiere, ésta se origina en las características estructurales de las relaciones comerciales entre el centro y la periferia. Los aspectos relacionados con la dependencia comercial son los que han merecido mayor atención por parte de los economistas latinoamericanos y de algunas instituciones que se han abocado al estudio y análisis del subdesarrollo. Es el caso de los trabajos de R. Prebisch, C. Furtado, J. Noyola y de todos aquellos que han contribuido a formar la que suele denominarse como “Escuela de pensamiento estructuralista latinoamericana”.³

Asimismo, el examen de las relaciones comerciales entre los países desarrollados y subdesarrollados ha sido una preocupación central de ciertas entidades regionales, como se manifiesta en el contenido de gran parte de los trabajos de la CEPAL (la primera), ILPES, DESAL, INTAL, FAO, etcétera; trabajos que tuvieron su culminación en la Conferencia de Comercio y Desarrollo y en la creación de la UNCTAD. Además estos aspectos fueron tema de principal interés para los economistas del centro que se han ocupado del problema del subdesarrollo, como es el caso de los trabajos de Singer, Rosenstein-Rodan, Nurkse y, en cierta medida, Myrdal, Balogh, Seers, etcétera.

Las preocupaciones por la dependencia comercial de casi todo el pensamiento sobre el desarrollo han sido legítimas, ya que las condiciones objetivas de las relaciones económicas entre el centro y la periferia en las décadas del 40 y 50, se centraban básicamente en las características del comercio. Por lo tanto, todo lo que

³ Un buen análisis del aporte al pensamiento económico de la escuela estructuralista latinoamericana se encuentra en D. Seers, “La teoría de la inflación y el crecimiento”, *El Trimestre Económico* No. 109, Fondo de Cultura Económica, México 1963.

significaba eliminar la tendencia al deterioro de los términos del intercambio, atenuar las fluctuaciones del comercio exterior latinoamericano, aumentar el volumen y precio de las exportaciones, sustituir importaciones de bienes de consumo para aumentar las de bienes de capital, y por consiguiente, permitía a su vez a aumentar su tasa de crecimiento.

Sin embargo, a partir de la segunda mitad de la década del 50 y hasta el presente, se puede apreciar un cambio en el tipo de vinculaciones entre ambas economías, como estancamiento relativo del sector exportador periférico, mayor crecimiento del comercio intracéntrico que el de centroperiferia, presencia creciente de capital extranjero en las economías periféricas a través de préstamos, créditos, inversiones, etcétera. Estos hechos justifican utilizar la dependencia financiera como categoría esencial de análisis para explicar las características de las relaciones entre el centro y la periferia en este periodo.

Siguiendo con el tratamiento de la dependencia comercial se hará un breve análisis formal de los elementos que la integran: a) exportaciones e importaciones, y b) infraestructura comercial y servicios.

a) *Exportaciones e importaciones.*

El análisis de las exportaciones de la periferia⁴ muestra que una elevada proporción de éstas se orienta hacia pocos países y con un número limitado de productos. Estas exportaciones se concentran fundamentalmente en productos primarios, con la particularidad de que uno o dos productos básicos (agrícola o minero) constituyen un elevado porcentaje de la exportación total. Esta situación puede observarse en el cuadro 1. Cabe advertir que no toda estructura de exportaciones basada en pocos productos primarios destinados a un

⁴ De aquí en adelante el análisis se apoya sólo en cifras de la América Latina, debido a que no se dispone de información detallada para el resto de la periferia.

número limitado de países, configura necesariamente una situación de dependencia comercial. No obstante, se puede afirmar que tal estructura proporciona el trasfondo en el que puede apoyarse dicha dependencia. Sin embargo, para lograr una exacta comprensión de las formas de manifestación de la dependencia comercial, será necesario analizar las formas que adopta la comercialización de tales productos, la determinación de los precios de exportación e importación y las características de los servicios del comercio exterior, aspectos que serán tratados más adelante.

Las características de las exportaciones periféricas y la naturaleza de la producción interna, condicionan importaciones, pero ese proceso de sustitución ha creado una gran vulnerabilidad de estas economías. En efecto, ante una reducción en los ingresos de las divisas, no pueden disminuir en igual magnitud las importaciones, debido a que éstas están constituidas principalmente por insumos y bienes de capital indispensables para la producción interna y la formación de capital y, al mismo tiempo, parte de las importaciones de bienes de consumo son esenciales.

a) *Infraestructura comercial y servicios*

La somera descripción efectuada con respecto a las características de las exportaciones e importaciones, insinúa el tipo de comercio existente entre el centro y la periferia. No obstante, el interés en esa descripción se radicó en los aspectos cuantitativos más aparentes de dicho comercio, por lo que habrá que analizar algunos aspectos de su mecánica para desentrañar ciertos elementos constitutivos de la dependencia comercial. Es necesario investigar las características de la infraestructura comercial y financiera que acompaña al comercio entre países.

Para que el comercio entre dos países pueda concertarse, se hace necesaria la presencia de compradores y vendedores en un mismo

lugar. Este puede estar localizado en uno u otro país, según sea la ubicación de las agencias compradoras o vendedoras⁵. La localización que tengan estas agencias, el poder monopolista o monopsonista de las mismas, las características de los servicios de transporte, seguros, etcétera, definen la forma que adopta la infraestructura comercial. En los países de la periferia encontramos, con mayor o menor generalidad, una infraestructura comercial que puede verse en el cuadro 1

Cuadro 1. América Latina: Composición de las exportaciones por principales mercancías (Promedio 1959-1963, porcentaje del total de las exportaciones)

Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	
Maíz y trigo	21,6	Estaño	61,4	Café	71,7
Carne y cueros	22,4	Plata	4,8	Algodón	15,8
Lana	13,0	Plomo	5,6	Cacao	5,1
Otros	43,0	Otros	28,2	Otros	34,4
	100,0		100,0		100,0
Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Haití	
Café	52,1	Café	12,9	Café	58,3
Banano y plátano	25,4	Cacao	13,1	Algodón	19,7
Cacao	6,5	Arroz	1,8	Crustáceos y Moluscos	3,3
Otros	16,0	Banano	61,2	Otros	18,7
	100,0	Otros	11,0	Otros	19,7
			100,0		100,0
Honduras	México	Nicaragua	Paraguay	Panamá	
Banano y plátano	46,6	Plomo	3,9	Café	26,5
Café	16,1	Zinc	2,1	Algodón en rama	41,0
Maderas	11,1	Cobre	3,7	y semillas	5,1
Otros	26,2	Petróleo	3,5	Azúcar	27,4
		Algodón	19,8	Otros	5,7
		Café	8,1	Otros	34,6
		Otros	58,9	Otros	19,0
	100,0		100,0		100,0

⁵ Por ejemplo, para que exista comercio entre los países A y B será necesario que i) si se trata de una compra de A a B, ésta podrá concertarse en el país A o en el B. En el primer caso, las firmas vendedoras del país B tendrán una sucursal o agencia en el país A; en el segundo caso una firma importadora del país A tendrá una agencia compradora en el país B; ii) si se trata de una venta de A a B, ésta puede celebrarse en A o en B. En el primer caso, las empresas importadoras de B tendrán agencias compradoras en A; y en el segundo caso las empresas exportadoras de A tendrán agencias vendedoras en el país B.

Perú	Rep. Dominicana	Uruguay	Venezuela
Plomo	7,9	Azúcar 46,4	Lana 54,9
Cobre	15,9	Café 11,7	Carne y cueros 26,2
Hierro	6,5	Cacao 7,5	Trigo 1,0
Petróleo	3,3	Banano y Plátano 6,2	Otros 17,9
Algodón	17,7	Otros 28,2	Mineral de hierro 5,2
Azúcar	11,5		Otros 2,0
Otros	37,2		
	100,0	100,0	100,0

Grandes empresas o subsidiarias de consorcios de los países del centro, se radican en los países de la periferia para la comercialización de su producción exportable. Esta forma de comercialización es más evidente en los casos en que el sector exportador es de propiedad extranjera y, sobre todo cuando es una filial de una gran empresa que domina el mercado mundial del producto que se exporta. Se aprecia así que las empresas extranjeras controlan, en mayor o menor grado, la demanda de los productos primarios para su comercialización o distribución en los países del centro. Ejercen, de esta manera, un poder monopsonista que limita el poder de decisión de la periferia sobre tales mercados. Este poder de decisión aún más limitado, cuando el sector exportador es de propiedad extranjera.

Es también corriente encontrar que agencias o subsidiarias de empresas del centro se encuentran radicadas en la periferia, como oferentes e intermediarias de los productos del centro que importa la periferia. Esto significa que los bienes de consumo, de capital y materias primas que la periferia podría importar, son en parte canalizados por estas agencias, ya que son precisamente ellas las que ponen a disposición de los compradores los tipos de productos, la calidad de los mismos, las empresas abastecedoras, los planes de ventas y de créditos disponibles, las formas de transporte y seguros, los plazos de entrega, etcétera. Esta forma de

infraestructura a través de la cual se canaliza el comercio entre el centro y la periferia, constituye uno de los pilares sobre los que se apoya la dependencia comercial.

En síntesis, la estructura de las exportaciones, importaciones, comercio y servicios, así como sus interrelaciones, configuran un sistema en el cual las posibilidades de una política comercial autónoma por parte de la periferia están estructuralmente limitadas; y es este margen limitado de decisión que la periferia tiene para cambiar dicho sistema, lo que define y caracteriza la dependencia comercial.

Dependencia financiera

La dependencia financiera tiene su origen en la presencia de capitales extranjeros en la economía de la periferia. El capital extranjero está constituido por inversiones extranjeras (radicación de capitales), ventas a los países de la periferia de derechos por el uso de patentes, marcas de fábricas, etcétera, para la producción de nuevos productos o bien para incorporar una técnica productiva más eficiente para la elaboración de un producto existente⁶, y finalmente, por los préstamos y créditos de corto, mediano y largo plazo. Estas entradas de divisas tienen como contrapartida un flujo de recursos financieros en sentido inverso. Este flujo está constituido por: intereses, depreciación y utilidades de las inversiones extranjeras, regalías⁷ y, finalmente, amortizaciones e intereses de los préstamos y créditos.

Partiendo de un análisis formal, es concebible plantearse que cada entrada de capital extranjero genera en el mediano y largo plazo un flujo mayor de salidas de divisas. En esta primera aproximación se

⁶ La venta de derechos por el uso de patente, marcas de fábrica, etcétera, si bien constituye una forma incorpórea de presencia del capital extranjero, y por consiguiente no es una entrada real de divisas, da origen concretamente a un flujo monetario de divisas desde la economía periférica al centro.

⁷ Pagos de derechos para la utilización de patentes, marcas de fábrica, etcétera. Otras acepciones similares de las regalías son: parte de las utilidades que paga el editor, fabricante, etcétera, al autor, inventor o propietario que se han reservado ciertos privilegios; derechos, regalías prerrogativas reales.

excluye del análisis el destino de las entradas de capitales, ya que pueden existir inversiones que se radiquen en actividades que directa o indirectamente originen una entrada de divisas mayor que sus salidas (el caso más palpable de este tipo de inversión productora de divisas está constituido, obviamente, por los capitales extranjeros radicados en el sector exportador).

Un análisis abstracto demuestra que cada entrada de capital extranjero tiene como contrapartida en el mediano y largo plazo, un flujo de recursos financieros en sentido inverso por concepto de servicios de dicho capital que excede a las entradas originales. En el caso de las inversiones extranjeras, los intereses (que están cargados en el costo) resarcan el monto de la inversión original luego de un cierto plazo (por ejemplo: si el interés es del 10%, en el plazo de diez años se igualan las entradas y salidas de divisas), quedando las utilidades que se remiten al país del centro como una salida neta de divisas.⁸ Esta conclusión es válida independientemente del porcentaje de las utilidades que se remitan al exterior. El caso más claro de salida neta de divisas lo constituyen los pagos de utilidades, ya que en este caso no hay ninguna entrada de divisas, sino sólo la incorporación de algún proceso técnico, de algún nuevo producto, de algún nuevo sistema de publicidad y ventas, etcétera. Esto no significa ninguna entrada de divisas, sino todo lo contrario, una salida neta de capital extranjero; o más precisamente aún, la transferencia al centro, de parte del excedente que se capta en la periferia. Otro tanto sucede con los préstamos y créditos, cualquiera que sea su plazo, ya que la amortización resarce la deuda inicial quedando, en todos los casos, los intereses como otra salida neta de divisas.

⁸ En esta parte de la argumentación no se considera la depreciación para garantizar la presencia permanente de un cierto monto de inversión en la periferia. Esto no contradice lo anterior, sino que evidentemente lo reafirma, por cuanto normalmente las remesas por depreciación significan una recuperación de los capitales invertidos en un plazo menor al de su desgaste.

Las cifras del cuadro 2 ponen de manifiesto la paradójica situación, en la que el flujo de divisas desde los países de la periferia al centro es muy superior a las sumas transferidas por los países desarrollados, en concepto de inversiones productivas.

La situación de la América Latina con respecto a los Estados Unidos puede ilustrarse con el cuadro 3. La situación descrita significa que los países subdesarrollados deben cubrir el peso de estas transferencias netas de divisas a través de dos conductos: primero, exportando más de lo que importan o, lo que es lo mismo,

Cuadro 2

Estados Unidos: *Inversiones privadas y utilidades repatriadas. Desde los países subdesarrollados.*

(En millones de dólares)

Año	Inversiones privadas	Utilidades repatriadas
—		
1956	1 270	1 406
1957	1 187	1 549
1958	780	1 429
1959	707	1 386
1960	608	1 474

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, citado por Keith B. Griffin y Ricardo Ffrench-Davis, "El capital extranjero y el desarrollo", en *Economía, núms.* 83-84, Santiago, 1964.

importando menos de lo que permitirían sus exportaciones; y/o segundo, mediante el aumento de su endeudamiento externo. El segundo camino no soluciona el problema, sino lo posterga, porque, como ya se indicó, un mayor endeudamiento significa también, a mediano o largo plazo, una salida neta de divisas.

Otra forma de dependencia financiera indirecta se presenta cuando las empresas filiales, la gran empresa y el sistema financiero extranjeros (bancos, seguros y otras entidades receptoras de

ahorro) se transforman en entes que financian actividades industriales satélites. Se entienden por actividades industriales satélites, aquellas que proveen ciertos insumos a la empresa extranjera; por ejemplo, la serie de pequeños talleres que se crean en torno a la industria automovilística de un país periférico. Estas pequeñas actividades se desarrollan al amparo de las empresas extranjeras, el grueso de su demanda depende de éstas y la mayor parte de la financiación es obtenida muchas veces en la misma empresa extranjera.

En este caso se presenta una forma de dependencia comercial-financiera en el ámbito interno.

Cuadro 3

América Latina^a: Entradas y salidas de capitales de los Estados Unidos
(EN MILLONES DE DOLARES)

	TOTAL 1959-1961	PROMEDIO ANUAL
1. Nueva inversión neta privada de los Estados Unidos	2 965	247
2. Remesas de intereses y utilidades	6 875	573
3. Movimiento neto de capital privado (1-2)	-3 910	- 326
4. Ayuda total norteamericana	3 384	282
5. Amortización de la deuda pública con los Estados Unidos	1 151	96
6. Interés sobre deuda al gobierno norteamericano	404	34
7. Movimiento neto de capital público (4-5-6)	1 829	152
8. Movimiento neto de toda clase de capital (3-7)	-2 081	-174

FUENTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos y Agencia para el Desarrollo Internacional, Citado por Keith B. Griffin y Ricardo French-Davis en "El capital extranjero y el desarrollo", en Economía, núms.. 83-84, Santiago 1964.

^a Los datos del cuadro se refieren en forma específica a la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México, el Perú y Venezuela. Estos países abarcan cerca del 90% de la población e ingreso de toda la región latinoamericana.

Otro aspecto importante vinculado a la dependencia financiera, se manifiesta cuando entidades extranjeras reciben ahorros de la periferia y lo utilizan en préstamos a créditos a otras empresas extranjeras. Es el caso de bancos, compañías de seguros,

compañías inversionistas extranjeras, etcétera. Como el capital foráneo es el que brinda mayor rentabilidad, más seguridad, un prestigio que rebasa el ámbito de lo nacional, etcétera, se crean condiciones objetivas⁹ para que parte del ahorro nacional se canalice hacia empresas extranjeras. En síntesis, se puede afirmar que una parte de las inversiones extranjeras son financiadas con ahorro de la periferia. Una variante de este mecanismo corresponde al caso en que entidades financieras nacionales, e incluso estatales, que otorgan préstamos o créditos a empresas extranjeras.

FORMAS QUE ADOPTA LA DEPENDENCIA FINANCIERA EN LOS PAÍSES DE LA PERIFERIA.

Se ensayará un análisis teórico del mecanismo de la dependencia financiera en la periferia y en él se tratará de demostrar que esta forma de dependencia surge de los movimientos reales que actualmente están sucediendo en las economías, tanto del centro como de la periferia. No se trata, pues, de que ésta provenga de alguna penetración embozada o subrepticia del capital extranjero, o del comportamiento poco nacionalista o “entreguista” de los gobernantes de la periferia. Analizar y explicar la dependencia financiera en estos últimos términos, es poco científico, no aclara la verdadera naturaleza del fenómeno y lo relega al terreno de lo anecdótico. El hilo central del análisis se basará en las formas de transferencia del proceso técnico y de sus efectos en los países de la periferia. Esta forma de encarar el problema no es novedoso, ya que en los trabajos de Prebisch¹⁰, el progreso técnico y su transferencia a la periferia constituían un punto central en la explicación del deterioro de los términos del intercambio. Pero ese análisis, basado, como es lógico, en el instrumental analítico o en el pensamiento económico de la época, presentaba un enfoque de tipo keynesiano, en el cual el ciclo económico era uno de los

⁹ En los puntos que se desarrollan a continuación, se tratará de demostrar la presencia de dichas condiciones objetivas y sus efectos en la periferia.

¹⁰ CEPAL, *Estudio económico de América Latina*, 1949; Naciones Unidas, Nueva York, 1951, capítulos II y III.

principales elementos de explicación. Se sugiere que en la posguerra las formas de transferencia del progreso técnico han sufrido un cambio significativo y que el instrumental keynesiano es insuficiente para aprehender el nuevo tipo de relaciones económicas entre el centro y la periferia. También es de hacer notar que las categorías “prebischeanas” de centro y periferia son más representativas para analizar esas relaciones que las categorías actualmente en boga: países desarrollados y países colonialistas y países coloniales, etcétera. Las categorías analíticas de centro y periferia dan una idea de estrecha relación entre ambos tipos de economías, una idea de cierta funcionalidad. Por último, estas categorías son compatibles con la hipótesis de que el desarrollo de los países industrializados y el subdesarrollo de la periferia constituyen dos procesos concomitantes o bien, dos aspectos de un mismo proceso global.

Otro elemento importante del análisis que sigue, lo constituye el supuesto de que existe un proceso de concentración monopólica tanto en la economía del centro como en la periferia. Se parte de la hipótesis de que en ambos tipos de economía existen formas monopólicas u oligopólicas que son dominantes. Si esta hipótesis es válida, tampoco será de mucha utilidad el instrumental analítico de la teoría económica convencional¹¹, ya que, como se sabe, ésta se basa en el supuesto de competencia perfecta para la elaboración de su cuerpo central de teoría. Debido a esto se utiliza parte del instrumental teórico que J. Robinson presenta en su libro *La acumulación de capital*¹², pero adecuándolo a las condiciones que existen en las economías de la periferia.

Progreso técnico, competencia y monopolio

¹¹ En este trabajo se considera como teoría económica convencional, principalmente a la teoría económica clásica y neoclásica y, en ciertos aspectos, a la teoría keynesiana.

¹² Joan Robinson, *La acumulación de capital*, Fondo de Cultura Económica, México, 1961.

En lo sucesivo se entiende por progreso técnico el que se origina en innovaciones y descubrimientos que hayan sido experimentados y, en consecuencia, están ya o pueden ser aplicados inmediatamente a las actividades productivas. El progreso técnico es uno de los elementos que se puede afirmar que constituye uno de los aspectos esenciales de todo proceso de crecimiento. Cualquier teoría de desarrollo debe tratar de mostrar explícitamente los efectos de la incorporación del progreso técnico, ya que la naturaleza de dicha incorporación (tipo, volumen, intensidad, forma jurídica de transferencia, etcétera), explica en gran medida la trayectoria o “camino” de crecimiento de las economías actuales. Esta problemática parece haber tenido alguna respuesta en las teorías del crecimiento, ya que gran parte de los modelos recientes incorporan el progreso técnico como una de las variables explicativas del aumento de la producción que se genera independientemente del incremento en la dotación de factores productivos.¹³ Pero estos esfuerzos tampoco arrojan mucha luz sobre los efectos más significativos del progreso técnico en el funcionamiento real de las economías subdesarrolladas. Esto se debe principalmente a que el tratamiento de estos modelos recientes es esencialmente formal, hecho que se deriva de la concepción mecanicista y parcial del pensamiento económico neoclásico y keynesiano.

Supóngase, para argumentar, que existen condiciones de competencia en una economía que progresa rápidamente, con permanentes cambios técnicos y con apropiación privada de las innovaciones tecnológicas. En terminología económica, diríamos que prevalecen condiciones de competencia perfecta en los mercados de productos y de factores, exceptuando el mercado de patentes o derechos sobre innovaciones o descubrimientos. Las reglas del juego de la competencia llevan, tarde o temprano, a que

¹³ Véase bibliografía sobre los modelos de crecimiento económico que incluyen explícitamente al progreso técnico, en Hahn, F. H. Y Matthews, R. C. O., “The Theory of Economic Growth: a Survey”, en *Economic Journal*, núm. 296, diciembre de 1964, pp. 779 a 902.

los propietarios de las innovaciones desplacen del mercado a los competidores que no las posean y que, por consiguiente, tienen altos costos relativos. De allí al establecimiento de condiciones monopólicas hay sólo un paso. Agréguese también el hecho de que si ciertas economías presentaren una forma cíclica de desenvolverse, se tendrían un nuevo elemento que acelera la concentración monopólica; en efecto, en la fase descendente del ciclo o menguante, las empresas de altos costos relativos quedarán desplazadas del mercado por aquellas de gran capacidad financiera, de bajos costos relativos o propietarias de alguna innovación tecnológica que les permita pasar con éxito esta fase del ciclo.

Una vez establecidas las condiciones monopolísticas, éstas pueden permitir al monopolio retener el progreso técnico hasta que se amortice el elevado costo de sus plantas y equipos. Por otra parte, el poder monopólico crea condiciones para que ciertas empresas aceleren el cambio técnico, destinando una parte importante de su excedente a la investigación tecnológica. La apropiación privada del progreso técnico, la posibilidad de regular su incorporación, y el monto elevado de inversiones iniciales que actualmente se requieren para poner en marcha un nuevo proceso productivo, acelera la concentración monopólica o bien crea las condiciones para que esa concentración se acelere.

El progreso técnico y los países de la periferia

Uno de los puntos clave para lograr una mayor autonomía o, lo que es lo mismo, atenuar la dependencia financiera, consiste en la generación de fuentes autónomas de progreso técnico. Ahora bien, las innovaciones o descubrimientos sólo pueden materializarse en la medida en que se logre instalar, al menos en ciertos rubros, una industria productora de bienes de capital. A continuación cabría preguntarse qué bienes de capital se deben producir, o en qué rama industrial se dará alguna prioridad. Una primera respuesta simplista, que se derivaría de adoptar los supuestos e implicaciones

de la teoría convencional, tomaría como orientación la composición de la demanda y sus variaciones; es decir, se deberían producir los bienes de capital para los que existe mayor demanda directa o indirecta.¹⁴ Esta consideración –que se señala como simplista o superficial o al nivel de las apariencias- tiene su origen en la aceptación de los supuestos en los cuales se basa la teoría convencional. En otras palabras, se considera que la demanda depende exclusivamente de las preferencias de los consumidores, de los precios y de los ingresos; y, sobre todo, de la independencia con que los consumidores expresan sus preferencias. Pero todos sabemos o intuimos que, por un lado, las preferencias de los consumidores son interdependientes¹⁵, y por otro, que estas preferencias están influidas por las expectativas que crean en el consumidor los métodos de publicidad de las empresas y por la distribución del ingreso. Estos métodos tienden a resaltar las cualidades objetivas o subjetivas (materiales o imaginarias) del producto, a plantear planes de ventas o líneas de créditos diferentes de empresa a empresa, a crear una presión psicosocial sobre el consumidor a través de los medios de difusión y de comunicación, etcétera. Además, una parte importante de la demanda que se realiza a las empresas proviene del Estado, demanda que no es siempre independiente de las influencias que sobre el Estado ejercen las mismas empresas.

Lo anterior lleva a plantear la hipótesis de que no es la demanda y sus características lo que a través de su influencia sobre los precios determina el tipo y monto de los bienes que habrán de producirse, sino que es la oferta (los bienes ya producidos) y los métodos de publicidad o de presión psicosocial, lo que condiciona en gran

¹⁴ Se denomina demanda directa a la demanda que los empresarios hacen del propio bien de capital; y demanda indirecta, a la demanda del producto que surge del bien de capital que en consecuencia se demandará.

¹⁵ Véase lo desarrollado por Duessenberry al explicar el efecto demostración en términos de la interdependencia entre el comportamiento de los consumidores que poseen un similar nivel de ingreso o estrato social. En Duessenberry, James, S., *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Mass. Harvard Univ. Press Harvard Economic Studies, vol. 87.

medida el comportamiento de los consumidores y, por consiguiente, la composición y monto de la demanda. Esto constituye un nuevo ejemplo de que en las relaciones sociales y económicas, cuando se trabaja a nivel de las apariencias, las conclusiones que se derivan suelen ser muy distintas a las que se extraen de la realidad. Para confirmar esta hipótesis se intenta un breve análisis de los determinantes de la composición de la demanda de los países de la periferia. En otras palabras, en el campo de las ciencias sociales las apariencias ocultan el trasfondo de los problemas reales y dificultan su aprehensión por parte de los que teorizan. Sólo se puede captar la realidad, en su especificidad histórica, cuando quienes buscan teorizar logran despejar el velo de las apariencias y penetrar en la realidad tal cual ella es.

Para mostrar las condiciones objetivas en las que se apoya la presencia creciente del capital extranjero en la industria interna de los países de la periferia, es esencial examinar la génesis y evolución de la estructura de la demanda en estos países. Esta estructura en ciertas circunstancias estimula y consolida una forma específica de transferencia de progreso técnico, por cuanto presiona al aparato productivo para que se oriente hacia ciertos bienes que sólo pueden ser producidos por filiales de empresas extranjeras, por asociación entre capital nacional y extranjero o por la contratación de marcas de fábricas, patentes, etcétera, por parte de los empresarios nacionales. De esta manera, una cierta composición de la demanda implica que el capital extranjero se presente a través de sus diferentes modalidades sin crear conflictos o distorsiones en la economía y en algunos casos extremos, casi por necesidad.

a) La estructura de la demanda e los países periféricos tiene su origen en los países desarrollados, entre otros, en los siguientes aspectos:

En los países desarrollados, las empresas, con sus medios de publicidad y de promoción de ventas, condicionan un cierto tipo de demanda. Cada bien que aparece en el mercado es dado a conocer a través de estos métodos a los consumidores. Ese bien no está en la mente de los consumidores antes de que él sea producido, sólo se introduce en su mente una vez que tiene existencia corpórea, cuando la empresa lo da a conocer de cierta y determinada manera a los consumidores. Queda claro así que el origen de un nuevo bien o producto está en la empresa y una vez materializado se trata de crear en los consumidores potenciales la necesidad de su uso; por eso la oferta (el bien producido) es un elemento importante de condicionamiento de la demanda, en tanto que, como se desprende de los supuestos de la teoría convencional, la demanda influye sobre la oferta a través del sistema de precios, y de esta manera la oferta respondería o se adecuaría a las “preferencias” de los consumidores. Este tipo de demanda así condicionada se transfiere a los países de la periferia (sobre todo entre los grupos de altos ingresos) a través de conductos como revistas, cine, televisión, viajes, etcétera.¹⁶

b) Otro mecanismo de creación o generación de demanda en los países de la periferia, se deriva de las empresas extranjeras que son filiales de consorcios de los países centrales y que, por consiguiente, producen en la filial los mismos o similares bienes que en la casa matriz. Como estas filiales ofrecen un producto de mayor calidad (fruto del progreso técnico vertiginoso que se presenta en los países del centro) y como también utilizan métodos de publicidad suficientemente probados en cuanto a su eficacia en los países del centro, condicionan en cierta medida la estructura de la demanda de los países en los cuales las filiales se instalan. Como es fácil apreciar, no sólo hay una influencia en cuanto al cambio de la estructura de la demanda, sino que concomitantemente se

¹⁶ Este mecanismo de condicionamiento de la demanda, también podemos encontrarlo en forma autónoma en la periferia.

presenta un proceso por el cual las filiales desplazan a empresas nacionales que participan en el mercado produciendo los mismos bienes o bienes similares que los ofrecidos por la filial. Se volverá más adelante sobre este proceso.

c) Cuando existen facilidades de importación de algunos bienes de consumo durables durante periodos más o menos prolongados, estos bienes se incorporan en el patrón de consumo de ciertos grupos sociales de los países periféricos. Se podría decir que se crea en la mente del consumidor una predisposición a no aceptar bienes de calidad inferior, como los que puede ofrecer la industria nacional; es decir, habría un requerimiento mínimo en cuanto a calidad de los bienes por consumir. Si por otra parte se acepta que, dentro de ciertos márgenes, los hábitos de consumo son rígidos, encontramos una serie de presiones de parte de ciertos grupos de consumidores en lo que respecta al tipo de sustitución de importaciones que se lleva a cabo en los países de la periferia. De esta manera, cuando por problemas de la balanza de pagos o por decisión de política económica, se colocan restricciones arancelarias a la importación de esos productos, surge inmediatamente una gran presión para que en el país se produzcan bienes con las mismas características que los que antes se importaban. Esto crea una condición objetiva para la radicación de capitales extranjeros en la periferia, ya sea a través de las filiales de las empresas que poseen la propiedad exclusiva de los derechos de elaboración. Muchas veces estas filiales utilizan insumos importados, por lo que la presión sobre la balanza de pagos (vía reducción de las importaciones) no disminuye de manera significativa; sólo hay un cambio en la estructura de las importaciones. Si a esto agregamos el hecho de que los productos elaborados por las filiales a través de la adquisición de patentes, son de calidad superior a productos similares hechos en el país por empresas nacionales; y además como los métodos de publicidad y promoción de ventas son más

eficaces que los de las empresas nacionales, encontramos una situación en que están creadas las condiciones objetivas, movimiento real de la economía de un país periférico, las que configuran la dependencia financiera.

Los problemas de la balanza de pagos están también íntimamente relacionados con el proceso descrito. En efecto, la mayor producción de las filiales y la asociación creciente de empresas nacionales con el capital extranjero significa, como se señaló, un volumen creciente de insumos importados. En muchos casos, esto puede implicar que paradójicamente un proceso de sustitución de importaciones lleva a un aumento neto de importaciones en el largo plazo. Aquí se encuentra un punto de contacto con la dependencia comercial, la que ya fue someramente analizada.

Cabe agregar que esta nueva modalidad de la inversión extranjera impide o atenúa la captación de recursos financieros por parte del Estado. En otras palabras, el Estado históricamente captó una parte importante del excedente del sector exportador y lo destinó a la creación de infraestructura para el propio sector exportador en una primera etapa, y luego a promover la industrialización y, en menor medida, la redistribución del ingreso. En cambio, en la situación actual, como el capital extranjero está ya instalado en el sector industrial, que es precisamente el sector que el Estado quiere fomentar, la tributación al mismo es pequeña o al menos significativamente menor que la tributación al antiguo sector exportador¹⁷. Si a esto se suma que las tasas de tributación para la importación de bienes de consumo eran elevadas y que prácticamente no hay tributación en la importación de bienes intermedios y de capital, se aprecia que este tipo de sustitución de

¹⁷ El cambio de estructura que generó el modelo de sustitución de importaciones y el proceso de industrialización que lo acompañó, fue una necesidad histórica en estos países; además, la industrialización en sí misma es una condición necesaria del desarrollo económico. En consecuencia, no se critica ese cambio de estructura, que debe ser fomentado, sino se señalan algunos efectos en cuanto a modalidades a través de las cuales se presentó el capital extranjero en este proceso, modalidades que no son una condición ni necesaria, ni suficiente del desarrollo.

importaciones a base de filiales, se traduce en que las empresas extranjeras logran “saltar” las barreras aduaneras y gravámenes arancelarios. Aún más, en muchos casos las empresas extranjeras que se radican en países de la periferia, logran franquicias tributarias para la expansión de sus actividades y, lo que es más grave, reciben ahorros nacionales a través de sus mecanismos financieros (bancos, compañías de seguros, compañías de capitalización, control del mercado de capitales, etcétera), para ampliar su producción.

Los monopolios en los países de la periferia y el progreso técnico.

Del análisis anterior se desprendería la necesidad de cambiar las modalidades de la sustitución de importaciones; es decir, de adoptar otro patrón o estrategia de desarrollo en términos de cambiar los vínculos de dependencia financiera que caracterizaron al modelo anterior. Pero si se quiere que el nuevo modelo o estrategia de desarrollo no signifique un retroceso en términos del progreso técnico ni tampoco implique una caída ostensible en la calidad de los productos que se sustituirán o producirán por empresas nacionales, será necesario que la producción nacional incorpore constantemente el progreso técnico, adecuándolo a sus recursos y posibilidades. La adopción de ese progreso técnico está limitada en los países de la periferia por la ausencia de industrias productoras de bienes de capital y por la carencia de fuentes autónomas de progreso técnico o de mecanismos de adaptación del progreso técnico que se genera en el centro. En consecuencia, los países periféricos deben realizar un esfuerzo considerable en el campo de la investigación tecnológica y en el fomento de industrias de bienes de capital. Esta última afirmación lleva implícito un requisito mínimo respecto al tamaño de las empresas, porque sólo con empresas de gran tamaño se podrán incorporar las

economías externas y de escala que el progreso técnico conlleva y genera un monto de excedente suficiente para que parte del mismo pueda destinarse a una investigación tecnológica que brinde resultados significativos. Si asociamos estas consideraciones respecto del tamaño de las empresas, al reducido tamaño de los mercados latinoamericanos y a la desigual distribución del ingreso, se puede apreciar fácilmente que dichas empresas tendrán características monopólicas. En resumen, la implantación de industrias productoras de bienes de capital y la creación de fuentes autónomas de progreso técnico irá acompañado del surgimiento o consolidación de empresas monopólicas. Por lo demás, este proceso de concentración de la producción y de consolidación monopólica es un proceso histórico en nuestros días que tiene sus manifestaciones más visibles en los países del centro. Ignorar esta situación conduce a pasar por alto uno de los rasgos distintivos y característicos (es decir, esenciales) de las economías de nuestros tiempos.

Los pocos avances de la teoría convencional sobre el monopolio han sido formales, además de haberse desarrollado en la tercera década de este siglo. En consecuencia, no analizan la estructura monopólica actual, que es de naturaleza totalmente diferente al de los monopolios anteriores a la gran crisis del año 1930. Uno de los caminos seguidos por la teoría para tratar el monopolio, se basa en la obra señera de Joan Robinson, *La economía de la competencia imperfecta*¹⁸, que, como su nombre lo indica, es el tratamiento de condiciones monopólicas como caso especial de no competencia (en otras palabras, competencia y monopolio serían excluyentes, no coexistirían), con el uso del instrumental de la teoría económica tradicional. El otro camino se encuentra en la obra de Chamberlain, *Teoría de la competencia monopólica*¹⁹, en la cual se trata de mostrar que competencia y monopolio configuran un sistema que

¹⁸ Joan Robinson, *La economía de la competencia imperfecta*, Ed. Aguilar, Madrid, 1956.

¹⁹ E. H. Chamberlain, *Teoría de la competencia monopólica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1956.

él denomina de competencia monopólica. Este trabajo tampoco toma en consideración el comportamiento de las grandes empresas de nuestros días o corporaciones con las que resulta difícil sostener algún grado de competencia monopólica significativa, las que, además, presentan características disímiles con las empresas de la época en que escribió Chamberlain (la primera edición inglesa es de 1933). Agreguemos que a pesar del avance que esta obra significó en el campo de la teoría económica (identificación de competencia perfecta, pura, imperfecta, monopólica), ella tampoco ha logrado sustraerse totalmente del mecanicismo de la teoría económica (identificación de competencia perfecta, pura, imperfecta, monopólica), ella tampoco ha logrado sustraerse totalmente del mecanicismo de la teoría económica neoclásica ²⁰. Otra fuente de teorización sobre el monopolio se encuentra en una serie de artículos que tratan de mostrar las ventajas y desventajas del mismo, respecto a la asignación óptima de recursos; es una línea que se desprende de la teoría del bienestar, y en la mayoría de los casos estos trabajos son apologéticos y parciales. Sin embargo, en este desalentador panorama encontramos algunas obras que son de gran utilidad para poder desentrañar el funcionamiento de las economías actuales: nos referimos a la magnífica obra de Joan Robinson, *La acumulación de capital* ²¹, y al reciente trabajo de Baran y Sweezy, *El capital monopolista* ²². En estas últimas obras (la primera es esencialmente teórica y la segunda se refiere principalmente al funcionamiento de la economía norteamericana) se pueden encontrar importantes aspectos de lo que en esencia

²⁰ A propósito de la diferencia de enfoques entre J. Robinson y E. H. Chamberlain, convendría reproducir palabras de este último al respecto: “Ha sido lamentable que dos teorías tan divergentes en su interpretación de los fenómenos económicos, como las de la señora Robinson y la mía, hayan quedado identificadas en la mente de tantas personas hasta el grado de que se crea que sólo difieren en punto a terminología... la diferencia parece ser perfectamente clara y libre de dudas: la competencia monopólica es una fusión de las teorías, hasta hoy independientes, del monopolio y de la competencia, mientras que la competencia imperfecta no contiene monopolio [en el sentido tradicional] y deja subsistir tan tajante como siempre la dicotomía tradicional...” Se refiere a la dicotomía entre competencia y monopolio. En Chamberlain, *op cit.*, pp. 7 y 8.

²¹ *Op. cit.* (ver nota 12)

²² P. Baran y P. Sweezy, *El capital monopolista*, Ed. Siglo XXI, México, 1968.

constituye la forma de operar de las grandes empresas de las economías del centro. Como se puede desprender de este pequeño “inventario” de la teorización sobre el monopolio, se observa en el campo de la teoría económica, la ausencia de análisis sobre los efectos económicos, sociales y políticos que los monopolios generan en los países de la periferia. La explicación de la ausencia de este análisis puede atribuirse a dos causas principales: en primer lugar, a que se supone que en los países de la periferia no existen condiciones monopólicas predominantes, lo que reflejaría un desconocimiento de la realidad; y en segundo lugar, como este tema no ha merecido la atención de la teoría económica neoclásica y keynesiana, es decir, no ha sido consagrado como un campo de análisis digno de esfuerzos analíticos por parte de la teoría vigente, los economistas de los países subdesarrollados que sufren una marcada influencia intelectual del pensamiento teórico desarrollado en el centro, tampoco han dedicado el menor esfuerzo analítico para desentrañar los efectos que generan los monopolios en los países de la periferia.

Se parte de la hipótesis de que en la estructura productiva de los países de la periferia se manifiesta un proceso paulatino de surgimiento y consolidación de empresas monopólicas. Este proceso está alimentado por las siguientes fuentes de generación monopólica:

- a) Es indudable que el reducido tamaño del mercado y la desigual distribución del ingreso de los países periféricos significa una demanda estrecha y poco dinámica; al mismo tiempo que un progreso tecnológico generado en los países del centro (con mercados amplios), se traduce en un tamaño de las plantas cada vez más grandes, lo cual crea la posibilidad para el establecimiento de condiciones monopólicas en la periferia.
- b) La existencia de ciertas actividades monopólicas naturales (monopolios naturales), como los servicios de comunicación, la explotación de ciertos recursos naturales (ríos, mares, minerales

estratégicos, etcétera), servicios públicos, etc. Estos monopolios en los países de la periferia pertenecen al Estado, a las empresas extranjeras y sólo en contados casos, a empresas privadas nacionales.

c) El proceso de sustitución de importaciones basado en filiales de empresas extranjeras y en la asociación de las empresas nacionales con el capital extranjero mediante el mecanismo de las utilidades y el concomitante desplazamiento de las industrias nacionales. Este desplazamiento encuentra sus fuentes en:

I.- instalación de nuevas empresas extranjeras;

II.- compra o fusión de empresas nacionales, ya sea a través de la compra directa por parte del capital extranjero de empresas existentes, o bien, mediante la asociación entre capitales nacionales y extranjeros, o mediante acuerdos sobre utilización de nuevos procesos productivos, patentes, marcas de fábrica, licencias, etc.; y

III.- apropiación del mercado por parte del capital extranjero, debido al ahogamiento financiero en las épocas de crisis de la balanza de pagos, de desajustes monetarios, de restricciones crediticias al capital nacional, etcétera; o bien, en el caso de obsolescencia de los bienes producidos por empresas nacionales obsolescencia que en la mayoría de los casos surge como consecuencia que el capital extranjero presenta a los consumidores un producto de mayor calidad, que a su vez es la consecuencia de la gran distancia que separa a los países del centro de los de la periferia en el progreso técnico).

d) Otra fuente de generación de monopolio se radica generalmente en el sector exportador, cuando éste es de propiedad extranjera. En estos casos se trata de monopolios de tipo multinacional que pueden actuar ya sea al nivel de la elaboración del producto de exportación o al nivel de su comercialización. Aquí el carácter monopólico de estas empresas no deja lugar a dudas. La explicación de por qué las actividades de exportación son de propiedad extranjera se encuentra en el análisis histórico del *tipo*

de producción (por ejemplo extracción y elaboración de minerales que exijan equipos de gran dimensión y/o procesos técnicos complejos, actividades agrícolas tipo plantación que requieren una gran movilización de recursos financieros y humanos y mecanismos de comercialización eficaces, etcétera), y del *grado de concentración monopólica de la economía mundial*, como asimismo de la apropiación privada por parte de las grandes empresas de los países del centro, de los equipos, de los procedimientos técnicos de producción, de las nuevas innovaciones, etcétera.

Esta apropiación privada y la cantidad relativamente abundante de inversiones iniciales limitan cada vez más a los empresarios nacionales de los países de la periferia en la situación actual para que puedan participar con éxito en las actividades de producción exportable que reúnan las características mencionadas. Para superar estos obstáculos, resulta necesario crear en la periferia fuentes autónomas de progreso técnico y producción interna de parte de los bienes de capital que puedan materializar ese progreso técnico. En efecto, la casi inexistencia de bienes de capital plantea un límite a la capacidad de acumulación y, por consiguiente, a la tasa de crecimiento, ya que en esta situación, son las exportaciones las que determinan en última instancia el volumen y características de la oferta interna de bienes de capital. Bajo los supuesto de competencia y de movilidad internacional de los factores productivos que postula la teoría económica convencional, la situación descrita no presentaría mayores problemas.

Pero, lo que se comprueba en la América Latina, es una inadecuación entre su realidad y los supuestos de dicha teoría, debido a la presencia de monopolios, monopsonios, especialización de los bienes de capital en el sector exportador, dependencia tecnológica, etcétera. Además, debe agregarse el hecho de que las exportaciones de productos primarios (muestra

“industria” de bienes de capital) se enfrentan a una demanda que tiende al estancamiento, que está sujeta a variaciones coyunturales pronunciadas, que tiende a orientarse hacia nuevos productos sustitutivos, etcétera. Recuérdese, además que un porcentaje creciente de las latinoamericanas están comprometidas para financiar los servicios de capital extranjero a largo plazo. Finalmente, otra parte de las exportaciones está comprometida a la importación de insumos críticos de la industria interna y bienes de alimentación. Estos aspectos revelan la limitada capacidad de importar bienes de capital por parte de estas economías. En este contexto, sólo la producción interna de por lo menos parte de los bienes de capital, permitirá rebasar esta barrera al crecimiento y poder cristalizar en el plano de la producción el progreso técnico asimilado del centro o generado en la periferia.

Finalmente, otra fuente de generación del monopolio, aunque quizá la menos importante o de menor significación socioeconómica, la constituyen ciertas actividades monopólicas internas llevadas a cabo por empresarios nacionales. Estos, al haber iniciado la producción de ciertos rubros antes que otros productores y por no tener una competencia significativa de las importaciones, lograron transformarse en monopolios a medida que pasaron a dominar el mercado. La falta de competencia de las importaciones es evidente en los casos de productos de mucho peso y volumen y de poco valor relativo, como cemento, maderas, etcétera.

TENDENCIAS DE LAS ECONOMÍAS DEL CENTRO EN RELACIÓN A LA DEPENDENCIA FINANCIERA²³

Se pretende probar la hipótesis de que el proceso que se describió y que lleva a una mayor dependencia financiera en la periferia, es coincidente con las tendencias actuales en las economías del centro. En efecto, la producción en el extranjero de las empresas del centro, así como las utilidades provenientes del exterior crecen más rápidamente que la producción y utilidades internas de los países del centro. Aún más, el “sector externo” (entendiendo por tal no sólo las importaciones y exportaciones, sino también la producción de las empresas de los países del centro fuera de sus fronteras, así como los préstamos, créditos y diversos tipos de ayuda)²⁴ cumple un papel importante para la estabilidad y expansión del sistema económico en el centro. Pero antes de continuar con un intento de demostración de estas afirmaciones, se necesita despejar el camino de una serie de pretendidas demostraciones “objetivas”, de que el “sector externo” cumple un papel insignificante para las economías del centro. En resumen, estos argumentos son los siguientes:

Se señala que, dada una cantidad de inversiones y de ahorros, tanto en los países del centro como en los de la periferia, todo ahorro que se transfiera del centro a la periferia (vía inversión directa, o préstamo o créditos), significa necesariamente una disminución de las inversiones en las economías del centro y concomitantemente un aumento de las inversiones en las economías de la periferia. En otras palabras, toda transferencia neta de ahorro desde los países del centro hacia la periferia llevará a una disminución de la tasa de crecimiento en los países del centro y a un aumento en el

²³ Varios de los argumentos de este punto y la información empírica presentada se tomaron del trabajo de Harry Magdoff, *Monthly Review*, Año IV, núm. 35, 1967. Si es correcta la hipótesis de que el desarrollo y subdesarrollo constituyen dos aspectos de un mismo proceso global, lo percibido en la periferia en cuanto a la desnacionalización de la industria interna debía ser compatible con ciertos movimientos concretos de la economía del centro, movimientos que el ensayo e información estadística citados parecen señalar.

²⁴ Se ha calculado para el caso de la economía norteamericana, que el 90% de las diversas formas de ayuda financiera externa se traduce en exportaciones.

crecimiento del producto en las economías periféricas. De ahí se colige que existe poco o ningún interés en los países del centro por colocar inversiones en los países de la periferia. Los pocos recursos que se trasladarían a la periferia estarían motivados no por consideraciones económicas, sino que cumpliendo fines humanitarios, políticos, ideológicos, etcétera. En otras palabras, se sostiene que el concepto de imperialismo o de dependencia externa ha perdido toda connotación económica o esta relación es cada vez menos significativa. Una vez más, la utilización no crítica del instrumental de la teoría económica sirve para corroborar, en términos “objetivos y científicos”, estas últimas afirmaciones.

Así, al identificar desarrollo con crecimiento, es decir, con aumento de la producción, se utilizan, explícita o implícitamente, las ecuaciones de crecimiento del producto, planteadas por Meade, Domar, Harrod y gran parte de la modelística actual del crecimiento. Al hacer esta identificación se tiene que, dada una relación producto-capital, la tasa de crecimiento del producto dependerá del coeficiente de inversiones. Bajo las condiciones del *caeteris paribus*, se tiene una inversión nacional dada, por lo que toda inversión extranjera significará una inversión adicional y, por consiguiente, un aumento del coeficiente de inversiones y de la tasa de crecimiento del producto. Luego, toda inversión extranjera significa un aumento de las inversiones que se realizan en un país dado y, por ende, un alza en la tasa de crecimiento del producto de dicho país. Este tipo de análisis no toma en consideración los efectos indirectos que la inversión extranjera produce en los países de la periferia. En lo que se ha desarrollado hasta el momento, se pudo apreciar que la inversión extranjera genera en el largo plazo un desahorro nacional, ya que el flujo de salida de divisas tiende a sobrepasar al flujo de entrada que le da origen. Pero no se detienen allí los efectos de la inversión extranjera, sino que ésta produce un desplazamiento de los productores nacionales en varias ramas de

actividades. En otros casos, la inversión extranjera pasa a dominar comercial y financieramente a parte de los empresarios nacionales. Este desplazamiento –cuyos mecanismos ya se describieron- surge como consecuencia del tamaño del mercado, el que no varía sustancialmente.

En términos económicos se podría afirmar que, dada la distribución de ingreso imperante en la periferia y su estancamiento, la demanda global no aumenta en forma significativa, a la vez que parte de ella pasa a ser satisfecha en forma creciente con una oferta que proviene directa o indirectamente del capital extranjero. Es claro que este proceso no se da en forma súbita, sino paulatina, por lo que este fenómeno en la mayoría de los casos pasa más o menos inadvertido. Sólo se encuentran vestigios de él en las protestas que los sectores empresariales nacionales desplazados realizan cuando su situación se torna más o menos crítica. Otro grupo de los sectores empresariales nacionales está ligado al capital extranjero, por lo que estos sectores no logran enterarse del proceso que se está desencadenando en la economía, y su falta de reacción los transforma implícitamente en aliados del capital extranjero en el proceso de desnacionalización de la industria interna. No debe extrañar que este nuevo proceso de desnacionalización pase inadvertido, ya que el capital extranjero crece más rápido que las empresas de capital nacional. Sólo cuando el capital extranjero es lo suficientemente significativo, logra generar cambios en la estructura sociopolítica para hacerla compatible con su presencia en la periferia.

Normalmente se sostiene que los intereses económicos no juegan un papel preponderante en la política exterior de las economías del centro. En efecto, ¿cómo se podría sostener la existencia de intereses económicos en la política externa de los países del centro, si en la mayoría de ellos el total de las exportaciones constituye

apenas un 5 o 7% del producto nacional bruto y además las inversiones externas son inferiores al 10% de las inversiones internas de capital? Las cifras que se presentan a continuación, muestran lo superficial y poco significativo de estos porcentajes.

Con respecto al argumento de que el porcentaje de exportaciones sobre el producto es pequeño, conviene recordar que aun cuando está muy extendida la costumbre de apreciar la importancia relativa de algún sector de la economía relacionándola con el producto, ésta constituye una forma simplista de analizar la significación de una parte con respecto al todo. En efecto, debe recordarse que en el concepto de producto nacional bruto se incluyen los gastos gubernamentales, los servicios personales y profesionales, las actividades comerciales y bancarias, las transacciones de bienes raíces nuevos, etcétera. Estos elementos no contribuyen en forma directa y específica a la producción misma de bienes. La significación de las exportaciones debe compararse con la producción agrícola, minera y manufacturera, ya que las exportaciones se originan precisamente en estos sectores y no en los que se habían mencionado (gastos gubernamentales, servicios personales, etcétera). Este índice es más representativo de los “intereses externos” de las economías del centro.

Un razonamiento similar puede aplicarse al caso de las inversiones. Tomar las inversiones totales como indicador de cambios en la estructura económica o para medir la importancia relativa de las inversiones en el exterior resulta superficial. Debe recordarse también en este caso que la inversión bruta fija incluye viviendas, edificios, obras de infraestructura (construcción de caminos, puentes, etcétera), aspectos que no contribuyen directamente a la producción o aumento de la producción de bienes. En consecuencia, las inversiones extranjeras deben compararse con las inversiones que se llevan a cabo en equipos de transporte,

maquinarias, instalaciones, etcétera. Comparando las inversiones extranjeras con las inversiones realizadas en equipos agrícolas, mineros y manufactureros, la significación del sector exterior adquiere una connotación muy diferente al caso de una comparación mecánica entre inversiones en el exterior y total de inversiones.

A continuación se presentan algunas cifras, que aun cuando parciales, ilustran sobre cómo los llamados “intereses económicos externos” tienden a crecer más rápidamente que los “intereses económicos internos” de la economía de los Estados Unidos.

En cuadro 4 se muestra que las ventas en el exterior crecen más rápido que las ventas de manufacturas en el mercado interno de los Estados Unidos. En efecto, entre los años 1950-65. Las exportaciones se triplican, las ventas de firmas norteamericanas radicadas en el exterior se quintuplican, mientras las ventas internas de manufacturas para el periodo sólo se duplican, aproximadamente. En la última columna del cuadro se aprecia que las ventas nacionales de manufacturas son 5,7 veces mayores que las ventas en el exterior en el año 1950, mientras en 1964 esa relación alcanza a 3,5, lo que refleja la significación creciente de las ventas en el exterior para la economía norteamericana.

Examinando las tendencias de las inversiones se observa un fenómeno similar; en el cuadro 5 se comparan los gastos de instalación y equipo para empresas manufactureras de los Estados Unidos en el país y los realizados en el extranjero. Las firmas nacionales gastaron en instalación y equipo en 1964 sólo un 16% más que en 1957, y en 1965 un 41% más que en 1957. En contraste con esto, las firmas de los Estados Unidos establecidas en el extranjero gastaron en instalación y equipo en 1965 tres veces más que en 1957. El cuadro señala, asimismo, que las inversiones en el

extranjero como porcentaje a las inversiones nacionales, pasan del 8 al 17%, entre 1957 y 1965.

Cuadro 4. Estados Unidos: Ventas Nacionales e internacionales de Manufacturas									
(En miles de millones de dólares)									
Año	Exportaciones	Ventas de firmas norteamericanas en el extranjero			Total de ventas en el exterior (1) + (2)		Total de ventas nacionales		
		Absoluto	Índice 1950=10	Índice móvil	Absoluto	Índice 1950=10	Absoluto	Índice 1950=10	%Ventas en el Exterior
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]
1950	7.4	8.4	100	100	15.8	100	89.8	100	5.7
1955	12.6	13.9	156	156	26.5	168	135	150	5.1
1960	16.1	23.6	169	169	39.7	251	164	183	4.1
1964	20.6	37.3	419	158	57.9	367	203	226	3.5
1965e				174					

Fuente: Exportaciones: U. S. Bureau of the Census *Statistical abstract of the U. S.*, pp. 773 y 877 para 1964. Ventas de firmas nacionales: U. S. Bureau of the Census Annual Survey of Manufactures, 1964. Ventas de firmas norteamericanas en el extranjero, los datos para 1950 y 1955 son estimaciones basadas en la relación promedio entre ventas e inversiones en el exterior (esto es el procedimiento usado por la National Industrial Conference Board). Los datos para 1960 y 1964, de *Survey of Current Business*, septiembre de 1962, p. 23, noviembre de 1965, p. 18. Nota: Los datos en las columnas (5), (6), (7) y (8) no son estrictamente comparables. Sin embargo, la falta de comparabilidad de los datos no destruye la validez de comparar las diferencias en las tasas de crecimiento de ambas series

El cuadro 6 es todavía más indicativo de la importancia de los “aspectos externos” para la estabilidad de la economía norteamericana; muestra los ingresos de los Estados Unidos por inversiones exteriores y las utilidades de las corporaciones. Los ingresos por inversiones externas casi se cuadruplican entre 1950 y 1965, mientras que las ganancias de las corporaciones nacionales no alcanzan a duplicarse. La última columna del cuadro relaciona estos dos conceptos; se puede observar que las ganancias de las corporaciones eran equivalentes a 10 veces los ingresos por inversiones externas en 1950, relación que se reduce a 4,5 para los años 64-65. Esto significa que una parte cada vez más importante de las utilidades de la economía norteamericana proviene del exterior. Estos datos, por supuesto, son coincidentes con los que se presentaron al tratar la dependencia financiera en la periferia, en los que se mostraba que el flujo de utilidades e intereses era muy

superior al flujo de entrada de capital en la periferia por radicación de inversiones extranjeras.

Cuadro 5. Gastos de instalación y equiò de firmas manufactureras de los Estados Unidos, nacionales y establecidas en el extranjero (1957-1965)

Año	FIRMAS NACIONALES		FIRMAS ESTABLECIDAS EN EL EXTRANERO		Gastos de las firmas establecidas en el extranjero como porcentaje del gasto de las nacionales
	Miles de millones de dólares	Índice 1957=100	Miles de millones de dólares	Índice 1957=100	
1957	16	100	1.3	100	8.1
1958	11.4	71	1.2	92	10.5
1959	12.1	76	1.1	85	9.1
1960	14.5	91	1.4	108	9.7
1961	13.7	86	1.8	139	13.1
1962	14.7	92	2	154	13.6
1963	15.7	98	2.3	177	14.7
1964	18.6	116	3	231	16.1
1965	22.5	141	3.9	200	17.3

Fuente: Firmas establecidas en el extranjero: *Survey of Current Business*, septiembre de 1965, p. 28; septiembre de 1966, p. 30. Firmas nacionales: *Economic Report of the President, Washington, D. C.*, 1966, p. 251.

Aun cuando los datos presentados son demasiado parciales como para extraer de ellos una conclusión definitiva, revelan una tendencia sostenida al aumento de las inversiones y de la producción en el exterior, superior al incremento de la producción interna de los Estados Unidos y, por supuesto, mayor que el alza de la producción de los países periféricos (y también de los países capitalistas desarrollados de Europa, el Canadá, Australia, Nueva Zelanda, el Japón, etcétera). Si la producción de las filiales de empresas norteamericanas crece a tasas superiores al 10% en los países en que están radicadas y si la producción de esos países crece a tasas inferiores (del 3 a 7%), esto significa que las empresas extranjeras absorben constantemente una parte más grande del mercado, y esto no es otra cosa que una apropiación de

la industria interna, o, lo que es lo mismo, un proceso creciente de desnacionalización.

Al presentar estas cifras parciales sólo se ha pretendido señalar que el proceso de desnacionalización de la industria en la periferia, tal como se describió en páginas anteriores, es coincidente con los movimientos concretos de la economía del centro. En el fondo serían dos maneras de ver un mismo proceso desde distintos ángulos: desde el centro y desde la periferia. Todo esto está significando que este proceso de desnacionalización es un proceso histórico de todo el sistema económico mundial y que, por consiguiente, el problema es mucho más complejo de lo que aquí se ha sugerido. En otras palabras, éste es un proceso histórico global que presenta múltiples facetas, no sólo en lo económico, sino también en lo social, en lo cultural, en lo político etcétera.

A medida que el capital extranjero se instala crecientemente en los llamados sectores dinámicos de las economías periféricas, a medida en que dicho capital pasa a asociarse en forma paulatina con algunos empresarios a través del mecanismo de la venta de licencias, marcas de fábrica, etcétera, o mediante la fusión de empresas, se van generando en las economías periféricas ciertos cambios estructurales al nivel del proceso productivo; es decir, se va generando una mayor concentración monopólica, nuevas formas de transferencia del progreso técnico, desaparición paulatina de empresas tradicionales, etcétera. Estos cambios estructurales al nivel del proceso productivo no se detienen allí. Exigen cambios en las estructuras sociopolíticas para seguir desarrollándose. Los protagonistas de este cambio serán los sectores nacionales vinculados directa o indirectamente al capital extranjero. Claro está que esta vinculación no se da al nivel de una sola clase o grupo social, sino que en casi todos los grupos sociales que operan en la sociedad periférica. Así habrá empresarios nacionales beneficiados

con este proceso y, por lo tanto, interesados en su continuación. Lo mismo puede decirse respecto de ciertos sectores obreros, de sectores profesionales e incluso de sectores intelectuales.²⁵ En el ámbito que se pretende encuadrar este trabajo, no se tratará ese proceso al nivel sociopolítico; sólo se dejan insinuadas algunas de las implicaciones que el proceso de desnacionalización podría generar.

Cuadro 6. Estados Unidos: Ingresos por inversiones exteriores y utilidades de corporaciones nacionales
(En miles de millones de dólares)

Año	Ingresos por inversiones externas	Ganancias de corporaciones nacionales no financieras	B/A Ganancias sobre ingresos
	A	B	
1950	2,1	21,7	10,333
1951	2,6	18,1	6,961
1952	2,7	16,0	5,925
1953	2,7	16,4	6,074
1954	2,8	16,3	5,821
1955	3,3	22,2	6,727
1956	3,8	22,1	5,815
1957	4,2	20,9	4,976
1958	3,7	17,5	4,729
1959	4,1	22,5	5,487
1960	4,7	20,6	4,382
1961	5,4	20,5	3,796
1962	5,9	23,9	4,050
1963	6,3	26,2	4,158
1964	7,1	31,3	4,408
1965	7,8	36,1	4,628

Fuente: Ingresos por inversiones exteriores, Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Balance of Payments Statistical Supplement*, Revised Edition, Washington, 1963. *Survey of Current Business*, agosto de 1962, agosto de 1963, agosto de 1964, septiembre de 1965, junio de 1966, septiembre de 1966. Ganancias de Corporaciones Nacionales no financieras. *Survey of Current Business*, septiembre de 1965, julio de 1966.

Los ingresos incluyen ingresos por inversiones directas en el exterior, tarifas y utilidades de las inversiones directas transferidas a las compañías matrices en los Estados Unidos e ingresos de otras inversiones (diferentes a las directas) transferidas a los poseedores en los Estados Unidos de estos capitales.

ALGUNAS CONCLUSIONES PRELIMINARES

Se espera que lo analizado hasta el momento contribuya a describir el proceso de desnacionalización de la industria de la

²⁵ Véase al respecto Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto. Dependencia y desarrollo en América Latina (ensayo de interpretación sociológica), ILPES, 1967.

periferia y a identificar con mayor precisión en qué consiste la dependencia financiera. Esto permite sugerir, a modo de hipótesis de trabajo, las siguientes conclusiones:

a) A medida que se agudiza el proceso de desnacionalización, la burguesía industrial nacional, que pudo haber existido como clase dirigente en las dos o tres primeras décadas del modelo de crecimiento hacia adentro de las economías latinoamericanas, tiene a ser controlada cada vez más por el capital extranjero y, por lo tanto, a desaparecer paulatinamente como clase dirigente capaz de imponer un proyecto nacional independiente a la economía periférica.

b) Si el proceso de dependencia comercial y financiera se acentúa, las exportaciones de la industria manufacturera periférica encontrarán importantes escollos por cuanto:

I) los productos manufactureros que son demandados en el mercado externo (debido a su calidad, cantidad, tecnología, superestructura comercial y financiera, etcétera), son en su mayor parte producidos por filiales de las empresas del centro o mediante el mecanismo de utilidades. Son precisamente estos productos los que en varios casos tienen prohibición de producirse para exportación;

II) otros productos manufacturados que suelen exportarse desde la periferia latinoamericana son poco significativos, esporádicos y por eso mismo no constituyen ninguna base para iniciar una actividad exportadora dinámica que permita alcanzar altos niveles de productividad y una mayor diversificación en la estructura productiva y de las exportaciones. A este respecto es indicativo analizar la composición de las exportaciones de manufacturas de la Argentina, uno de los países más industrializados de la América Latina, para ver hasta qué punto éstas son insignificantes y esporádicas (véase cuadro 7).

Cuadro 7. Exportaciones de manufactura de la Argentina
(En millones de dólares)

Productos	1963	1964
Gasolina, querosene, aceite destilado	8.8	5.6
Coque de pretróleo, subproductos, petróleo asfáltico	0.3	0.06
Productos mineros	2.5	2.3
Químicos y farmacéutico	2.3	4.5
Materiales de construcción	7.4	15.1
Tocador	1.7	2
Vestuario	0.4	0.3
Otros de consumo no duraderos	5	11
Utensilios domésticos	0.8	0.4
Adorno y uso personal	1.6	1.3
Muebles y equipo del hogar	0.2	0.2
Máquinas y aparatos de uso doméstico	1.5	1.6
Vehículos de transporte particular	0.5	0.2
Maquinarias agrícolas	1.5	1
Maquinarias de oficina y científicas	1.1	6.1
Maquinaria industrial, herramienta y equipo fijo	6.3	7.1
Transporte	<u>1.3</u>	<u>3.4</u>
Total manufactura	43.1	62.1
Total general de exportaciones	1.365	1.41
Porcentaje de manufactura sobre total de exportaciones	3.15%	4.40%

Fuente: *Anuario de comercio exterior*: Dirección Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires, 1965.

III) un aspecto indicativo de la pequeñez de las exportaciones manufactureras en la América Latina, lo constituye el lento avance en proceso de la integración latinoamericana. El campo más amplio para expandir el comercio intra-latinoamericano lo constituyen las manufactureras, ya que los productos tradicionales de exportación tienen copado el comercio latinoamericano en estos bienes, encontrando, en consecuencia, sus mercados principalmente en los países del centro.

c) La tendencia hacia una mayor dependencia financiera es la consecuencia de movimientos objetivos o reales de la economía del centro y concomitantemente, de la economía de la periferia. Este es un proceso histórico concreto de la economía mundial actual y, por lo tanto, un proceso complejo, difícil de desviar, detener o eliminar, por lo que un primer paso será identificarlo,

describirlo objetivamente, para recién poder actuar en forma realista en el caso de plantearse como objetivo un desarrollo nacional independiente. Esta tendencia hacia la mayor dependencia financiera podrá acelerarse o desacelerarse, según las condiciones político institucionales de cada economía periférica, pero no puede detenerse o eliminarse a no ser mediante un cambio radical en el sistema de las relaciones económicas internacionales o mediante una política nacional audaz de imprevisibles consecuencias.

d) El análisis teórico en torno al papel de las inversiones extranjeras en los países de la periferia debe hacerse en términos de mayores niveles de concreción, considerando en forma explícita sus efectos directos e indirectos, tanto los positivos como los negativos. En consecuencia, se deben incluir en el análisis las distintas formas de presencia del capital extranjero, las modalidades de asociación entre el capital extranjero y el nacional, la concentración monopólica que las inversiones extranjeras pudieran generar, la absorción el mercado y el desplazamiento del capital nacional de dicho mercado, los efectos sobre la ocupación, los efectos sobre la estructura sociopolítica de la sociedad periférica, etcétera. En otras palabras, dicho análisis teórico debe enmarcarse en el ámbito más general de la dependencia financiera y del desarrollo como cambio social. Los modelos de las dos brechas, los criterios convencionales de ayuda externa, las demostraciones simplistas de la necesidad de inversiones extranjeras o ahorro externo, etcétera, están lejos de trabajar en ese contexto y, en consecuencia, es menester un replanteo de esta temática.