

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA



EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION
EN AMERICA LATINA
1940 - 1970

T E S I S
Q U E P R E S E N T A
M A R I A D E L C A R M E N J I M E N E Z S A N D O V A L
P A R A O B T E N E R E L T I T U L O D E
L I C E N C I A D O E N E C O N O M I A



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA (1940-1970).

	Pág.
<u>INTRODUCCION</u>	1
I. - <u>ANTECEDENTES HISTORICOS</u>	4
1. - El panorama mundial y el proceso de desarrollo en los países latinoamericanos (1870-1929).....	4
II. - <u>LA INDUSTRIALIZACION LATINOAMERICANA A PARTIR DEL PROCESO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES</u>	17
II.1 Las crisis externas y la industrialización latinoame- ricana (1930-1945).....	17
II.2 La Posguerra y la nueva situación latinoamericana....	24
II.2.1 La industrialización como resultado de una economía basada en la expansión y trans- formación del sector primario-exportador....	30
II.2.2 La industrialización como resultado de la- expansión y transformación de una econo- mía de enclave.....	36
III. - <u>LA SUBORDINACION DE LA INDUSTRIALIZACION LATI- NOAMERICANA DURANTE EL PERIODO 1945-1970</u>	42
III.1 La presencia de un nuevo centro hegemónico y - la penetración de capital extranjero en el sector industrial latinoamericano.....	42
III.1.1 Las inversiones directas europeas.....	47
III.1.2 Las inversiones directas norteamericanas..	67
III.2 La industria y el problema de la dependencia - tecnológica.....	95

IV. - <u>RESULTADOS DEL CRECIMIENTO INDUSTRIAL LATINO-AMERICANO. (1960-1970)</u>	111
IV.1 Algunos avances de la industrialización.....	111
IV.2 Las políticas de industrialización y el crecimiento del sector industrial.....	139
<u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	149
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	154

Vista en su perspectiva histórica más amplia, una América Latina integrada al imperialismo no es más viable que la supervivencia del sistema imperialista mismo. La superexplotación del trabajo en que se funda el imperialismo... establece una arritmia entre la evolución de las fuerzas productivas y las relaciones de producción que no deja prever sino el derrocamiento del sistema en su conjunto, con todo lo que él representa en explotación, opresión y degradación...

... parece evidente que mientras más avance el proceso de integración imperialista de los sistemas de producción en América Latina y más efectiva sea la represión que aquí se realice contra los movimientos revolucionarios, más condiciones tendrá el imperialismo para prolongar su existencia a contracorriente de la historia. Inversamente, la generalización de la revolución latinoamericana tiende a destruir los soportes que la apoyan y su victoria representará para él el golpe de muerte. Esta es la responsabilidad histórica de los pueblos latinoamericanos y frente a ella no hay otra actitud posible que la práctica revolucionaria.*

* Ruy Mauro Marini

INTRODUCCION

En el presente trabajo se pretende realizar el análisis del proceso de industrialización en los países latinoamericanos dentro de sus características más significativas como son: su participación dentro de la división internacional del trabajo, su industrialización a través de su política de sustitución de importaciones, su subordinación industrial en relación a la hegemonía de los Estados Unidos principalmente, y, los resultados de algunas políticas de industrialización orientadas a desarrollar al sector industrial dentro de los países de América Latina.

Este proceso no ha sido nada sencillo dado su desarrollo histórico y el papel que han debido guardar dentro de la dinámica del capitalismo, sistema en el que se encuentran inmersos y que, en pleno auge y desarrollo o, crisis y depresión, los ha mantenido en una posición dependiente y subordinada. Asimismo, el subdesarrollo que caracteriza a dichos países, no es nada más el resultado de la falta de un sector industrial lo suficientemente fuerte y dinámico que alcance a satisfacer las necesidades internas y externas de industrialización de los países latinoamericanos, sino que también es el producto de su integración a la división internacional del trabajo y sus modificaciones que ésta ha tenido, pues su papel de economías eminentemente exportadoras de materias primas, no ha presentado cambios significativos.

Con el fin de ubicar históricamente el proceso de industrialización latinoamericana y de no realizar un trabajo que resulte muy --

extenso, el capítulo I analiza la situación económica y política que prevalecía en los países centrales durante la segunda mitad del siglo XIX-- hasta finales de la década de los 20, con lo que se proporcionan las bases históricas para explicar la dependencia y subordinación de los países latinoamericanos, a partir de la división internacional del trabajo.

Debido a las crisis que atravezaban las economías centrales (la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión de 1930 y la Segunda - Guerra Mundial), en el capítulo II se estudia el proceso de sustitución de importaciones, ya que fue la política utilizada por las economías latinoamericanas para poder llevar a cabo su industrialización. Sin embargo, no todos los países de la región contaban con las condiciones económicas, sociales y políticas para iniciar dicho proceso, pues en algunos países fue producto de la expansión y transformación de su sector primario - exportador y, en otros, donde apareció más tarde, fue producto de la expansión y transformación de su economía de enclave, pero en ambos casos se asentaron las bases para desarrollar un sector industrial orientado a satisfacer las necesidades del mercado interno, a fin de reemplazar principalmente los bienes de consumo que hasta entonces provenían del exterior.

En el capítulo III se analiza la subordinación latinoamericana ante la penetración de capital extranjero en el sector industrial, con la hegemonía de las inversiones provenientes de los Estados Unidos y su dominación en dicho sector, a través de la expansión constante del establecimiento de sus empresas transnacionales, sobre todo dentro --

del sector manufacturero. Igualmente, se presenta una parte relativa a la dependencia teconológica del sector industrial, lo cual representa una modalidad de subordinación respecto a los países generadores de adelantos científicos y tecnológicos.

Finalmente, con objeto de ilustrar estadísticamente los avances logrados por el proceso de industrialización en América Latina durante el periodo 1960 - 1970 y específicamente para los casos de Argentina, Brasil y México, por considerarse los más representativos en cuanto a expansión industrial se refiere, el capítulo IV contiene cuadros representativos del crecimiento de ciertas ramas manufactureras. Paralelamente, el capítulo concluye con la referencia de algunas políticas de industrialización que se han llevado a cabo internamente y cuya creación tiende a apoyar y estimular el crecimiento del sector en la región.

1. - ANTECEDENTES HISTORICOS.

1.- EL PANORAMA MUNDIAL Y EL PROCESO DE DESARROLLO EN - LOS PAISES LATINOAMERICANOS (1870-1929).

Hay que ... "concebir el subdesarrollo como parte del proceso histórico global de desarrollo; tanto el subdesarrollo como el desarrollo son dos aspectos de un mismo fenómeno, ambos procesos son históricamente simultáneos, están vinculados funcionalmente y, por lo tanto, interactúan y se condicionan mutuamente, dando como resultado, por una parte, la división del mundo entre países industriales, avanzados o 'centros', y países subdesarrollados, atrasados, o 'periféricos' ... El desarrollo y el subdesarrollo pueden comprenderse, entonces, como estructuras parciales pero interdependientes, que componen un sistema único" (1)

Con el objeto de ubicar históricamente la industrialización de los países latinoamericanos, resulta necesario referirnos al desarrollo industrial de los países centrales, el cual a medida que avanzaba, requería de la exportación de sus capitales, a fin de controlar los más importantes centros de producción en los países proveedores de materias primas y compradores de artículos manufacturados, promover el comercio exterior y formar poderosos monopolios internacionales. De esta manera, ante la progresiva formación de una economía internacio-

(1) Oswaldo Sunkel y Pedro Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo, p. 7

nal integrada, los países periféricos fueron incorporados al desarrollo del sistema capitalista a través de la imposición de una división internacional del trabajo, a la que respondieron con el desarrollo de su sector exportador y la consecuente influencia interna de dicho sector dentro del ámbito económico, social y político.

El modo de producción capitalista presentó su período decisivo de formación entre los siglos XVI y XVIII, extendiéndose en países de Europa y América del Norte, básicamente en Francia, Alemania, Países Bajos, Bélgica, Estados Unidos e Inglaterra principalmente, surgiendo este último como país hegemónico, sobre todo a raíz de los cambios surgidos a mediados del siglo XIX, época que puede considerarse como el auge de la Revolución Industrial, fenómeno que marcó la coyuntura histórica necesaria para realizar la clasificación del mundo en economías que realizaron su industrialización en el momento preciso en que la base productiva del sistema así lo requería, y aquellas economías cuya base productiva era tan incipiente que le fue imposible responder a las necesidades que imponía la industrialización.

Sin embargo, la Revolución Industrial no puede considerarse como un acontecimiento aislado, ya que fue precisamente a través del aprovechamiento de recursos humanos y naturales, de la expansión de las exportaciones de capitales y su consecuente extracción de excedentes, de la apertura de nuevos mercados, etc., que fue posible realizar un crecimiento dinámico y autosostenido en los países centrales y un crecimiento dependiente y subordinado en los países periféricos.

De esta manera, las economías centrales presentaron ciertas características comunes, tales como: aumentos considerables en los niveles de producción industrial, sobre todo en aquellos sectores relativos a la producción de carbón, de acero y de productos metalúrgicos; incrementos en los niveles medios de ingreso por habitante y su consecuente mejoramiento en el nivel de vida de la población; acelerados crecimientos demográficos aunados a un acentuado proceso de urbanización; constantes adelantos en la estructura productiva y en la tecnología en general; cambios que revolucionaron las vías de transportes, particularmente en los renglones referentes al transporte terrestre y al transporte marítimo.

El acelerado crecimiento demográfico y el gran proceso de urbanización que presentaron los países centrales, fueron el resultado del desarrollo y concentración industriales. El crecimiento de la población significaba incrementos en la demanda de alimentos y de materias primas, pero estos dos renglones empezaron a presentar serias deficiencias en la medida en que la mayor parte de las inversiones se orientaban hacia el desarrollo industrial y urbano y la mayoría de los productos agrícolas eran destinados a la producción de materias primas para la expansión industrial; además de que el mismo desarrollo industrial y el proceso de urbanización captaban aquellos recursos que anteriormente se dedicaban a las actividades agrícolas.

Toda esta serie de transformaciones que hubo en la industria y en las áreas urbana y rural, constituyeron las principales fuentes im-

pulsoras del gran movimiento migratorio que se registró en los países europeos, principalmente, hacia aquellas zonas del mundo que presentaban baja densidad demográfica y una amplia gama de recursos naturales.

Por otra parte, las innovaciones técnicas que revolucionaron los medios de transporte marítimo y terrestre, fueron de particular importancia, ya que el progreso que se alcanzó en este renglón, hizo posible el desarrollo del comercio internacional, sobre todo los adelantos realizados en materia de navegación hicieron posible el traslado de alimentos y materias primas, con lo cual se abrieron nuevos y amplios mercados de mercancías y de capitales. "Esta tendencia a la exportación de capitales se vió poderosamente estimulada por una extraordinaria revolución de los medios internacionales de comunicación que se produce en la misma época ... al poder desplazarse en unos días de un punto del globo a otro... los capitalistas pueden arriesgarse a invertir sus capitales en los puntos más lejanos de la tierra. El capital se internacionaliza y el mundo se unifica en el sentido literal del término ..."

(2)

A través de los cambios económicos y sociales que experimentaban los países donde se originó y desarrolló la Revolución Industrial, se llegó a una gran demanda de alimentos y materias primas por parte de los países centrales hacia los países periféricos, situación que aunada a

(2) Ernest Mandel, Tratado de Economía Marxista, t. II, pp. 65 y 66.

la revolución realizada en los medios de transporte y a la necesidad de exportar recursos humanos, que en la actual estructura no tenían ya ubicación productiva, productos manufacturados que tampoco tenían ubicación en estos mercados, así como el cumplimiento de una de las tareas del modo de producción capitalista, que consiste en la obtención cada vez mayor de excedente y su expansión hacia todos aquellos lugares que sea posible, permitieron la búsqueda de nuevos mercados, ocasionando así el inicio y el gran desarrollo del comercio internacional, cuyo auge, que podría enmarcarse entre 1850 y 1913, coincide con el de las economías centrales y fue interrumpido por la Primera Guerra Mundial, culminando con la década de los 20 en vísperas de la Gran Depresión.

Con la expansión del comercio internacional, los países periféricos también experimentaron modificaciones en su estructura económica y social: empezaron a recibir cantidades importantes de capital (proveniente básicamente de Inglaterra) y mano de obra; se creaban sectores especializados de exportación; se abrían nuevas vías comerciales; se gestaban cambios socio-políticos, etc. Se introducía así el modo de producción capitalista en estos países, pero con una particularidad: se permitió su desarrollo de acuerdo a las necesidades de intereses de los países centrales y no en base a las necesidades de desarrollo económico e industrial de los países periféricos, los cuales se encontraban sin ninguna otra alternativa más que adaptarse y cumplir con los requerimientos que la división internacional del trabajo exigía.

Esta división internacional del trabajo fue impuesta por las economías centrales y conlleva a la esencia de la problemática del crecimiento "hacia afuera" de los países de América Latina, ya que limitó sus economías al desarrollo de un sector exportador basado en uno o dos productos solamente, pero que registraba un alto nivel de productividad y de especialización. Además, dicha división internacional del trabajo marcó una clara división del trabajo entre los sectores externo e interno dentro de las economías latinoamericanas y coadyuvó a la concentración de la propiedad de los recursos naturales y del capital, dando como resultado una distribución del ingreso bastante desigual. El sector interno era de baja productividad y básicamente de subsistencia, pues solamente cubría parte de las necesidades de alimento, vestido y vivienda de la población.

Las economías centrales registraban una demanda ilimitada de productos primarios, de aquí que la expansión de sus mercados se orientara hacia aquellos países que, además de otras características, contaran con una amplia y variada dotación de recursos naturales o con una inmensa disponibilidad de alguno de ellos.

De esta manera, las economías periféricas que no contaban con recursos productivos ni financieros y sí en cambio estaban enormemente dotadas de recursos naturales y humanos, se vieron insertados dentro de la dinámica del mercado internacional a través del desarrollo interno de una sola actividad productiva, basada en la explotación de sus materias primas agrícolas y minerales principalmente, y captadas en

su totalidad por el sector exportador predominando así la monoproducción y el monocultivo, el cual dependía de las riquezas naturales de cada país, por ejemplo, Chile especializó su sector exportador en la producción de nitrato de sodio y cobre, Cuba en la de azúcar, Bolivia en la de estaño, Venezuela en la de petróleo, Guatemala y Colombia en la de café, Panamá en la de plátanos, Honduras, Ecuador y Costa Rica en la de café y plátanos, etc.

Así, estas economías basadas en la monoproducción y el monocultivo toman automáticamente una situación dependiente, ya que internamente dependían de las variaciones del producto de exportación dentro del ámbito del mercado internacional, así como de la capacidad productiva del sector exportador, la cual, en su período de auge, no registró diversificación alguna, pues la tecnología y la maquinaria que ocupaba estaban orientados al desarrollo de una infraestructura propia para la producción de bienes de exportación exclusivamente y basada en el desarrollo de una sola actividad económicamente fuerte, capaz de consolidar y regular el resto de la economía del país.

"... La distinta secuencia con que aparecen los productos en el comercio internacional, significa que los países exportadores respectivos inician su proceso de expansión en fases más tempranas o tardías, y por consiguiente dichos países experimentaron durante mayor o menor tiempo el auge de la actividad exportadora y su influencia transformadora sobre el resto del sistema... El nivel del ingreso nacional, sus fluctuaciones, su ritmo de expansión, la distribución del ingreso, el ni

vel del empleo, la situación fiscal y de balanza de pagos, el nivel y ritmo de expansión del gasto público, así como el proceso de acumulación y de avance tecnológicos dependen en una u otra forma, de la naturaleza y comportamiento del sector exportador... la importancia del sector es variable según las características de la actividad exportadora y la estructura económica, social y política preexistentes. De esta manera se abre un abanico de posibilidades entre los casos extremos cuando se logra aprovechar al máximo la influencia transformadora de la actividad exportadora sobre el resto del sistema productivo, y cuando el sector exportador constituye un autentico enclave..." (3)

Realmente, la situación económica, social y política preexistente en cada país, marca un proceso industrial desigual latinoamericano, ya que apareció y avanzó primero en aquellas economías (México, Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Colombia) cuyas características de producción y mano de obra, de avances tecnológicos y productivos, de actividad empresarial y gubernamental, de avances de bienestar social, como puede ser el incremento en el nivel de empleo y de ingreso, entre otros, proporcionaron las condiciones que requería la expansión del sector exportador y así poder aprovechar la coyuntura interna que prevalecía en aquellos países que ya presentaban un mercado interno estructurado, así como la existencia de unas relaciones de producción típicamente capitalista y cuyo origen data desde los inicios de la segunda

(3) Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, op. cit., pp. 309, 312 y 315.

mitad del siglo XIX.

En cambio, hubo otros países (Perú, Ecuador, Bolivia, Paraguay y los países Centro Americanos) que presentaban serias limitaciones económicas, sociales y políticas que no permitieron que el sector exportador se articulara con la economía en su conjunto, registrándose así una penetración ilimitada por parte de las economías centrales y de las clases dominantes nacionales en el control del sector primario - exportador, dándose en estas economías, lo que se conoce como economías de enclave, cuyo mercado aunque se ubique dentro del territorio nacional, de hecho funciona como una prolongación directa del mercado de los países centrales.

Dentro de este contexto, a fines del siglo pasado empezaban a suceder hechos mundiales de trascendencia y que cambiarían el rumbo de las economías capitalistas, tanto centrales como periféricas. Inglaterra había sido el centro económico mundial y su hegemonía se basaba en su acelerada actividad industrial y comercial, así como en su alto índice de inversión de capitales en el mercado mundial, pues a partir de 1880 registró un alto crecimiento en sus inversiones, pasando de 1,300 millones de libras esterlinas a 2,332 en 1909 y a 3,763 millones (18,288 millones de dólares) en 1913, esto fue en vísperas de la Primera Guerra Mundial; desde ese momento las inversiones internacionales inglesas disminuyeron, en 1913 se redujeron a 3,424 millones de libras y a 3,414 (14,495 millones de dólares) en 1934.

En el año de 1913, América Latina absorbía el 20% de las in -

versiones internacionales realizadas por Inglaterra y para 1930 el 22.4%, convirtiéndose así en el segundo gran centro británico de inversiones internacionales. A continuación se presenta la distribución geográfica de las inversiones inglesas en América Latina.

- Inglaterra -
Inversiones en América Latina
Distribución geográfica
Millones de Dólares

	<u>1913</u>	<u>%</u>	<u>1929</u>	<u>%</u>
Argentina	1,860.7	37.34	2,140.1	36.28
Brasil	1,161.5	23.31	1,413.5	23.97
México	807.6	16.21	1,034.6	17.55
Chile	331.6	6.65	389.7	6.62
Uruguay	239.7	4.81	217.2	3.69
Cuba	222.2	4.46	237.8	4.04
Perú	133.2	2.67	140.8	2.39
Guatemala	52.2	1.04	57.6	0.99
Venezuela	41.3	0.83	92.1	1.58
Colombia	34.4	0.69	37.8	0.65
Costa Rica	33.3	0.67	27.3	0.47
Honduras	15.7	0.32	25.4	0.44
Paraguay	15.5	0.31	18.2	0.32
Ecuador	14.5	0.29	22.6	0.39
Salvador	11.1	0.22	9.7	0.18
Nicaragua	6.1	0.12	4.0	0.08
Bolivia	2.0	0.04	12.5	0.22
Panamá	----	---	7.5	0.14
Rep. Dominicana	---	---	----	----
Haití	---	---	----	----
América Latina	4,893	100	5,889	100

FUENTE: Pablo M. Minelli, Las Inversiones Internacionales en América Latina, p. 67

A partir de la segunda mitad del siglo XIX hasta antes de la Gran Depresión de 1930, Inglaterra mantuvo su hegemonía mundial, pues todavía para el año de 1914 el 52.2% del total de inversiones internacionales eran inglesas, 23.0% eran provenientes de Francia, 14.7% de Alemania y 10.1% de Estados Unidos.

Estas cuatro grandes potencias se repartieron América Latina como mercado de inversiones extranjeras. En 1914, Inglaterra invirtió en estos países, el 50.8% del total de la exportación de sus capitales, Francia 14.9%, Alemania 11.6% y Estados Unidos 22.7%.

La Primera Guerra Mundial, los desajustes financieros provocados por la recuperación de la guerra a principios de la década de los 20, el consecuente estancamiento de la economía europea, la Crisis Mundial de 1930 y la Segunda Guerra Mundial, fueron los factores más importantes que acentuaron la desventajosa situación que atravesaba Inglaterra y con lo cual disminuía su importancia y aumentaba la influencia de Estados Unidos en la economía internacional. En América Latina se registraba un constante incremento en el intercambio de estos países con Estados Unidos y, en el renglón relativo a las inversiones extranjeras empezaron a predominar las norteamericanas, pues para el período 1928-1932, de los capitales extranjeros exportados a América Latina, 52.5% era norteamericano, 39.4% británico, 6.1% provenía de Francia, 0.7% de Alemania y 1.3% de otros países del mundo.

América Latina fue siempre el más importante mercado para las inversiones directas de Estados Unidos. En 1897, el 48.5% del total

de sus inversiones eran destinadas a estos países, en 1929 el 49% y en 1935 el 45.1%. Al término de la Primera Guerra Mundial éste tipo de - inversiones sumaban 2,000 millones de dólares aproximadamente, lo que representó casi la mitad de estas operaciones norteamericanas hechas - en el exterior. El siguiente cuadro muestra la distribución geográfica - de estas inversiones en América Latina para el año de 1913 cuyo total, para 1929 ya había alcanzado la cifra de 3,461.9 millones de dólares.

- Estados Unidos -
Inversiones en América Latina
Distribución geográfica
Millones de Dólares

	<u>1913</u>	<u>%</u>
México	800	64.36
Cuba	220	17.70
Brasil	50	4.02
Argentina	40	3.22
Perú	35	2.82
Guatemala	20	1.61
Chile	15	1.21
Ecuador	10	0.80
Bolivia	10	0.80
Costa Rica	7	0.56
Uruguay	5	0.40
Panamá	5	0.40
Rep. Dominicana	4	0.32
Haití	4	0.32
Venezuela	3	0.24
Paraguay	3	0.24
Honduras	3	0.24
Nicaragua	3	0.24
Salvador	3	0.24
Colombia	2	0.16
América Latina	1,242	100

FUENTE: Pablo M. Minelli, op. cit., p. 94

Este desplazamiento del centro hegemónico mundial de Inglaterra hacia Estados Unidos implicó una serie de transformaciones en las relaciones comerciales y de capital entre los países centrales y periféricos. La economía norteamericana experimentaba una gran expansión y debido a la gran relación comercial y de inversión de capitales que existía entre este país y América Latina, cuando Estados Unidos no estuvo en condiciones de mantener o incrementar sus relaciones económicas con los países latinoamericanos, éstos se vieron seriamente afectados con sobreproducción y acumulación de existencias de productos primarios y, cuando la economía norteamericana se perfilaba como el nuevo centro hegemónico, América Latina recibió un creciente flujo de inversiones provenientes de Estados Unidos y orientadas hacia los sectores exportadores, a través de préstamos destinados a la industria manufacturera y extractiva, así como a la creación o ampliación de los servicios públicos, principalmente.

II.- LA INDUSTRIALIZACION LATINOAMERICANA A PARTIR DEL PROCESO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.

II.1.- LAS CRISIS EXTERNAS Y LA INDUSTRIALIZACION LATINOAMERICANA (1930-1945).

"El fenómeno de la industrialización comienza a acelerarse en América Latina a partir de la primera guerra mundial, recibe renovado impulso luego de la crisis de 1930, y se refuerza como consecuencia del segundo conflicto bélico. Con posterioridad a la segunda guerra mundial se transforma ya en una política deliberada prácticamente en todos los países de América Latina ... este proceso, si bien significó, en algunos casos, una diversificación de la actividad productiva que ya es notoria, no es menos cierto que no tuvo como resultado una atenuación significativa de la desigualdad económica y social, ni una elevación sustancial de los niveles de vida de la mayoría o una reducción considerable de la dependencia externa, como así tampoco permitió superar algunas otras características típicas del subdesarrollo ... " (4)

A partir de la Primera Guerra Mundial, la economía mundial empezó a presentar serias modificaciones, las cuales se acentuarían con la crisis iniciada en 1929. Las exportaciones mundiales disminuyeron un 25% entre 1929 y 1933, en su volumen físico, y un 30% en el nivel general de precios, situación que afectó a los países exporta-

(4) Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, op. cit., pp. 73, 74 y 75.

dores de productos primarios, los cuales, como se muestra en el cuadro siguiente, ya desde el año de 1913 en el ámbito del comercio internacional, registraban cierto deterioro y para el año de 1953 en el ámbito del comercio internacional, registraban cierto deterioro y para el año de 1953, tenían que participar conjuntamente con la exportación de productos alimenticios y de manufacturas:

Composición del Comercio Mundial

	<u>1913</u>	<u>1953</u>
Artículos alimenticios	29	23
Materias primas agrícolas	21	14
Minerales	13	20
Manufacturas	37	43

FUENTE: Celso Furtado, La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica hasta la Revolución Cubana, p. 57.

Ante la Crisis Mundial y ante estos cambios en el mercado internacional y dada la división internacional del trabajo en que se encontraban incertadas las economías latinoamericanas, su comercio exterior se vio seriamente afectado, por ejemplo, entre 1929 y 1932 en el mercado mundial, el precio del estaño, principal producto de exportación de Bolivia, disminuyó un 30%, los precios de azúcar, granos, lana, carne, cobre y petróleo, productos de exportación de Argentina, Uruguay, Chile, México, Venezuela y Brasil, disminuyeron entre un 30 y 50%.

Así, las serias restricciones externas se reflejaban en las economías latinoamericanas a través de una reducción significativa en las exportaciones de productos primarios y en el valor de los bienes importados: Argentina, México, Brasil y Chile registraron un decremento en su capacidad de importación del 23, 26, 27 y 50% respectivamente.

Con el deterioro del comercio exterior, el sector primario-exportador de las economías latinoamericanas, dejó de ser la base fundamental del proceso de expansión de la economía y el proceso de industrialización se convirtió en la dinámica del crecimiento, tendiendo así a la sustitución de aquellos bienes que no estaban en condiciones de importar.

Para estos gobiernos, resultó necesario tomar una serie de medidas internas que protegieran a la economía de las presiones internacionales y de inmediato se procedió a la protección de la incipiente industria nacional, realizándose una asignación selectiva de divisas para la importación de materias primas y de bienes de capital que requiera la propia expansión del sector. El proceso de industrialización empezó a tomar un dinámico crecimiento, con consecuencias económicas, sociales y políticas para las economías latinoamericanas. Inicialmente, el sector económico se diversificó, ocasionado por el desarrollo del propio sector industrial, por la creciente demanda de productos agrícolas y por las mismas necesidades de ampliar y reorientar la infraestructura ya existente.

Por un lado, el crecimiento del sector industrial requería de insumos, bienes de capital, tecnología e inversiones importantes de capital, lo cual representó serias limitaciones a dicho crecimiento, -- en México por ejemplo, cerca del 30% del capital susceptible de ser reproducido, era controlado por grupos extranjeros, en Argentina el 40% y, los demás países latinoamericanos guardaban más o menos la misma situación.

De esta manera, se otorgaron estímulos para la industrialización, a través de apoyo crediticio y de la creación de instituciones financieras capaces de orientar las inversiones y de canalizar los ahorros internos y externos a las actividades industriales, las cuales a su vez se encontraban fuertemente apoyadas por el Estado, quien ahora -- asume nuevas funciones en materia de política económica y social, pues además de intervenir en los movimientos del sector exportador, en --- cuanto a regulación de recursos, captación y disponibilidad de divisas-- y control de cambios, también asume el papel de empresario en ciertas ramas industriales.

Con la asignación de sus nuevas funciones, el Estado se vé en la necesidad de incrementar el aparato estatal y el número de sus servidores y de crear un gran número de instituciones con nuevas labores. Asimismo tuvo que ampliar la infraestructura económica y los servicios sociales, así como tomar nuevas medidas de política social -- en materia de salud, vivienda y educación, renglón éste muy importante, ya que el nuevo crecimiento industrial requería de técnicos, admi-

nistradores y mano de obra calificada.

" Como consecuencia de estas modificaciones provocadas por la crisis económica de 1929, la producción industrial se desarrolló en unas tasas notablemente altas. Entre 1925 y 1950 aumentó el 7% anual en México y Argentina, el 10% anual en Colombia, y el 16% anual en Brasil. Este proceso de industrialización fue distinto del acaecido antes de 1930, por el hecho de haber afectado a un mayor número de países y haberlo sostenido y alentado los gobiernos locales, que a tal efecto crearon organismos para el desarrollo industrial, bancos para el crédito industrial, además de promulgar una serie de leyes altamente proteccionistas en materia aduanera..." ... (5)

Este proceso, coadyuvó a la ampliación de la infraestructura de transportes, comunicaciones y energía, incrementando de esta manera el crecimiento urbano, pero sin que se haya registrado un avance proporcional entre ellos, pues durante el período de 1945 - 1960, que fue cuando el desarrollo industrial y la urbanización eran fenómenos que caracterizaban a casi todos los países latinoamericanos, presentaban un bajo número de industrias modernas establecidas en las grandes ciudades y además todavía no se daba el gran proceso expansivo de los procesos de modernización, mismo que ocurriría hasta el año de 1960. Para ejemplificar este crecimiento desequilibrado que ex-

(5) Marcello Carmagnani, América Latina de 1880 a Nuestros Días, p. 30.

perimentaron los países latinoamericanos entre su proceso de industrialización y el de urbanización se muestra el cuadro siguiente, en el -- cual es clara la diferencia entre los 3 ejemplos seleccionados de este-tipo de países y los 3 ejemplos de países desarrollados.

Relación entre Industrialización y Urbanización
en países seleccionados (%)

Países	Año Censal	Urbanización	Industrialización
		a/	b/
Chile	1920	28	30
	1950	40	30
Cuba	1919	23	20
	1943	31	18
México	1910	11 c/	22
	1950	24 c/	17
Suecia	1910	16	27
	1950	30	41
Estados Unidos	1910	31	31
	1950	42	27
Unión Soviética	1928	12	8
	1955	32	31

a/ Porcentaje de la población total que vive en localidades de 20,000 - o más habitantes.

b/ Porcentaje del total de mano de obra que trabaja en minas y canteras, industria manufacturera, construcción y servicios públicos --- (electricidad, gas y agua).

c/ Porcentaje de la población total que vive en localidades de 100,000- habitantes o más.

FUENTE: Naciones Unidas, Consejo Económico y Social, El Desarrollo Social de América Latina en la Postguerra, p. 59.

De esta manera, resulta necesario agregar que los grupos urbanos de clase media y los nacientes grupos de asalariados, aumentaban constantemente y reflejaban una marcada concentración del ingreso. Asimismo, la expansión del sector industrial no logró incorporar a las crecientes masas rurales desplazadas, ni a los grupos urbanos de bajos ingresos al nuevo ámbito de la actividad económica.

II. 2. - LA POSGUERRA Y LA NUEVA SITUACION LATINOAMERICANA.

"...la segunda guerra mundial impulsó al desarrollo de sus - fuerzas productivas, de manera quizá sin precedentes en la historia del capitalismo mundial, debido a la dinámica provocada por la demanda de productos bélicos, junto a la gran recuperación y expansión del comer - cio mundial (sea para fines propiamente militares, sea para los de abas - tecimiento)..."(6)

Con el segundo conflicto bélico, los países involucrados vieron - reducidas sus importaciones debido a la reconversión con fines bélicos - y disminuída su producción industrial, con lo cual aumentó la demanda - de materias primas y de alimentos que se producían abundantemente en los países latinoamericanos, registrándose en éstos un considerable in - cremento en el volumen de sus exportaciones de productos primarios, - lo que significó un notable impulso de su actividad económica. La expor - tación de las principales materias primas y alimentos latinoamericanos, antes y después de la Segunda Guerra Mundial, se presenta en el siguien - te cuadro.

(6) Vanla Bambilra, El Capitalismo Dependiente Latinoamericano, p. 85

Principales exportaciones de los distintos países
latinoamericanos
(en porcentaje de las exportaciones totales de cada país)

	1937	1952		1937	1952
<u>Argentina</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>Guatemala</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Maíz	26	8	Café	68	82
Trigo	21	1	Plátanos	25	5
Carne	10	15	Otros	7	13
Lana	7	16	Haití	100	100
Pieles y cueros	6	9	Café	<u>52</u>	<u>66</u>
Quebracho	2	7	Azúcar	9	6
Otros	28	44	Otros	39	28
<u>Brasil</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>Honduras</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Café	<u>42</u>	<u>74</u>	Plátano	<u>77</u>	<u>66</u>
Cacao	5	3	Café	3	26
Algodón	19	2	Otros	20	8
Otros	34	21			
<u>Bolivia</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>México</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Estaño	<u>63</u>	<u>59</u>	Café	<u>4</u>	<u>8</u>
Plomo	6	8	Algodón	1	23
Tungsteno	4	10	Cobre	7	6
Zinc	4	9	Plomo	15	13
Otros	23	14	Zinc	11	8
			Otros	62	42
<u>Colombia</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>Nicaragua</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Café	<u>65</u>	<u>82</u>	Café	<u>50</u>	<u>51</u>
Petróleo	23	16	Plátano	16	1
Otros	12	2	Algodón	9	18
			Otros	25	30
<u>Costa Rica</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>Panamá</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Plátano	<u>54</u>	<u>59</u>	Plátano	<u>68</u>	<u>38</u>
Café	36	34	Cacao	20	13
Otros	10	7	Otros	12	49
<u>Cuba</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>Paraguay</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Azúcar	<u>78</u>	<u>85</u>	Algodón	<u>37</u>	<u>34</u>
Otros	22	15	Pieles y cueros	9	10
			Quebracho	19	18
			Otros	35	38

	1937	1952		1937	1952
<u>Chile</u>	100	100	<u>Perú</u>	100	100
Cobre	56	63	Azúcar	9	14
Nitrato	19	13	Algodón	25	34
Otros	25	24	Petróleo	34	8
			Cobre	15	6
			Plomo	4	11
			Zinc	1	6
			Otros	12	21
<u>Rep. Dominicana</u>	100	100	<u>El Salvador</u>	100	100
Azúcar	60	45	Café	95	88
Cacao	14	13	Otros	5	12
Café	10	23			
Otros	16	19			
<u>Ecuador</u>	100	100	<u>Uruguay</u>	100	100
Plátanos	4	27	Lana	46	33
Cacao	34	22	Carne	16	14
Café	17	26	Pieles y cueros	14	11
Otros	45	25	Otros	24	42
			<u>Venezuela</u>	100	100
			Petróleo	89	95
			Otros	11	5

FUENTE: Pedro C.M. Telchert, Revolución Económica e Industrialización en América Latina, pp. 44 y 45.

Paralelamente a la recuperación del sector exportador y dependiendo del grado de expansión alcanzado por éste y de su integración con el resto de la economía, así como de la consolidación de su mercado interno y de otra serie de factores económicos, sociales y políticos, los países latinoamericanos se encontraban avanzando sobre su proceso de industrialización, el cual ya realizaba la producción de ciertos productos manufacturados que la coyuntura externa no permitía importar, tratándose principalmente de bienes de consumo interno, tales como te-

jididos, calzado, vestuario, muebles y otros productos de consumo duradero y no duradero. Así, para el período 1945-1955 el ritmo de crecimiento alcanzado por el renglón manufacturero registró un aumento de 77%, siendo el mayor respecto al resto de los renglones económicos, pues por ejemplo el sector agrícola registró un incremento de crecimiento de 51% y el de minería del 62%. Este crecimiento industrial exigía la creación y/o ampliación de una infraestructura orientada a la integración de un mercado interno capaz de absorber dicha producción manufacturera.

"... en el caso latinoamericano el mercado se formó como consecuencia de la elevación de la productividad causada por la especialización en el sector externo, siendo abastecido inicialmente por importaciones... el crecimiento del mercado interno era una realidad allí donde se expandían las exportaciones... La capacidad del germen de mercado interno para provocar un principio de industrialización dependía, evidentemente, de una serie de circunstancias que variaron de país a país..."

(7)

A partir de 1945, todas estas modificaciones internas provocaron una penetración sistemática de capital extranjero en las economías latinoamericanas predominando la presencia de capital norteamericano, cuyas inversiones directas prácticamente se habían mantenido sin cambios entre 1936 y 1943. Sin embargo, en el período 1943-1950 se incre

(7) Celso Furtado, La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica hasta la Revolución Cubana, p. 99.

mentaron un 30% alcanzando un total de 4,735 millones de dólares y a finales de 1953, registraban un valor total de 5,758 millones. Estas inversiones entre los años de 1943 y 1952 fueron orientadas, principalmente y en orden de importancia, hacia los siguientes países: Venezuela, Brasil, Chile, Panamá, México, Cuba, Perú y Colombia.

Estas inversiones se localizaban básicamente en la industria manufacturera, en la petrolera (incluyendo refinamiento y distribución), en la industria de la minería y fundición y en el renglón de servicios públicos. El sector manufacturero resultaba ser estratégico para la penetración de dichas inversiones, por ser éste el más dinámico en aquel momento de estas economías, registrándose así un gran crecimiento de capital norteamericano dentro de dicho sector, ya que para el año de 1943, estas inversiones alcanzaba la cifra de 322.3 millones de dólares, incrementándose a 779.8 millones para 1950.

La coyuntura externa, resultado de los conflictos sucedidos en los países centrales a partir de 1914 hasta 1945, creó las condiciones necesarias para que las economías latinoamericanas realizaran actividades tendientes a desarrollar su sector industrial, el cual, si bien es cierto que avanzaba sobre un buen ritmo de crecimiento, también es cierto que dicha situación marcaba cada vez más la dependencia de estas economías respecto a las de los países industrializados, dependencia que no sólo sería industrial, sino además financiera, tecnológica y comercial.

"... el proceso de sustitución no se propone disminuir el quan

tum de importación global; tal disminución, cuando ocurre, lo hace por imposición de las restricciones del sector externo, pero no es deseada. De estas restricciones (absolutas o relativas) deriva la necesidad de producir en el propio país algunos de los bienes que anteriormente se importaban. Por otro lado, en lugar de estos bienes sustituidos aparecen otros, lo cual, a medida que el proceso avanza, acarrea un aumento de la demanda secundaria de importaciones (de productos intermedios y de bienes de capital) capaz de ocasionar una mayor dependencia del exterior, en comparación con las primeras fases del proceso de sustitución." (8).

Dependiendo de las condiciones específicas de cada país y del grado de desarrollo en que se encontrara, América Latina se dió a la tarea de realizar su industrialización a través de la sustitución de importaciones, las cuales estaban encaminadas a satisfacer la demanda interna que no había sido afectada por la crisis del sector exportador o bien, había sido protegida por el Estado. Conforme se van superando las primeras fases de la industrialización, se visualiza la posibilidad de seguir sustituyendo, sobre todo en aquellos renglones de productos intermedios y de bienes de capital, para lo cual se lleva a cabo una mayor utilización de la capacidad productiva ya existente y se inicia la instalación de unidades productivas que respondan a las nuevas exigencias de expansión industrial.

(8) Ma. Concepción Tavares, De la Sustitución de Importaciones al Capitalismo Financiero, p. 36.

II.2.1. - LA INDUSTRIALIZACION COMO RESULTADO DE UNA ECONOMIA BASADA EN LA EXPANSION Y TRANSFORMACION DEL SECTOR PRIMARIO-EXPORTADOR.

"En síntesis, durante el proceso de industrialización perdura el deterioro; se manifiestan problemas de balance de pagos y -- de absorción de mano de obra; se producen desajustes intersectoriales de la producción (carencias de infraestructura, de oferta agrícola, etc.); y persisten las dificultades en la utilización y acumulación de capital. Pero estos rasgos comunes aparecen con diversa intensidad en los distintos países, de manera tal que el proceso adquiere en cada uno de ellos connotaciones diferentes. Así, la tendencia al déficit externo será sensiblemente menor que el promedio y aún podría ser contrarrestada en casos especiales, cuando la demanda del producto básico de exportación presente especial dinamismo. O bien la tendencia al desempleo será más o menos grave, dependiendo de las condiciones históricas específicas del desarrollo previo... más aún, distintos serán los problemas que plantea la utilización y acumulación de capital, según los niveles de ingreso alcanzados durante el desarrollo hacia afuera, etcétera". (9)

Ante la coyuntura internacional, la reacción de las economías latinoamericanas presentó características bastante diferenciadas dependiendo éstas del grado de avance alcanzado durante el período de-

(9) Octavio Rodríguez, La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL, p. 38

"crecimiento hacia afuera" y del tipo del sector exportador de cada país. Argentina, México, Brasil, Chile, Uruguay y Colombia fueron los países de la región, en los cuales dadas sus condiciones preexistentes tuvieron tan sólo que realizar un reajuste en su sistema económico y de sus formas de vinculación externa para responder a las presiones externas; sin embargo, los casos de Perú, Ecuador, Bolivia, Paraguay y los países Centroamericanos fue bien diferente, ya que en éstos sus condiciones estructurales internas no les permitieron efectuar dicho reajuste en su sistema productivo y tampoco pudieron modificar vinculación con el exterior.

Analizemos el primer caso, el de aquellos países cuyo proceso de industrialización fue producto de una economía basada en la expansión y transformación de su sector primario-exportador, cuyo período de auge, aunado a las inversiones del sector público, crearon un cierto capital social básico, el cual, ante las crisis por las que atravesaron los países centrales y que debido a la posición que guardaban las economías latinoamericanas dentro de la división internacional del trabajo, resultaba la vital importancia orientarlo hacia aquellos sectores que pudiesen responder a las necesidades internas en un momento de fuerte contracción externa.

Así, la expansión de la actividad exportadora alentó la creación de un cierto desarrollo manufacturero. A partir de 1914, año en que estallara la Primera Guerra Mundial, estas economías iniciaron-

su proceso de sustitución de importaciones, a través del cual lograron alcanzar un buen ritmo de desarrollo industrial; dicho desarrollo requería de una serie de políticas deliberadas, basadas principalmente en la protección de la incipiente industria nacional, la ampliación y reorientación de las inversiones realizadas en el renglón de infraestructura, la asignación selectiva de divisas para importación de materias primas y bienes de capital, la creación de instituciones financieras del Estado - capaces de canalizar los ahorros internos y externos hacia el sector - industrial, la ampliación de los servicios sociales, etc.

"... estas nuevas políticas de industrialización por entonces adoptadas formalmente en diversos países se apoyan sobre una circunstancia externa muy importante; la Segunda Guerra Mundial. No obstante imponerse a estos países, como contribución al esfuerzo bélico - de las potencias aliadas, una política de control de precios de las exportaciones de productos primarios significa un notable impulso de la actividad económica. Por otra parte, como la actividad bélica absorbía la producción de manufacturas en los países desarrollados... la guerra impuso a nuestros países una limitación de las importaciones..." (10).

Ante esta restricción de las importaciones impuesta por la coyuntura internacional, se procede a estimular la producción de ciertos bienes manufacturados que, en las nuevas circunstancias, resul

(10) Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, op. cit., p. 352

taba imposible de continuar siendo importados. Así, se inicia el proceso de sustitución de importaciones, el cual comienza sustituyendo bienes de consumo duradero y no duradero, tales como: calzado, textiles, bebidas y aparatos domésticos. Esta primera etapa que fue orientada hacia este tipo de productos por requerir de poca tecnología y de poco volumen de inversiones, fue superada paulatinamente a medida que dicho proceso fue desarrollándose y avanzando sobre la producción de bienes intermedios y de bienes de capital.

"... tanto el proceso de crecimiento hacia afuera como la industrialización por sustitución de importaciones se dan dentro del marco estructural de la economía dependiente primario-exportadora. El proceso de crecimiento hacia afuera es la expresión óptima de ese marco estructural, mientras que el de sustitución de importaciones corresponde a su fase de crisis. En la etapa de auge, el papel dinámico lo desempeña el sector exportador, pero, en la medida que éste deja de cumplir esa función, fuerzas económicas, sociales y políticas internas impulsan al Estado a adoptar políticas que activen el crecimiento mediante la industrialización..." (11)

Paralelamente al hecho de que el sector exportador comienza a recuperar su posición dentro del mercado internacional, las economías latinoamericanas avanzan sobre su proceso sustitutivo, el cual realizó serias modificaciones al sistema productivo, generándose así una gran absorción de mano de obra, con lo que se vieron incremen-

(11) Osvaldo Sunkel y Pedro Pablo Kuczynski, op. cit., pp. 355 y 356.

tados los niveles generales de ingreso y se estimuló la creación de -- un mercado interno sólido más o menos integrado.

Este mercado interno presenta básicamente 2 tipos de demanda: a) la demanda proveniente de los estratos de la población de -- mayores ingresos y orientada hacia aquellos bienes manufacturados cuyo origen era de los países hegemónicos y, b) la demanda cada vez -- mayor proveniente de los estratos sociales de menor ingreso y orientado hacia aquellos productos manufacturados de origen nacional, los cuales por ser lógicamente de menor costo eran productos de consumo masivo y populares.

La demanda de bienes manufacturados nacionales, a su -- vez, se vió enormemente impulsada por la presencia de nuevos sectores económicos complementarios, cuya creación fue realizándose en la medida en que la actividad exportadora requería del desarrollo de una serie de actividades manufactureras, agrícolas, comerciales, de transporte y comunicaciones, de servicios, etc. Para ejemplificar el auge -- que tuvieron dichas actividades productivas, sobre todo la correspondiente a manufacturas, durante el período 1945-1955, se muestra el cuadro siguiente. (Cabe aclarar que este cuadro es representativo de la región y no trata solamente de los países latinoamericanos de referencia en -- este inciso).

Estructura de la producción de América Latina (en miles de millones de dólares a los precios de 1950).

	1945	1955	% de aumento 1945 - 1955
Agricultura	7.5	11.3	51
Manufactura y construcción	7.0	12.4	77
Minería	1.3	2.1	62
Varios	<u>14.0</u>	<u>22.4</u>	<u>60</u>
Total	29.8	48.2	62

FUENTE: Pedro C. Teichert, *op. cit.* p. 257

A estos sectores se les puede considerar complementarios a la economía exportadora en relación al desarrollo de las actividades manufactureras, pero también se les puede considerar autónomos, ya que cuentan con una base económica real, cuyo dinamismo propio vá aumentando en la medida en que crecen las funciones de la economía y deben atender la demanda ya existente y la que vá generándose a través del crecimiento económico de cada país.

Asimismo, estas actividades complementarias desarrollaron un papel importante de apoyo al crecimiento industrial, ya que se fueron ubicando dentro de los grandes centros urbanos, facilitándoles la colocación de la producción, además de que aumentan paralelamente al ritmo de crecimiento del proceso de urbanización. Así, estos sectores, impulsados por las necesidades de sustitución y de expansión exportadora y apoyadas principalmente por los aparatos Estatales nacionales, coadyuvaron a la realización de un nuevo proceso económico de industrialización.

II.2.2. - LA INDUSTRIALIZACION COMO RESULTADO DE LA EXPANSION Y TRANSFORMACION DE UNA ECONOMIA DE ENCLAVE.

" ... el proceso de crecimiento hacia afuera en estas economías era muy reciente y de tales características que no había logrado impulsar niveles de ingreso suficientes, así como tampoco una monetización generalizada de la economía, formación de mercados internos importantes, establecimiento de un amplio aparato estatal, creación de una infraestructura económica apreciable y mucho menos todavía, una actividad industrial incipiente. Faltaban, por consiguiente, los grupos sociales y políticos indispensables para emprender una política de desarrollo nueva y diferente a la tradicional..." (12)

A diferencia de las economías anteriormente analizadas, Perú, Ecuador, Bolivia, Paraguay y los países Centroamericanos, pudieron iniciar su desarrollo industrial solamente a partir de la segunda mitad de la década de los 40, pues dadas sus condiciones internas, el grado de avance durante su período de "crecimiento hacia afuera" y sus formas de vinculación externa, no les permitió reaccionar positivamente ante los diversos momentos coyunturales que atravesaban los países hegemónicos.

Cuando la gran crisis mundial, al igual que todos los países periféricos, las economías de referencia, experimentaron la crisis de

(12) Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, op. cit., p. 353.

su sector exportador, con lo que todos los renglones que dependían directa o indirectamente de dicho sector vieron reducida su actividad; el nivel general de vida disminuyó, mientras se incrementaba el nivel de desempleo, se restringió la actividad del Estado, es decir se produjo realmente una situación de crisis interna a consecuencia de la gran depresión mundial.

Para estos países no fue posible tomar las medidas internas necesarias a fin de iniciar su proceso industrial sustitutivo y así poder responder a las presiones internacionales, ya que no contaban con las condiciones que hubiesen posibilitado la formación de un mercado interno integrado y el inicio de una sustitución de ciertos bienes industriales.

Por un lado, la ausencia de estas condiciones se debió al control sistemático e intenso, por parte de grupos extranjeros, sobre los sectores clave de la producción, así como del dominio casi absoluto sobre la extracción, procesamiento y exportación de las materias primas existentes en estos países, todo lo cual los colocó en una marcada posición dependiente respecto a los países desarrollados.

Este control externo del sector primario-exportador impidió a las clases dominantes nacionales realizar las transformaciones que requería la estructura económica - social, con lo que resultó imposible efectuar la articulación de dicho sector exportador con el resto de la economía nacional.

Ante esta situación de desequilibrio interno, no se les propor -

cionó ni al Estado ni a los empresarios internos la oportunidad de generar los estímulos necesarios para dinamizar los demás sectores de la economía y, en los aislados casos en que el sector exportador contaba con la presencia de algún propietario nacional, era en asociación con los grupos extranjeros, mismos que imponían sus condiciones en base a las exigencias del mercado mundial, con lo que tanto el proceso productivo como el mercado no estaban orientados en función de las necesidades internas.

De esta manera, los países centrales asumen una penetración constante y sistemática en estos países, estableciendo economías de enclave en cada uno de ellos, con lo que los sectores tradicionales mantenían tan sólo un dominio relativo y bastante limitado sobre ciertas partes del sector productivo o sobre algunos renglones económicos, quedando los más dinámicos bajo control directo del capital extranjero.

" ... el desarrollo económico basado en enclaves pasa a expresar el dinamismo de las economías centrales y el carácter que el capitalismo asume en ellas con independencia de la iniciativa de los grupos locales ... los enclaves productores llegaron a ordenar el sistema económico nacional y a imprimirle características comunes ..." (13)

Dentro de estas economías de enclave, cabe distinguir el caso de los enclaves mineros y el de los enclaves de plantaciones, cuya diferencia consistía en que sus técnicas y sus condiciones de producción,

(13) Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto, Dependencia y Desarrollo en América Latina, p. 48.

en términos de empleo de mano de obra, de nivel de productividad y de grado de concentración de capital requerido, presentaron consecuencias diferentes. La expansión del enclave dentro de la economía fue paralelo a un cierto crecimiento de algunas ramas económicas: manufactureras, agrícolas, extractivas y de servicios principalmente, y su desarrollo se realizó en base a los requerimientos de crecimiento del enclave. Sin embargo, a pesar de que dicha expansión generó ocupación de mano de obra, crecimiento en el nivel de empleo y por lo tanto un mejoramiento en las condiciones del mercado nacional, éste, elemento fundamental para el desarrollo de una expansión industrial, de hecho no era abastecido por productos nacionales, sino que la mayor parte de los bienes que se consumen internamente son de origen importado, provenientes de los países centrales.

Ante esta situación, el mercado interno experimentaba toda una serie de restricciones que impidieron su funcionamiento e integración. A su vez, el enclave no permitía la creación de las condiciones que se requerían para activar la acción del Estado a fin de que estimulara la actividad industrial, ya que sus funciones se encontraban seriamente limitadas y controladas y las ganancias que recibía eran solamente las correspondientes a pago de impuestos por parte de los grupos extranjeros, destinándose directamente la mayor parte de ellas hacia las economías centrales.

La presencia del enclave, también fue generando la necesidad de contar internamente con vías de comunicación y transporte, fomen-

tándo así, para su propia expansión y beneficio, un proceso de modernización, a través de la construcción de carreteras, ferrocarriles, puentes y de la creación de nuevos servicios. Obviamente, el control de estos nuevos sectores surgidos durante el proceso de modernización se encontraban bajo dominio extranjero y la participación del Estado era tan condicional y relativa, que resultó imposible la formación y desarrollo de sectores económicos complementarios, a partir de los cuales se hubiese podido apoyar en breve medida el inicio de un proceso sustitutivo industrial.

"Sin embargo, más adelante también inician estas economías un proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Durante la segunda guerra mundial vuelven a sufrir las consecuencias de su extremo grado de dependencia, y se produce también en ellas una fuerte expansión de las exportaciones y una limitación de las importaciones ... Dada una coyuntura favorable al desarrollo industrial, la experiencia de la crisis, el ejemplo de los demás países de América Latina ... también se perfilan en estos países políticas destinadas a la canalización de recursos hacia el Estado para crear una infraestructura mínima de transportes, de comunicaciones y de energía; un cierto grado de proteccionismo para facilitar la instalación de las primeras industrias livianas; se crean instituciones para orientar recursos financieros hacia la naciente industria nacional; se amplían los servicios sociales: educación y salud principalmente, etc..." (14)

(14) Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, op. cit., p. 354.

Ante la ausencia de las condiciones que favorecieran el desarrollo de su sector industrial, estas economías pudieron iniciar su proceso sustitutivo a partir de la Segunda Guerra Mundial, cuya crisis internacional les impuso serias restricciones en el volumen de sus importaciones, por lo que resultó preciso iniciar la sustitución de aquellos bienes que anteriormente eran importados y además, con la concentración de esfuerzos canalizados hacia el desarrollo del sector industrial, fue también necesario avanzar sobre cierta sustitución de la actividad artesanal y de la industria tradicional. Asimismo, la ejecución de todos aquellos mecanismos económicos, sociales y políticos que pudiesen apoyar el funcionamiento industrial se realizó hasta la segunda mitad de la década de los 40.

Resumiendo lo expuesto anteriormente, el proceso de industrialización latinoamericano llevado a cabo a través de su proceso de sustitución de importaciones, presentó características heterogéneas en toda la región, debiéndose básicamente a que su proceso formativo histórico dio matices diferentes a los diversos países, por lo cual dicho proceso se generó durante momentos históricos igualmente diferentes, creándose una expansión industrial constreñida al ámbito limitado de cada mercado nacional.

III. - LA SUBORDINACION DE LA INDUSTRIALIZACION LATINOAMERICANA DURANTE EL PERIODO 1945 - 1970.

III.1. - LA PRESENCIA DE UN NUEVO CENTRO HEGEMONICO Y LA PENETRACION DE CAPITAL EXTRANJERO EN EL SECTOR INDUSTRIAL LATINOAMERICANO.

"Esta etapa del imperialismo, que se consolida en la posguerra, se caracteriza no solamente por su expansión en el mundo liderado por Estados Unidos, sino fundamentalmente por la forma y --- orientación que adquirirá dicha expansión. O sea, el imperialismo, en su carrera expansionista e integradora, se orientará, a partir de entonces, no sólo hacia el dominio de las fuentes de materias primas y de mercados pues, teniendo ya asegurado en lo fundamental sobre estas areas su control, puede dirigir su actuación hacia la búsqueda de las inversiones que en la presente fase pasan a ser las más ventajosas: las inversiones en los sectores manufactureros..." (15)

Como ya se ha anotado anteriormente, la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión de 1930 y sobre todo, la Segunda Guerra Mundial, fueron marcando paulatinamente el descenso de la importancia económica y política con que contaba Inglaterra y con lo cual a su vez se incrementaba la influencia de Estados Unidos dentro de la economía internacional.

Antes del segundo conflicto bélico, Inglaterra era todavía la primera potencia exportadora de capitales; sin embargo, ante dicho-

(15) Vanla Bambirra, op., cit. p. 88

suceso se vé obligada a liquidar una gran parte de sus inversiones en otros países para financiar la guerra. Asimismo, Francia, Holanda y Bélgica, perdieron parte de sus inversiones en otros países y se convirtieron, al igual que Inglaterra, en centros de inversión extranjera, sobre todo de inversión norteamericana. Para el caso de Japón, Italia y Alemania, los cuales también habían extendido sus inversiones hacia otros países, se vieron fuertemente intervenidos por capital norteamericano.

Durante los primeros años de posguerra, mientras Europa se encontraba concentrada en la orientación de sus esfuerzos hacia la reconstrucción nacional, Estados Unidos buscaba a toda costa nuevos mercados, pues su sector exportador había tomado ya un cierto ritmo expansionista, en el cual había probado e introducido toda clase de productos y procesos nuevos. De esta manera, los mercados europeos se convirtieron en gran centro de atracción para los capitales norteamericanos, los cuales ya desde el año de 1947, con el "plan de ayuda norteamericana a Europa", propuesto por el General George Marshall, ha**ñ**an empezado a afluir fuertemente en el continente europeo, a través de la concesión de préstamos, cuyo objetivo era más que contribuir -- a la restauración de las economías europeas, proveer a estos países de medios monetarios para comprar productos norteamericanos, generando así una cantidad de 17,000 millones de dolares de "ayuda" a Europa entre 1948 y 1952. Esta situación permitió a los Estados Unidos introducir a los empresarios expansionistas norteamericanos dentro

de la débil economía europea, así como incrementar el mercado para sus productos y liderar el nuevo proceso de intercambio comercial a nivel internacional.

Por otra parte, hubo otro tipo de estímulos para la formación de subsidiarias norteamericanas, entre ellos, la creación de la Comunidad Económica Europea (en 1959), fenómeno que impulsó a las compañías que se estaban estableciendo en Europa, a una mayor especialización y al fomento de mayores transacciones a través de las fronteras de los países integrantes de dicha Comunidad.

La economía norteamericana no recibió ningún efecto negativo de la guerra, sino más bien ésta le proporcionó todos los elementos necesarios para colocarla en una posición hegemónica, ya que además de convertirse en el principal país exportador de capitales y, de regular casi en su totalidad el mercado internacional, contaba en esos momentos con la concentración de los conocimientos tecnológicos y científicos y con la creciente aplicación directa de la nueva tecnología dentro del campo de la producción, lo cual trajo como consecuencia el mejoramiento en el nivel de la productividad, la ampliación de las unidades productivas y la evidente concentración financiera y económica.

En América Latina, la orientación de las inversiones norteamericanas tomaron un rumbo muy diferente del que habían presentado las inversiones europeas y las inglesas en particular, ya que éstas si bien eran encaminadas a la explotación de minerales y de otros productos primarios, también se asignaron importantes cantidades de ellas al-

renglón de la construcción de puertos y ferrocarriles, así como a la ampliación y/o creación de diversos servicios públicos. En cambio, -- las inversiones norteamericanas fueron sistemáticamente orientadas hacia aquellas ramas industriales que resultaban ser las más productivas, particularmente hacia el sector manufacturero. Igualmente, realizaron la instalación de grandes empresas y la absorción, por parte de éstas, de las débiles empresas nacionales a través de fusiones, compras y -- asociaciones y del reforzamiento del monopolio, con lo cual se fue llevando a cabo una desnacionalización progresiva de los sectores industriales internos.

Esta penetración sistemática de inversiones norteamericanas dentro de las ramas manufactureras de los sectores industriales latinoamericanos influyó de alguna forma a que después de la Segunda Guerra Mundial se haya observado una reactivación del flujo de las inversiones privadas directas de Europa hacia América Latina y orientadas a las industrias extractivas y en especial una gran cantidad de volúmenes crecientes de inversiones al sector manufacturero, bajo el estímulo de los esfuerzos de industrialización y de sustitución de importaciones de las economías latinoamericanas.

Si bien es cierto que las inversiones europeas tomaron importancia dentro de la penetración de las inversiones extranjeras directas en América Latina, las inversiones norteamericanas, debido a la -- hegemonía económica y política de los Estados Unidos, fueron y han sido notablemente mayores, pues por ejemplo, de 1918 a 1940 (en el lap-

so comprendido entre las dos guerras mundiales), Estados Unidos se convirtió en la principal fuente externa de capitales para América Latina. Durante la Primera Guerra Mundial, las inversiones norteamericanas aumentaron rápidamente y se duplicaron durante la década de los 20, sin embargo, con la Depresión económica de los años 30, las inversiones externas en los países latinoamericanos se vieron frenadas y las provenientes de los Estados Unidos volverían a intensificarse sólo a partir de 1943, incrementándose notablemente con considerables fluctuaciones anuales, alcanzando así niveles nunca antes logrados a partir de la década de los 50. Con los datos estadísticos que se presentan en el inciso siguiente, se pretende ejemplificar más claramente la penetración de las inversiones directas, tanto europeas como norteamericanas, y la hegemonía de éstas últimas sobre las economías latinoamericanas.

III.1.1. - LAS INVERSIONES DIRECTAS EUROPEAS.

En el capítulo relativo a los antecedentes históricos del presente trabajo, se ha hecho ya referencia a la afluencia de capitales extranjeros de que fueron objeto las economías latinoamericanas a partir de la segunda mitad del siglo pasado. Como ya se ha mencionado, hasta antes de la Segunda Guerra Mundial, Inglaterra era el principal exportador de capitales, quedándose en segundo término otros países europeos y los Estados Unidos; sin embargo, durante el período de posguerra, los gobiernos europeos se dieron a la tarea principal de solucionar los problemas de la reconstrucción de sus propios países y el flujo de recursos financieros hacia América Latina fue realmente muy pequeño. Asimismo, las antiguas colonias de ultramar proclamaron su independencia, con lo que algunos países europeos se vieron obligados a contraer nuevos compromisos financieros, a fin de contrarrestar un poco el nuevo desequilibrio que esto representaba para sus economías.

Al tiempo que Europa atravesaba por esta difícil situación los Estados Unidos se colocaban hegemónicamente, lo cual le permitió convertirse en el principal exportador de capitales que afluyeran hacia América Latina y en el centro regulador de los productos provenientes de estos países.

Por su parte, las economías latinoamericanas se encontraban en pleno proceso de industrialización, estimulando todas aquellas

ramas manufactureras productoras de bienes de consumo duradero y no duradero y de algunos bienes semielaborados, así como de ciertos insumos productivos necesarios para crear las condiciones que permitieran iniciar posteriormente la producción nacional de bienes de capital, todo lo cual requería de fuertes sumas de capital, las cuales tuvieron que provenir del exterior, principalmente de los Estados Unidos, cuyas inversiones fueron colocándose hábilmente en aquellos sectores que resultaban estratégicos para las economías, siendo éstos los manufactureros, por ser los más dinámicos en esos momentos.

Igualmente, las inversiones europeas empezaron a reorientarse hacia América Latina y, aunque en menor escala que las norteamericanas, también se ubicaron sistemáticamente dentro del sector manufacturero por ser éste el más dinámico en esos momentos y el punto clave para controlar directa y/o indirectamente el desarrollo industrial de las economías latinoamericanas.

Debido a la falta de uniformidad de los datos estadísticos disponibles y a la diversidad de conceptos, no fue posible establecer un panorama general de las inversiones directas europeas, sin embargo se ha podido disponer de la información de los cinco principales países europeos, cuyas inversiones directas en América Latina alcanzaron una cifra estimada entre 500 y 550 millones de dólares durante el período 1959-1964. Cabe aclarar que dicha cifra no representa el flujo total de capitales privados de Europa Occidental por no incluir los datos correspondientes a Suiza, Bélgica y los países escandinavos.

En el cuadro siguiente se muestra el volumen estimado de la inversión directa europea en América Latina durante el período 1959-1964 y en el cual se puede observar que la República Federal de Alemania, Italia y el Reino Unido parecen ser los países que mayores inversiones han hecho en América Latina durante los años de referencia. Por su parte, los capitales de Francia y de los Países Bajos fueron relativamente escasos y la mayor parte de los últimos se orientaron hacia el sector petrolero de Venezuela; Argentina y Brasil eran los principales receptores de las inversiones directas europeas durante dicho período, cada uno absorbió cerca del 33% del total.

Volumen Estimado de la Inversión Directa Europea en América Latina (1959 - 1964) a/

(millones de dólares)

PAIS	AÑO	Rep. Fed. de Alemania b/	Francia	Países Bajos	Italia	Reino Unido c/
Argentina	1959	...	0.3	8.5
	1960	5.6	4.3	11.2
	1961	8.8	2.1	...	12.7	25.7
	1962	6.2	1.5	...	28.9	16.2
	1963	5.4	4.2	...	16.5	10.4
	1964	5.5	4.6	...	4.4
Brasil	1959	...	2.2	14.6
	1960	10.7	4.0	11.2
	1961	7.6	- 5.5	...	7.2	12.9
	1962	7.4	2.6	...	24.2	8.1
	1963	7.0	- 0.5	...	40.3	10.7
	1964	3.1	1.6	...	4.5
Colombia	1959
	1960	0.2
	1961	2.4	0.6	...	0.2	0.8

	1962	0.2	0.3	...	0.8	0.3
	1963	0.4	*	...	0.1	...
	1964	0.7	0.6	...	0.1	...
Chile	1959	...	*	1.7
	1960	0.6	0.6	1.7
	1961	0.7	1.7	...	0.8	5.0
	1962	0.3	0.1	...	0.6	2.0
	1963	0.2	0.3	...	0.1	-0.6
	1964	0.5	*	...	0.3	...
México	1959	4.1
	1960	---	0.4	7.4
	1961	---	0.4	...	2.7	5.3
	1962	---	0.2	...	3.8	3.6
	1963	4.4	3.1	...	2.2	...
	1964	1.1	- 0.1	...	3.4	...
Perú	1959	3.6
	1960	0.4	1.1
	1961	---	*	...	0.6	0.3
	1962	---	0.4	...	0.2	1.7
	1963	0.5	0.4	...	*	3.1
	1964	- 0.7	0.3	...	*	...
Uruguay	1959	...	0.1	---
	1960	0.2	---	0.8
	1961	---	0.1	...	*	0.3
	1962	---	0.2	...	0.2	-0.6
	1963	0.1	*	...	0.1	-0.6
	1964	0.1	0.4	...	0.1	...
Venezuela	1959	2.5
	1960	0.3	---	3.1
	1961	---	0.6	...	-0.2	1.1
	1962	---	0.1	...	-1.2	2.0
	1963	0.1	0.1	...	0.1	...
	1964	- 0.3	0.3	...	0.2	...
Total Ocho países	1959	...	2.6	27.8
	1960	18.0	9.3	36.5
	1961	19.5	0.1	...	24.0	51.4
	1962	14.1	5.5	...	57.5	33.3
	1963	18.1	7.7	...	59.5	23.0
	1964	10.0	7.4	...	13.0	...

Total otros países latinoamericanos	1959	4.5
	1960	1.9	0.1	3.7
	1961	1.5	1.4	...	0.2	7.8
	1962	2.6	1.6	...	1.4	4.9
	1963	0.5	0.2	...	0.5	20.2 e/
	1964	1.0	0.2	...	0.1	...
Total América Latina	1959	...	2.6	0.9	...	32.2
	1960	19.9	9.4	2.2	...	40.2
	1961	21.0	1.5	28.5	24.2	59.1
	1962	16.7	7.1	0.2	58.9	38.2
	1963	18.6	7.9	-3.3 d/	60.0	43.2
	1964	11.0	7.6	3.0	13.1	...
TOTAL		87.2	36.1	31.5	156.2	212.9

... cifras no disponibles

* insignificantes

a/ no se dispone de datos para Bélgica, España, Suiza y los países escandinavos

b/ hasta junio 30, 1965

c/ excluye sector petrolero y seguros.
No se dispone de datos para 1964

d/ hasta junio 30, 1964

e/ incluye Colombia, México y Venezuela que no se incluyeron separadamente.

FUENTE: Banco Interamericano de Desarrollo,
La participación de Europa en el financiamiento de desarrollo de América Latina, pp. 179 y 180.

Estas inversiones europeas fueron orientadas sectorialmente de manera estratégica, ya que el volumen de inversiones destinadas al sector manufacturero era cada vez mayor, especialmente en las ramas referentes a la industria química, la metálica, la eléctrica, la

automotriz y la de bicicletas.

A partir de la posguerra, las inversiones en la minería registraron un cierto decremento, ya que en este renglón, los países europeos dependían particularmente de sus territorios asociados (África del Norte, Canadá y otras partes de la Comunidad Británica) para obtener el mineral de hierro y los metales no ferrosos que requería el desarrollo de sus actividades industriales, quedando así América Latina como importante fuente abastecedora de estas materias primas tanto para Estados Unidos como para Japón.

El sector transporte y de servicios públicos, que anteriormente fueran los sectores que captaban la mayor parte de las inversiones europeas, dejaron de tener para ésta importancia, ya que en la mayor parte de los países latinoamericanos se ha registrado un constante aumento de participación estatal en estos renglones.

A fin de ejemplificar más claramente la distribución geográfica y sectorial de las inversiones europeas en América Latina, se han seleccionado el caso de la República Federal de Alemania, Francia, Italia e Inglaterra por ser éstos los países más representativos exportadores de capital hacia las economías latinoamericanas.

a).- República Federal de Alemania.

Las aportaciones de capitales privados representaron la forma más significativa a través de la cual la República Federal de Alemania penetró en América Latina. Este país, a pesar de no contar con dependencias o colonias dentro del continente Americano, de 1961 a --

1963, sólo el 13% del total de sus aportaciones bilaterales oficiales -- proporcionadas a las zonas en desarrollo, fueron dirigidas hacia América Latina. La mayor parte de las inversiones alemanas se ha realizado en las industrias automovilística, química y de maquinaria y equipo.

En el siguiente cuadro se presentan las corrientes de inversión alemana directa recibidas por América Latina durante el período 1960-1964 y detalladas por países, a través de lo cual se puede observar que durante este período la mayor parte de las inversiones provenientes de la República Federal de Alemania en América Latina fueron orientadas principalmente hacia Argentina y Brasil, aunque a partir de 1961, las aportaciones anuales en Argentina disminuyeron y, para 1964 las de Brasil representaron tan sólo la tercera parte de las registradas en 1960.

Rep. Fed. de Alemania: Distribución Geográfica de la
Inversión Directa Privada a/en América Latina
(1960 - 1964)

(En millones de dólares y como porcentaje de las inversiones totales en países en desarrollo)

Países	1 9 6 0		1 9 6 1		1 9 6 2		1 9 6 3		1 9 6 4		Total
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	
América Latina	19.9	53	21.0	54.0	16.7	34.0	18.6	38.0	11.0	23	87.2
<u>Norte y Centro</u>											
Guatemala	--	--	--	--	--	--	0.1	--	0.1	--	0.2
México	--	--	--	--	--	--	4.4	--	1.1	--	5.5
Nicaragua	--	--	--	--	--	--	0.1	--	--	--	0.1
Panamá	--	--	--	--	--	--	--	--	0.8	--	0.8
<u>Sur</u>											
Argentina	5.6	15	8.8	23.0	6.2	13.0	5.4	11.0	5.5	12	31.5
Brasil	10.7	34	7.6	19.0	7.4	15.0	7.0	14.4	3.1	7	35.8
Colombia	0.2	--	2.4	6.0	0.2	--	0.4	1.0	0.7	--	3.9
Chile	0.6	--	0.7	2.0	0.3	1.0	0.2	--	0.5	--	2.3
Paraguay	--	--	--	--	--	--	0.1	--	--	--	0.1
Perú	0.4	--	--	--	--	--	0.5	--	-0.7	--	0.2
Uruguay	0.2	--	--	--	--	--	0.1	--	0.1	--	0.4
Venezuela	0.3	--	--	--	--	--	0.1	--	-0.3	--	0.1

a/ Excluye reinversión de utilidades.

FUENTE: Banco Interamericano de Desarrollo, op. cit., p. 218.

b). - Francia.

Antes de la Primera Guerra Mundial, Francia e Inglaterra re-
presentaban las dos principales fuentes de inversiones directas europeas
en América Latina, de las cuales las inversiones francesas eran orien-
tadas principalmente hacia los servicios públicos, ferrocarriles y puer-
tos, así como en algunos casos hacia el sector minero. Durante la cri-

sis de 1930 se redujo notablemente la exportación de capitales franceses y después de la Segunda Guerra Mundial, la mayor parte de estas inversiones tuvieron que ser liquidadas; de esta manera, la nueva inversión francesa en América Latina se orientó principalmente, a partir de la posguerra, hacia las industrias manufactureras y el comercio.

El cuadro siguiente muestra los datos de las inversiones directas francesas en América Latina realizadas entre 1962 y 1964, así como su distribución sectorial, según la cual dichas inversiones se concentraron principalmente en las industrias manufactureras y en la rama de servicios; en el primer renglón fueron invertidos más de 16 millones de dólares, de los cuales se destinaron 9.2 millones para las empresas metalúrgicas. Durante este período para el sector servicios, Francia invirtió 5.9 millones de dólares en comercio y 4.1 millones en bancos y empresas de seguros y, para el sector referente a comunicaciones y transporte, que fuera tan importante antes de la guerra, no se registraron más aportaciones de capitales franceses.

Francia: Inversiones directas en América Latina distribuidas por sectores económicos 1962 - 1964 (millones de dólares)

PAIS	Aceite y Petróleo	I N D U S T R I A S					Transportes y Comunica- ciones	S E R V I C I O S			TOTAL
		Metales	Químicas	Alimentos	Textiles	Otros		Comercio	Banca y Seguros	Edif. y pro- piedades	
Argentina	0.42	7.48	0.92	0.04	0.08	0.46	----	3.10	1.70	0.18	14.38
Brasil	0.08	1.31	0.12	----	----	2.30	----	0.75	0.22	0.10	4.88
Colombia	----	----	0.08	----	----	----	----	----	1.23	0.02	1.33
Chile	----	----	0.14	----	----	----	----	0.02	0.16	0.24	0.56
México	----	0.38	1.19	----	0.36	1.20	----	1.25	0.50	0.04	4.92
Perú	----	----	---	0.24	----	----	----	0.14	0.14	----	0.52
Uruguay	----	----	0.08	----	0.12	----	----	0.30	0.16	----	0.66
Venezuela	----	----	0.36	0.02	----	----	----	0.22	0.04	----	0.64
Total ocho países	0.50	9.17	2.89	0.30	0.56	3.96	----	5.78	4.15	0.58	27.89
Total otros países	0.02	----	----	----	----	----	0.02	0.10	----	0.16	0.30
Total América Latina	0.52	9.17	2.89	0.30	0.56	3.96	0.02	5.88	4.15	0.74	28.23

FUENTE: Banco Interamericano de Desarrollo,
La participación de Europa en el financiamiento del
desarrollo de América Latina, p. 296.

c). - Italia

Las inversiones italianas en América Latina, realmente cobraron auge a partir del período de posguerra, ya que antes de esta época solamente algunas empresas habían penetrado los mercados extranjeros. En términos generales, las inversiones directas italianas consistieron en una combinación de recursos financieros y equipo, por lo que se estimó que las inversiones directas durante el período 1960-1963 alcanzaron la cifra de 126 millones de dólares y las referentes a equipo fueron de 52.7 millones aproximadamente.

Del total de las inversiones directas de Italia en América Latina, Argentina y Brasil absorbieron el 85% durante 1960-1963, de las cuales habrá que señalar que para el caso de Argentina las operaciones de empresas italianas básicamente dependieron de la reinversión de utilidades, no registrándose así nuevos capitales recibidos del exterior.

Las inversiones directas provenientes del sector privado italiano no se orientaron principalmente hacia la industria manufacturera latinoamericana; en el período de referencia ésta concentró las tres cuartas partes del total de dichos capitales, y fueron dirigidos particularmente a la manufactura de productos químicos, mecánicos y automóviles. Igualmente, se realizaron importantes inversiones en el renglón de exploración de yacimientos de petróleo y de gas, así como dentro de la banca comercial, a través de las subsidiarias o sucursales bancarias que tiene el país dentro del área latinoamericana.

Para ejemplificar esta distribución sectorial de las inversiones directas italianas, se presenta el cuadro siguiente.

Italia: Inversiones privadas brutas en América Latina por sectores económicos (1960 - 1963) a/ (millones de dólares).

PAIS	Agricul- tura.	ENERGIA		I D U S T R I A S					Transpor- tes y Co- municacio- nes.	S E R V I C I O S			To
		Petróleo	Otros	Productos Químicos	Automotores mecánica, - minería y -- metalúrgica.	Alimentos	Textil	Otros		Comercio	Banco, seguros y entida- des finan- cieras.	Otros	
Argentina	----	1.8	0.1	19.1	47.4	0.3	1.1	9.8	0.5	0.5	1.7	0.3	76.
Brasil	----	12.7	3.7	28.0	7.1	0.2	16.2	1.5	0.2	1.6	8.2	---	79.
Colombia	----	---	*	0.7	0.4	0.2	---	---	---	---	0.6	---	1.
Costa Rica	0.3	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.
Chile	----	---	---	1.3	0.5	---	---	---	---	---	0.1	*	1.
Ecuador	----	---	0.3	---	---	---	---	---	---	---	0.1	---	0.
Guatemala	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.1	---	0.
México	0.4	---	---	5.1	3.8	---	0.5	0.1	---	0.1	0.9	---	10.
Nicaragua	----	---	---	*	---	---	---	---	---	---	---	---	*
Panamá	----	---	---	*	---	*	*	0.1	---	---	1.8	*	1.
Paraguay	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	*	---	*
Perú	----	---	---	0.5	0.3	0.3	---	---	---	---	0.3	---	1.
Uruguay	----	---	---	0.3	0.2	---	---	*	---	---	*	---	0.
Venezuela	----	---	---	0.4	1.3	---	*	0.1	*	---	1.8	---	3.
Total América Latina	0.7	14.5	4.1	55.4	61.0	1.0	17.8	5.6	0.7	2.2	15.6	0.3	178.1
Total mundial	820.1

* Insignificantes

a/ Los datos para 1963 son provisionales

b/ Incluye 126 millones de libras de inversiones en efectivo y 52.7 millones en equipo

c/ No se dispone de una distribución por sectores

FUENTE: Banco Interamericano de Desarrollo, La participación de Europa en el financiamiento del desarrollo de América Latina, pp. 316 y 317.

d).- Inglaterra

Desde antes de la Primera Guerra Mundial y hasta 1930, -- Inglaterra invertía enormes sumas de capital en América Latina, particularmente en los renglones referentes a ferrocarriles, puertos y -- demás servicios públicos, orientándolas principalmente hacia Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay. Como consecuencia del elevado nivel de las inversiones inglesas en América Latina, la mayor parte del comercio de la región se realizaba principalmente con Inglaterra, ya que una cuarta parte de las importaciones latinoamericanas prove--ñan de este país y esta misma proporción de las exportaciones de la región era destinada al Reino Unido.

Este flujo de inversiones se redujo considerablemente durante la década de los '20, prácticamente desapareció a partir de la Crisis de 1930 y después de la Segunda Guerra Mundial, Inglaterra se --vió obligada, como resultado de la intervención estatal, a liquidar la mayor parte de sus inversiones que tenía en ferrocarriles y otros servicios públicos. Posteriormente a la liquidación de las inversiones inglesas y a raíz de la Segunda Guerra Mundial, sus nuevas inversiones directas en América Latina fueron orientadas al establecimiento de plantas manufactureras subsidiarias y hacia la industria petrolera principalmente (para el año de 1962 se estimaba el establecimiento de 252 sucursales, subsidiarias y entidades asociadas y 130 empresas inglesas - en América Latina).

El siguiente cuadro presenta las inversiones directas y las --

utilidades de las empresas inglesas establecidas en América Latina durante el período 1958 - 1962, así como el valor total de los activos netos británicos en el área para finales de 1962; para este año, se calculaba que del total de estas inversiones, el 56% se concentraba dentro del sector manufacturero. Por su parte, las actividades comerciales absorbían aproximadamente la cantidad de 58 millones de dólares, el sector agrícola 27 millones y el saldo fue para otras actividades.

Inversiones Directas y Utilidades de Empresas Privadas Británicas en
América Latina (excluye petróleo, banca y seguros) 1958 - 1962
(millones de libras esterlinas)

	UTILIDADES					INVERSIONES					Valor total de activos netos por concepto de inversiones directas a fines de 1962.
	1958	1959	1960	1961	1962	1958	1959	1960	1961	1962	
<u>América Latina</u>	10.6	11.5	14.5	11.2	12.8	8.8	11.7	14.7	20.2	12.8	164.4
(total)											
Agricultura	0.6	0.9	0.8	3.0	0.7	0.5	0.3	9.8
Industria											
manufacturera	6.5	7.8	9.8	7.4	9.5	4.9	9.8	10.2	10.0	5.9	92.6
Comercio	1.0	0.8	1.6	1.5	0.1	0.5	0.4	0.8	6.3	4.0	20.8
Otras actividades	2.5	2.0	3.1	2.3	2.4	0.4	0.8	3.7	3.4	2.6	41.2
<u>Argentina</u>											
(total)	2.2	3.0	4.1	2.2	2.4	0.8	3.1	4.0	8.6	5.6	39.7
Agricultura	...	0.9	0.8	...	0.7	...	0.4	0.3	9.4
Industria											
manufacturera	0.9	1.8	2.0	0.6	1.3	0.6	2.9	2.2	3.1	1.0	13.3
Comercio	0.4	0.1	1.1	1.1	-0.3	-0.2	-0.6	-0.1	4.8	...	13.7
Otras Actividades	0.9	0.3	1.1	0.5	0.6	0.4	0.2	1.8	0.2	4.3	3.2
<u>México</u>											
(total)	1.7	1.8	1.8	2.2	3.2	1.5	1.5	2.7	1.9	1.3	25.5
Industria											
manufacturera	1.8	1.7	3.1	...	1.3	2.5	1.7	1.1	25.0
Otras actividades	-0.1	0.	0	...	-0.3	0.2	0.2	-0.3	0.4
<u>Brasil</u>											
(total)	4.8	3.3	5.0	4.0	3.7	4.3	5.3	4.0	4.3	2.8	38.4
Industria											
manufacturera	3.3	2.9	4.4	3.4	3.0	2.0	4.2	3.5	3.0	2.6	32.7
Comercio	0.2	0.1	0.1	0.1	-0.1	0.3	0.9	0.4	1.2	0.1	3.0
Otras actividades	1.3	0.2	0.5	0.5	0.8	2.0	0.2	0.1	0.1	0.1	2.7
<u>Uruguay</u>											
	-0.2	0.1	0.2	0.1	0	-0.6	0	0.1	0.1	-0.2	2.2

Colombia	0	0.1	0.2	0	0	0.3	0.1	1.7
Venezuela	0.1	0.6	1.5	0.7	1.3	0.8	0.9	1.1	0.4	0.7	9.9
Perú	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3	0.2	- 1.3	0.4	0.1	0.6	3.3
Chile											
(total)	0.4	0.8	0.5	0.4	0.5	0.2	0.6	0.6	1.7	0.7	3.9
Industria											
manufacturera	...	0.3	...	0.3	0.1	2.2
Otras actividades	...	0.6	...	0.1	0.4	1.7

... Cifras no disponibles

0 Cifras menores a 50,000 libras esterlinas

FUENTE: Banco Interamericano de Desarrollo, La participación de Europa en el financiamiento del desarrollo de América Latina, pp. 339 y 340.

Finalmente, debido a que las empresas transnacionales constituyen una infiltración de las inversiones directas y cuya presencia y actividad están condicionadas por las vinculaciones económicas y político históricas establecidas entre el "país matriz" y los "países filiales", resulta necesario presentar algunos datos que ilustren la presencia de dichas empresas por parte de Europa Occidental en América Latina, las cuales, al igual que las norteamericanas o las japonesas, concentraron sus actividades en aquellos países cuya magnitud y consolidación del mercado interno, nivel de ingresos y dotación de recursos naturales, presentaron el terreno óptimo para su operación.

Ya durante el siglo pasado y la primera mitad del presente, los países europeos tenían fundadas algunas empresas cuya búsqueda de mercados, las convirtió en grandes transnacionales establecidas en ciertos países, entre ellos, los latinoamericanos. A continuación se presentan algunos de estos casos:

<u>Nombre de la empresa</u>	<u>País de origen</u>	<u>Año de fundación</u>	<u>Actividad industrial</u>
Siemens	Alemania	1847	Ind. Eléctrica
Bayer	Alemania	1863	Ind. Química
Hoechst	Alemania	1863	Ind. Química
BASF	Alemania	1865	Ind. Química
Nestlé	Suiza	1866	Ind. de Consumo
Montedison	Italia	1888	Ind. Química
August-Thyssen Huetten	Alemania	1890	Ind. del Acero

Philips	Países Bajos	1891	Ind. Eléctrica
Renault	Francia	1895	Ind. Automotriz
British-American Tobacco	Inglaterra	1902	Ind. de Consumo
Royal Dutch-Shell	Inglaterra/ Países Bajos	1906	Ind. Petrolera
Unilever	Inglaterra/ Países Bajos	1907	Ind. de Consumo
British-Petroleum	Inglaterra	1909	Ind. Petrolera
Cie Francaise Petróles	Francia	1924	Ind. Petrolera
Daimler-Benz	Alemania	1926	Ind. Automotriz
Imperial Chemical Ind.	Inglaterra	1926	Ind. Química
Volkswagenwerk	Alemania	1938	Ind. Automotriz
ELF-Acquitaine	Francia	1945	Ind. Petrolera y Gas
ENI	Italia	1953	Ind. Petrolera
British Steel	Inglaterra	1967	Ind. del Acero

FUENTE: Elaborado en base a: George Modelski, Transnational Corporations and World Order, cuadro 3-1, - pp. 46 y 47

Entre 1968 y 1969, el 47.9% del total de filiales correspondientes a matrices con sede en Europa Occidental, se encontraban en los países latinoamericanos, en los cuales se ubicaban el 85.7% de las filiales españolas, 66.7% de las suizas, 60.3% de las suizas, 56%, de las-

italianas y 49.9% alemanas, entre otras.

Inicialmente, dichas filiales se colocaron en las ramas productoras de bienes de consumo duradero, como automóviles, aparatos domésticos, radios y televisores; sin embargo, dentro de su misma dinámica y de acuerdo a su actividad industrial, fueron situándose, de manera paulatina y a la vez estratégica, dentro del sector manufacturero latinoamericano, especialmente en aquellos países cuyo crecimiento industrial, a través de su proceso de sustitución de importaciones, ofrecían las mejores perspectivas para su instalación, tal fue el caso de Argentina, Brasil y México en los cuales durante el período comprendido entre 1914 y 1970 se concentraba el 3.3% de las filiales de las empresas transnacionales manufactureras provenientes de Inglaterra, de un total de 6.1% establecido en América Latina, 13.1% de un total de 18% de Alemania, 13.7% de un total de 17% de Francia, 21.1% de un total de 33% de Italia y, 4.9% de un total de 8.5% de Holanda.

Cabe aclarar que de este total de filiales europeas dedicadas a las actividades manufactureras, la mayor parte se localizaba en Brasil y en Argentina. Por su parte, las filiales norteamericanas se difundieron particularmente en México y en Brasil.

III.1.2. - LAS INVERSIONES NORTEAMERICANAS.

Inicialmente, la afluencia de capital extranjero era dirigido - preferentemente hacia los países latinoamericanos, ya que sus actividades ofrecían las mejores oportunidades de explotación de recursos naturales, principalmente de materias primas. Asimismo, los países desarrollados buscaron la oportunidad de aplicar su tecnología fuera de sus fronteras, convirtiéndose además en los proveedores exclusivos de este tipo de servicios.

Durante el siglo XIX, Inglaterra y otros países de Europa dominaban el panorama internacional de las inversiones privadas en el sector exterior, sin embargo, desde principios del presente siglo, las inversiones norteamericanas fueron tomando una importancia de tal magnitud que, a consecuencia de las dos guerras mundiales, lograron desplazar a Inglaterra de su posición hegemónica, la cual fue ocupada, a partir de la Segunda Guerra Mundial, por los Estados Unidos, colocándose así en el principal país exportador de capitales, cuyas inversiones en América Latina se vieron fuertemente alentadas por el proceso de sustitución de importaciones que imperaba en la mayor parte de los países de la región cuya dinámica industrial requería de grandes inversiones y, a falta de la existencia de capital interno fue necesario acudir a la penetración de inversiones extranjeras y, sobre todo de las provenientes de los Estados Unidos.

Hasta la década de 1920 estas inversiones norteamericanas

III.1.2. - LAS INVERSIONES NORTEAMERICANAS.

Inicialmente, la afluencia de capital extranjero era dirigido - preferentemente hacia los países latinoamericanos, ya que sus actividades ofrecían las mejores oportunidades de explotación de recursos naturales, principalmente de materias primas. Asimismo, los países desarrollados buscaron la oportunidad de aplicar su tecnología fuera de sus fronteras, convirtiéndose además en los proveedores exclusivos de este tipo de servicios.

Durante el siglo XIX, Inglaterra y otros países de Europa dominaban el panorama internacional de las inversiones privadas en el sector exterior, sin embargo, desde principios del presente siglo, las inversiones norteamericanas fueron tomando una importancia de tal magnitud que, a consecuencia de las dos guerras mundiales, lograron desplazar a Inglaterra de su posición hegemónica, la cual fue ocupada, a partir de la Segunda Guerra Mundial, por los Estados Unidos, colocándose así en el principal país exportador de capitales, cuyas inversiones en América Latina se vieron fuertemente alentadas por el proceso de sustitución de importaciones que imperaba en la mayor parte de los países de la región cuya dinámica industrial requería de grandes inversiones y, a falta de la existencia de capital interno fue necesario acudir a la penetración de inversiones extranjeras y, sobre todo de las provenientes de los Estados Unidos.

Hasta la década de 1920 estas inversiones norteamericanas

nas dentro de las economías latinoamericanas, estaban orientadas principalmente hacia las actividades mineras y las de servicios públicos, -- siendo también importantes las sumas invertidas en el sector agrícola -- (estas inversiones eran bastante significativas, por ejemplo para el caso de la producción y comercialización del azúcar en Cuba y de las -- bananas en toda la región del Caribe). Las inversiones destinadas a la creación y/o ampliación de servicios públicos, sobre todo para la producción de energía eléctrica se intensificaron enormemente durante esta época y, las referentes al renglón manufacturero, ya también se perfilaban como las inversiones estratégicamente más importantes para la penetración de capital norteamericano.

Durante la Crisis Mundial de 1930, las inversiones de los -- Estados Unidos, tanto nacionales como en el extranjero, disminuyeron -- considerablemente," ya que por ejemplo durante esta etapa y la corres-- pondiente a la Segunda Guerra Mundial, las inversiones directas norteamericanas," tan sólo en Venezuela y específicamente en el sector petrolero fueron significativas. Sin embargo, a partir de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se encontraba en condiciones de reanudar sus inversiones, ampliando así sus actividades dentro de América Latina y alcanzando un ritmo de crecimiento sin precedente.

En el cuadro siguiente se presenta el comportamiento que han tenido las inversiones norteamericanas en América Latina, las cuales han aumentado considerablemente, pasando de 1,988 millones de dólares registrados en 1919, a 6,522 millones en 1955 y, solamente se --

vieron interrumpidas por la Crisis de 1930, cuyos efectos parecen --- haberse extendido hasta la Segunda Guerra Mundial.

Inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina
por industrias y años seleccionados (millones
de dólares)

	1919	1929 ^{1/}	1940 ^{1/}	1946	1950	1952	1955
Todas las industrias totales	1,988	3,519	2,771	3,046*	4,737*	5,758	6,556
Agricultura	500	817	359	407	520	564	598
Minería y Fundición	661	732	512	506	628	871	1,022
Petróleo	326	617	572	697	1,408	1,576	1,779
Manufacturas	84	231	210	399	780	1,166	1,366
Servicios públicos	312	887	962	920	1,042	1,076	1,132
Comercio	71	119	82	72	243	344	440
Diversos	34	116	74	45	116	161	219

^{1/} Incluye territorios dependientes de naciones europeas, con valor contable de 66 millones de dólares en 1940 y 57 millones de dólares en 1929.

* Correcciones propias. En el cuadro original aparecían los totales de --- 3,045 y 4,735 millones de dólares para 1946 y 1950 respectivamente.

FUENTE: Samuel Pizer y Frederick Cutler, El papel que desempeñan las - inversiones de los Estados Unidos en la economía de América, - Latina. p. 5

Para el año de 1950, la mayor parte de estas inversiones se concentraban en Venezuela, Brasil, Argentina, México, Cuba y Chile, - principalmente y por razones de localización geográfica de los recursos

naturales, Cuba absorbía la mayor parte de capital norteamericano destinado a la agricultura, Chile la de minería y fundición y, Venezuela la de petróleo. En la gráfica siguiente se muestra la distribución geográfica de las inversiones hechas por Estados Unidos en América Latina para 1965, año en el cual tan solo 6 países: México, Brasil, Argentina, - Venezuela, Chile y Panamá absorbieron casi el 80%.

Distribución geográfica de la inversión directa ^{a/} de los Estados Unidos en América Latina, 1965 (en porcentajes)



a/ Incluye los ingresos reinvertidos en las filiales.

FUENTE: Guido Serrano, Walter Pérez, La inversión privada extranjera en América Latina y en particular en la Zona Latinoamericana de Libre Comercio, p. 19

A partir de 1943 y hasta 1950, gran parte de estas inversiones eran destinadas principalmente a los renglones de extracción, refi-

namiento y distribución de petróleo y al de minería y fundición de metales; sin embargo a raíz del proceso de sustitución de importaciones, en el que las economías latinoamericanas iniciaron el impulso de su industria manufacturera, el capital norteamericano penetró fuertemente en este sector, sobre todo a partir de 1950, invirtiendo grandes cantidades en la elaboración de productos químicos, eléctricos y alimenticios, renglones que absorbían en este año la cantidad de 364 millones de dólares de un total de 780 millones destinados al renglón de manufacturas.

Resulta interesante observar, que para el caso de la industria química, de la procesadora de alimentos, de la productora de vehículos, de equipo eléctrico y de productos derivados del caucho que, son los que absorbían la mayor parte de las inversiones norteamericanas, son precisamente las industrias que alcanzaron internamente un mayor ritmo de crecimiento a partir de la década de los 50, situación que a su vez promovió un constante incremento en la importancia de bienes de capital proveniente de los Estados Unidos, con lo cual dicho país alcanzó un nivel aún mayor de penetración dentro del sector industrial latinoamericano.

Estas importaciones eran directamente realizadas por las compañías norteamericanas que operaban en América Latina y destinadas principalmente al sector manufacturero y al petróleo, los cuales conjuntamente absorbían 94 millones orientados a la importación de bienes de capital en 1955. De este total, la mayor parte se concentró dentro

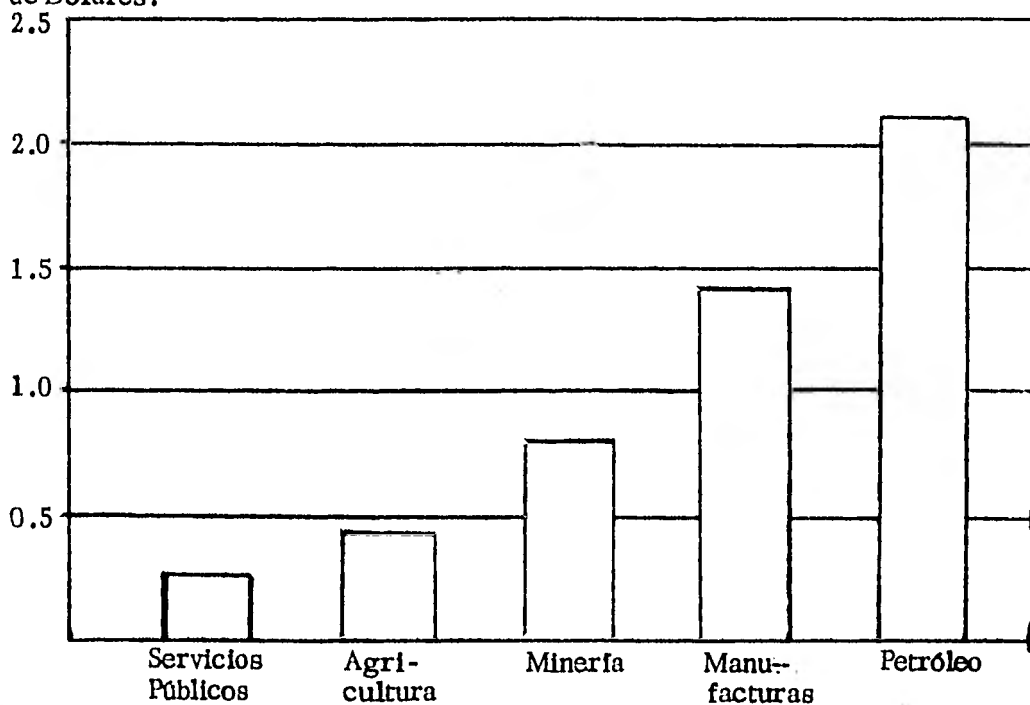
de las economías de Brasil, Colombia, Cuba, México y Venezuela, países que absorbieron la cantidad de 120 millones por este concepto en el mismo año.

El incremento en la participación de inversiones provenientes de Estados Unidos dentro de la industria manufacturera, a su vez se ha visto reforzado por el aumento en la reinversión de utilidades de las filiales o subsidiarias de las firmas norteamericanas que operaban en los países latinoamericanos, cuya actividad inversora también incluía capital destinado para planta y equipo, así como para incrementar los desembolsos que impulsaron el desarrollo y explotación de nuevas fuentes para el abastecimiento de materias primas.

Estas compañías norteamericanas, a su vez produjeron bienes para el consumo de los mercados locales, cuyas ventas ascendieron a un total de 2,500 millones de dólares en 1955, de los cuales los sectores relativos a manufacturas y petróleo consumieron la mayor parte, localizándose las ventas de manufacturas en México, Argentina y Brasil principalmente y las de petróleo en Venezuela, Colombia, Perú, Brasil y Cuba. Igualmente, las cantidades más significativas orientadas al renglón de servicios públicos se concentraban en Brasil, Chile y Cuba y, en Perú, Chile, México y Venezuela las referentes a minería; en cuanto a las empresas agrícolas éstas fueron menores y se distribuían en diversos países. La gráfica siguiente muestra la distribución sectorial de dichas ventas realizadas dentro de la economía latinoamericana en el año de 1955.

Ventas de las compañías de los Estados Unidos que operan en la América Latina durante el año de 1955.

Miles de Millones de Dólares.



FUENTE: Samuel Pizer y Frederick Cutler, op. cit., p. 20.

Las exportaciones de las filiales manufactureras norteamericanas en América Latina representaban el 40% del total de ventas en 1957, 7.5% en 1965 y 9.4% en 1968; su participación en las exportaciones totales de manufacturas de la región fue del 12% en 1957, aumentando al 41% en 1966. Esta participación variaba según el país, por ejemplo en Argentina, entre 1965 y 1968, las exportaciones de las filiales norteamericanas registraban el 14.5% del total de las exportaciones, en México, en 1966, dichas filiales manufactureras representaban el --

87% de las exportaciones realizadas en este renglón y, en Brasil representaron el 42%.

La difusión de estas filiales a nivel internacional se ha incrementado notablemente, siendo las que se han establecido en las economías latinoamericanas de gran importancia dentro de sus sectores manufactureros. En el cuadro siguiente se presenta una relación de las 33 compañías manufactureras norteamericanas cuyas ventas para 1971, ascendieron a más de 2,000 millones de dólares (estas compañías han distribuido sus subsidiarias en muchos países, entre ellos los latinoamericanos, pues por el nombre de la compañía matriz se puede identificar la presencia de muchas de ellas dentro de la economía de América Latina).

Compañías manufactureras norteamericanas con ventas mayores a los 2,000 millones de dólares, 1971.

Lugar que ocupa (a)	Compañía	Ventas totales (millones de dólares)	Número de países subsidiarios (b)
1	General Motors	28,264	21
2	Standard Oil	18,701	25
3	Ford Motors	16,433	30
4	General Electric	9,429	32
5	International Business Machines	8,274	80
6	Mobil Oil	8,243	62

7	Chrysler	7,999	26
8	Texaco	7,529	30
9	International Telephone and Telegraph Corp.	7,346	40
10	Gulf Oil	5,940	61
11	Standar Oil of Calif.	5,143	26
12	E.I. du Pont de Nemours	3,848	20
13	RCA	3,711	18
14	Goodyear Tire and Rubber	3,602	22
15	Procter and Gamble	3,178	24
16	Atlantic Richfield	3,135	12
17	Continental Oil	3,051	27
18	Unión Carbide	3,028	34
19	International Harvester	3,016	20
20	Eastman Kodak	2,976	25
21	Kraftco	2,960	16
22	Lockheed Aircraft	2,852	10
23	Tenneco	2,841	14
24	Firestone Tire and Rubber	2,484	33
25	Litton Industries	2,466	13
26	Occidental Petroleum	2,400	21
27	Phillips Petroleum	2,363	37
28	Caterpillar Tractor	2,175	14

29	Singer	2,099	30
30	Monsanto	2,087	23
31	Continental Can	2,082	11
32	Dow Chemical	2,053	24
33	W.R. Grace	2,049	18

(a) Los lugares que ocupan las empresas figuran en orden descendente de ventas.

(b) Países en que la empresa matriz que tiene por lo menos una filial.

FUENTE: Elaborado en base a: Nasrollah, Fatemi y Gail W. Williams, Multinational Corporations, Cuadro 2, pp. 264, 265, 266 y - 267.

"Para pasar de las actividades de materias primas a las de manufacturas de las empresas norteamericanas en países extranjeros -- no se requiere un gran cambio de dirección. Las empresas que empezaron su existencia como productores de materias primas a menudo se volvieron finalmente manufactureras; las empresas de petróleo crudo se convirtieron en fabricantes de productos petroquímicos, los mineros -- del cobre se convirtieron en fabricantes de metales, etc..." (16)

El proceso de sustitución de importaciones, que se convirtió en una necesidad para América Latina en sus esfuerzos de industrialización, resultó ser un gran atractivo para las inversiones norteamericanas, por lo que sus subsidiarios fueron dominando cada vez más los

(16) Raymond Vernon, Soberanía en peligro. La difusión multinacional de las empresas de Estados Unidos, p. 63.

sectores manufactureros, tal como se puede observar en el cuadro siguiente, donde se muestra la presencia de 187 empresas multinacionales controladas por Estados Unidos, a través de sus subsidiarias manufactureras en América Latina para 1967 y donde resulta evidente la hegemonía de éstas sobre el sector manufacturero.

Número de subsidiarias extranjeras de 187 empresas multinacionales controladas por Estados Unidos en países específicos y clasificados por actividad principal, 1967.

	ACTIVIDAD PRINCIPAL				Total de subsidiarias.
	Manufac-turas.	Comercio	Extracción	Otras	
América Latina	950	233	56	685	1,924
México	255	31	14	112	412
Argentina	108	20	4	55	187
Brasil	149	25	2	91	267

FUENTE: Elaborado con base en: Raymond Vernon, Soberanía en peligro. La difusión multinacional de las empresas de Estados Unidos, Cuadro IV-3, p. 129.

Las compañías norteamericanas han continuado su penetración incrementándola y orientándola deliberadamente hacia los sectores clave manufactureros de los países que han alcanzado un mayor grado de industrialización y un mejor nivel de productividad, siendo éstos: Argentina, Brasil y México principalmente, los cuales para el año de 1969--absorbieron conjuntamente 3,009 millones de dólares, de un total de -

4,347 millones invertidos por las empresas norteamericanas en el sector manufacturero. A continuación, el cuadro citado, muestra la importancia otorgada a estos 3 países, (sobre todo, para Brasil y México), - por parte de los Estados Unidos, en cuanto a orientación sectorial de sus inversiones directas se refiere.

Inversiones extranjeras directas de las empresas norteamericanas, por industria y país, 1969 a/ (millones de dólares).

	Manufac turas	Petróleo	Minería y fundición	Otros	TOTAL
América Latina	4,347	3,722	1,922	3,821	13,812*
México	1,108	35	136	352	1,631
Argentina	789	b/	b/	455	1,244
Brasil	1,112	100	99	321	1,633

a/ Se define la inversión extranjera directa como el valor en de la propiedad y los préstamos de largo plazo de las empresas norteamericanas en empresas extranjeras donde aquellas poseen 25% o más de la propiedad, todos los datos son preliminares.

b/ Combinado con otras industrias

* Corrección propia. En el cuadro original aparecía un total de --- 13,811.

FUENTE: Elaborado con base en: Raymond Vernon, Soberanía en peligro. La difusión multinacional de las empresas de Estados-Unidos, p. 24.

Con objeto de tener una visión más concreta de esta penetración sistemática y estratégica realizada hacia el sector industrial por -

parte de las inversiones norteamericanas, con lo cual se acentuó aún más la subordinación del proceso de industrialización latinoamericano, se presenta a continuación un breve análisis de la evolución de dichas inversiones a partir de 1929 hasta 1950 y su ubicación sectorial dentro de Argentina, Brasil y México, países seleccionados por ser los más representativos desde el punto de vista sectorial y cuyo desarrollo manufacturero se vió seriamente intervenido, casi desde sus inicios, por el capital norteamericano. Cabe aclarar que este análisis no significa -- que se pase por alto la presencia de los Estados Unidos dentro del resto de las economías latinoamericanas, (a excepción de Cuba, a raíz de la Revolución de 1959), como es el caso de Costa Rica, República Dominicana, Bolivia, Chile, Venezuela o Colombia considerados con menor desarrollo industrial pero con gran penetración norteamericana dentro de su crecimiento agrícola, minero o petrolero, según sea el caso.

a).- Argentina

La intervención norteamericana en Argentina, durante la época correspondiente a la Primera Guerra Mundial era realmente poco -- significativa y fue incrementándose a lo largo de la década de los '20, alcanzando la cifra de 332 millones de dólares para el año de 1929. --- A pesar de que en este país eran notablemente altas las inversiones --- inglesas, las inversiones directas norteamericanas seguían expandiéndose, apoyadas también por la reinversión de las ganancias de las compañías que allí operaban.

Inicialmente, gran parte de estas inversiones eran destinadas para el renglón referente a servicios públicos y transporte, los cuales se incrementaron en un 50% entre 1929 y 1940, pero declinaron entre 1943 y 1950, bajando de 148 millones de dólares que absorbían en 1929 a tan solo 77 millones en 1950. Este decremento se debió a que en 1946 la International Telephone and Telegraph Corporation vendió su mayor subsidiaria en Argentina que era la United River Plate Telephone Company Ltd.

Ante esta liquidación de inversiones en los servicios telegráficos, Estados Unidos empezó a intensificar sus sumas de capitales en los sectores manufacturero y petrolero y a reinvertir los beneficios obtenidos en estos renglones, de los cuales el relativo a manufacturas absorbía en 1950, 161 millones de dólares, de un total de 356 millones destinados a inversiones directas. En el cuadro siguiente se muestra la evolución de dichas inversiones realizadas en Argentina en los años de 1929, 1943 y 1950; particularmente se puede observar la creciente penetración norteamericana en el sector manufacturero.

Inversiones directas norteamericanas en Argentina
1929, 1943 y 1950
(millones de dólares)

<u>Campo de la Inversión</u>	<u>1929</u>	<u>1943</u>	<u>1950</u>
Manufacturas	82	101	161
Comercio	53	27	35
Petróleo (incluyendo distribución)	30	39	a/

Servicios públicos y transporte	148	182 ^{b/}	77
Varios grupos	19	31	83
TOTAL	332	380	356

a/ Incluido en varios grupos

b/ Para 1943 incluye: 12 millones de dólares en minería y fundición y 12 millones en servicios financieros. Para 1950 incluye: 8 millones en servicios financieros.

FUENTE: United Nations, Foreign Capital in Latin America, p. 37.

Para el caso de Argentina al hablar de producción industrial cabe mencionar particularmente, por su importancia productiva, el caso de las plantas empacadoras de carne, de las que existían 15 en 1950 y solamente 5 se encontraban bajo poder gubernamental quedando el resto a merced de la intervención extranjera, la cual igualmente dominaba la manufactura de llantas, productos farmacéuticos, equipo eléctrico y de ciertos tipos de productos metálicos, así como a las industrias productoras de textiles, (especialmente las de rayón y algodón), azúcar, tabaco y papel y, las relativas a la elaboración de jabón y a la producción de cemento.

Dadas las condiciones de particular dominio de inversiones europeas, de las que Argentina absorbió la mayor parte desde el principio de la penetración extranjera en América Latina, cuando los Estados Unidos se convirtieron en el principal país exportador de capitales, tuvo que compartir su dominio con la presencia de ciertos capitales europeos. Por ejemplo, empresas inglesas y norteamericanas dominaban la producción de la industria textil; las inversiones france

sas y norteamericanas se orientaron notablemente hacia el renglón -- productor de llantas para automóviles y de otros productos derivados -- del caucho; la mayor parte de la producción de quebracho era controlada por compañías inglesas.

Sin embargo, durante el período comprendido entre las dos -- guerras mundiales, los Estados Unidos lograron colocar compañías subsidiarias que intervinieron en la producción de automóviles, maquinaria agrícola y otros bienes manufacturados; antes de 1939, cerca del -- 80% de los automóviles vendidos localmente habían sido ensamblados -- en plantas norteamericanas.

Asimismo, durante la década de los '40, Estados Unidos --- estableció sus compañías en la manufactura o ensamblaje de ciertos -- productos, tales como: radios, productos farmacéuticos y ladrillos re -- fractarios. En algunas de estas empresas, el capital argentino parti -- cipó conjuntamente con capital extranjero, particularmente en el caso -- de renglones relativos al tejido de rayón, el ensamblaje de automóviles y la producción de químicos, plásticos, vidrios y equipo eléctrico.

b).- Brasil

Brasil y México resultan ser dos de los tres países (el tercero es India) que reciben la mayor parte de las inversiones extranjeras -- directas en manufacturas orientadas hacia los países subdesarrollados -- y, particularmente para el caso de las inversiones norteamericanas, -- ocupan el séptimo lugar en países receptores de estas inversiones en --

su sector industrial.

Esta penetración, sobre todo norteamericana, se ha incrementado al tiempo que el crecimiento de industrial de ambos países se ha intensificado. Sin embargo, a pesar de la industrialización de dichas economías, son igualmente comunes los problemas de pobreza de cualquier país subdesarrollado que, aunque haya alcanzado cierta evolución industrial, presenta altas tasas de crecimiento demográfico, gran distribución inequitativa del ingreso, polarización regional y sectorial, crónicos déficits de balanza de pagos, dependencia en la exportación de materias primas y en la importación de ciertos bienes necesarios para el desarrollo de algunos sectores, etc.

Brasil por su parte, hasta los últimos años de la década de los '20, la mayor parte de sus inversiones extranjeras provenían de Inglaterra, pero, debido al rápido crecimiento que tuvieron las inversiones directas norteamericanas en este período, a la liquidación de algunas propiedades inglesas durante la Segunda Guerra Mundial y, a la expansión de capitales norteamericanos a partir de la Posguerra, Estados Unidos dominó la presencia de penetración extranjera dentro de la economía brasileña, infiltrándose fuertemente en el campo de las manufacturas, los servicios públicos, la distribución del petróleo y el comercio, quedándose Inglaterra solamente con la hegemonía en el renglón de ferrocarriles y de la producción de materias primas.

A principios del presente siglo, los Estados Unidos establecieron en Brasil varias firmas que proporcionaban servicios y repara-

ción de equipo para el transporte y los servicios públicos; después de la Primera Guerra Mundial seguían estableciéndose plantas en el ramo, pero ahora con objeto de ocuparse en el ensamblaje o producción de bienes manufacturados llegando a absorber el 47% de un total de 1,013 millones de dólares invertidos por Estados Unidos en 1952.

El valor de estas inversiones directas norteamericanas destinadas a Brasil, durante los años 1929, 1943 y 1950 se muestra en el siguiente cuadro, en el que se puede observar la importancia de estas inversiones dentro del sector manufacturero.

Inversiones directas norteamericanas en Brasil. 1929, 1943 y 1950 (Millones de Dólares)

<u>Campo de la Inversión</u>	<u>1929</u>	<u>1943</u>	<u>1950</u>
Manufacturas	46	66	284
Petróleo (incluyendo distribución)	23	30	112
Comercio	16	29	73
Servicios públicos y transporte	97	88	138
Otros grupos <u>a/</u>	12	88	37
TOTAL	194	233	644

a/ En 1950, banca y seguros absorbían 21.7 millones de dólares del total

FUENTE: United Nations, Foreign Capital in Latin America, p. 51.

Durante el período 1943 - 1950, las inversiones norteamericanas en el sector manufacturero registraron un incremento sin preceden

te, penetrando así en los renglones relativos a empaque de carnes, en
ensamblaje de automóviles y de refrigeradores y, a la producción de llan-
tas para automóviles, productos químicos y farmacéuticos, implementos
eléctricos y radios. Asimismo, los capitales norteamericanos partici-
paron conjuntamente con capital brasileño en la manufactura del rayón,
de productos derivados del caucho y de bulbos eléctricos.

De esta manera, para 1967, las inversiones directas en Bra-
sil ascendían a un total de 3,700 millones de dólares, habiéndose incre-
mentado a 7,000 millones para el año de 1972, de los cuales el 70% --
se localizaba dentro del sector manufacturero; mismo que se encontraba
controlado en un 75% por cuatro países principalmente: Estados Unidos-
(37%), Canadá (17%), Alemania Occidental (14%) y, Francia (7%).

Por su parte, las inversiones norteamericanas se han incre-
mentado considerablemente dentro de toda la economía brasileña, pero-
sobre todo su presencia en dicho sector manufacturero resulta ser he-
gemónica, tal como se puede apreciar en el cuadro siguiente:

Brasil: Inversiones directas norteamericanas por sector y para años seleccionados.
(millones de dólares)

Sector	1 9 2 9		1 9 4 6		1 9 5 0		1 9 6 0		1 9 6 6		1 9 7 2	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Petróleo	23	12	45	14	112	17	76	8	69	6	169	7
Manufacturas	46	24	126	39	284	44	515	54	846	68	1,745	70
Minería	*	*	*	*	*	*	10	1	58	5	136	5
Comercio	*	*	*	*	*	*	130	14	183	15	*	*
Servicios Públicos	97	50	125	39	138	21	200	20	38	3	*	*
Otros	28	14	27	8	110	18	23	3	53	3	440	18
Total	194	100	323	100	644	100	954 ^{a/}	100	1,247	100	2,490	100

* Incluido en 'otros' para años seleccionados

a/ Corrección propia. En el cuadro original aparecía un total de 953 y no coincidía con la suma de los montos por sectores.

FUENTE: John M. Connor, The market power of Multinationals. A quantitative analysis of U.S. corporations in Brazil and México, p. 67.

Estas inversiones en 1972, se concentraban en un 75% dentro de ciertas ramas específicas del sector manufacturero: equipo para --- transporte (24%), industria química (25%), maquinaria eléctrica y no -- eléctrica (26%) y, las industrias procesadoras de alimentos y las elaboradoras de productos derivados del caucho, registraban un 6% cada una para ese año.

En términos de ventas, cabe anotar que estos 6 grupos industriales generaron el 86% de todas las ventas de las firmas norteamericanas manufactureras establecidas en Brasil; además de que poco menos de 15 firmas controlaban la mayor parte de las ventas de bienes manufacturados producidos en Brasil. A continuación se presenta un cuadro-- que muestra la creciente penetración norteamericana dentro del sector-- industrial brasileño y su obvio control sobre los renglones manufactureros.

Brasil: crecimiento en las inversiones totales de las filiales norteamericanas (1960-1972) (millones de dólares).

INDUSTRIA	1960	1966	1972
Alimentos	20,087	36,532	195,326
Textiles	*	*	*
Papel	14,274	30,827	106,800
Química	105,857	189,259	785,702
Caucho	61,319	80,854	188,772
Piedra, vidrio y arcilla	23,127	51,811	97,392

Metales primarios y fabricados	10, 222	17, 968	78, 413
Maquinaria no eléctrica	62, 280	118, 677	440, 021
Maquinaria eléctrica	39, 389	169, 530	364, 405
Transporte	164, 629	154, 559	766, 052
Instrumentos	4, 897	10, 401	49, 527
Otros	10, 997	21, 007	59, 632
Total de manufacturas	517, 078	881, 425	3'132, 042
Petróleo y actividades primarias	664	4, 114	4, 864
Servicios y Comercio	171, 092	208, 587	654, 693
Todas las Industrias	688, 834	1'094, 126	3'791, 599

* Incluida en 'otros'

FUENTE: John M. Connor, The market power of multinationals. A quantitative analysis of U.S. corporations in Brazil and Mexico, p. 68³⁴

c).- México.

Durante el siglo XIX, las inversiones inglesas eran las inversiones más importantes dentro de la economía mexicana y eran orientadas principalmente hacia la creación o ampliación de vías ferroviarias y hacia la explotación de petróleo y aunque en menor medida, también se destinaban a los renglones relativos a la banca, la agricultura, los servicios públicos, la minería y las manufacturas.

La nacionalización de los ferrocarriles en 1937 y de las compañías petroleras en 1938, así como la venta de ciertas propiedades inglesas durante y después de la Segunda Guerra Mundial, redujeron con-

siderablemente las inversiones de Inglaterra.

Sin embargo, México no solamente tenía penetración inglesa sino que además, por ejemplo, en el campo de la energía eléctrica, - estaban presentes las inversiones canadienses y en el de servicios telefónicos las de origen sueco y norteamericano, siendo este último el más significativo en todos los sectores a partir de la década de los '20 e invertido estratégicamente durante décadas en el sector manufacturero, el cual atrajo particularmente desde 1941, a consecuencia de las medidas tomadas por el Gobierno para apoyar el desarrollo industrial interno.

El cuadro siguiente presenta esta creciente intervención norteamericana dentro de los sectores económicos más importantes y la evolución que tuvo sobre todo dentro del sector manufacturero, el cual en el año de 1929 absorbía tan solo 6 millones de dólares de un total de 682 millones a diferencia de 1950, año en que a dicho sector se destinaron 133 millones de dólares de un total de 415 millones.

Inversiones directas norteamericanas en México. 1929, 1936, 1943 y 1950 (millones de dólares).

<u>Campo de la inversión</u>	<u>1929</u>	<u>1936</u>	<u>1946</u>	<u>1950</u>
Minería	230	213	108	121
Servicios y transportes	164	148	106	107
Manufacturas	6	8	22	133
Banca y Seguros	9	11	23	32
Agricultura	59	17	14	3

Petróleo	206	69	5	13
Otros grupos	9	13	9	6
TOTAL	683	479	287	415

FUENTE: United Nations, Foreign Capital in Latin America, p. 111

Durante el período de Posguerra, la mayor parte de las inversiones norteamericanas realizadas dentro de las industrias manufactureras, participaban conjuntamente con capital local, un caso típico fue el convenio efectuado entre la Industria Eléctrica de México, una compañía dedicada a la manufactura de equipo eléctrico e insumos y, la Westinghouse International Electrics Corporation.

Las compañías manufactureras norteamericanas que invertían en México, de manera conjunta con capital nacional, se dedicaban a la producción de alimentos enlatados, hilados de rayón y de otras manufacturas textiles, envases refractarios, insumos y maquinaria, cemento, automóviles (solamente ensamblaje), radios, tocadiscos y demás aparatos eléctricos; productos farmacéuticos, de aluminio y asbesto, tintes químicos, papel para cigarros y bebidas.

En las industrias químicas y farmacéuticas, especialmente en esta última, la inversión extranjera era particularmente significativa; y, en cuanto al ensamblaje de automóviles y a las industrias elaboradoras de productos derivados del caucho, igualmente contaban con una fuerte presencia de compañías subsidiarias norteamericanas.

De esta manera, los Estados Unidos fueron incrementando --

rápidamente sus inversiones sobre la economía mexicana, misma que para 1970 registraba un 79% de inversiones directas norteamericanas - (Inglaterra,³ Alemania o Suiza, tan solo representaban un 3% aproximadamente). El siguiente cuadro presenta la evolución de dichas inversiones,⁴ a partir del año de 1929, hasta 1972 y su creciente penetración en el sector manufacturero.

v

México: Inversiones directas norteamericanas por sector y para años seleccionados
(millones de dólares)

Sector	1929		1946		1950		1960		1966		1967	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Minería	230	34	111	35	121	29	130	16	103	9	124	6
Petróleo	206	30	7	2	13	3	32	4	42	3	32	2
Manufacturas	6	1	66	21	133	32	391	49	802	64	1,385	69
Servicios públicos	164	24	112	35	107	26	119	15	29	2	*	*
Agricultura	59	9	4	1	3	1	*	*	*	*	*	*
Otros	18	2	16	4	38	9	124	16	266	2	451	23
TOTAL	683	100	316	100	415	100	796 ^{a/}	100	1,242 ^{a/}	100	1,992 ^{a/}	100

* Incluido en 'otras' industrias

a/ Corrección propia. En el cuadro original aparecían unos totales de 795, 1,248 y 1,993 para los años 1960, 1966 y 1972 respectivamente, cifras que no coinciden con la suma de los montos por sectores.

FUENTE: John M. Connor, op. cit., p. 67.

Para el año de 1972, sólomente 7 grupos industriales representaban el 85% de las inversiones norteamericanas totales orientadas hacia el sector manufacturero: la industria química (30%), la industria productora de equipo para transporte (12%), la productora de maquinaria eléctrica y no eléctrica (12 y 7 % respectivamente), la elaboradora de metales primarios y fabricados (10%), la procesadora de alimentos (8%) y la elaboradora de productos derivados del caucho (6%).

En cuanto a ventas se refiere, dichas industrias generaron el 89% del total de ventas de las filiales norteamericanas manufactureras establecidas en México, las cuales poco menos de 10 de ellas poseían, en 1972, más de la mitad de las inversiones manufactureras en México, con lo que se puede aclarar que la concentración de inversiones norteamericanas dentro del sector manufacturero mexicano, eran aún mayor que la registrada en Brasil dentro del mismo sector.

A fin de ejemplificar lo anterior, se presenta el cuadro siguiente con datos sobre la creciente penetración norteamericana dentro del sector industrial mexicano, con lo que se intenta proporcionar una visión más clara del control por parte de los Estados Unidos, sobre las ramas manufactureras.

México: crecimiento en las inversiones totales de las filiales norteamericanas 1960 - 1972
(millones de dólares)

Industria	1960	1966	1973
Alimentos	22, 225	93, 849	207, 422

Textiles	0	21,794	35,161
Papel	16,821	37,083	103,541
Química	166,457	372,720	763,249
Caucho	51,598	83,785	152,090
Piedra, vidrio y arcilla	5,336	32,866	74,022
Metales primarios y fabricados	10,509	82,768	263,211
Maquinaria no-eléctrica	27,531	82,012	184,913
Maquinaria eléctrica	35,762	117,613	315,026
Transporte	46,648	210,551	313,911
Instrumentos	1,866	3,792	46,769
Otros	2,845	20,900	88,390
Total de Manufacturas	387,598	1'159,733	2'547,705
Petróleo y actividades primarias	2,944	31,924	25,034
Servicios y comercio	41,809	100,867	201,119
Todas las industrias	432,351	1'292,524	2'773,858

FUENTE: John M. Connor, *op. cit.*, p. 69.

III.2.- LA INDUSTRIA Y EL PROBLEMA DE LA DEPENDENCIA TECNOLOGICA.

"En los países subdesarrollados que han elegido el camino de la sustitución de importaciones para iniciar su industrialización, cada nueva ola de sustitución de importaciones generó una demanda de capital y de equipo cada vez más complejo y avanzado. Por lo general este equipo se obtenía en el exterior, ya que la incipiente infraestructura científica, tecnológica y productiva de los países subdesarrollados carecía de la capacidad requerida para su fabricación. Estas condiciones han llevado a una creciente dependencia de la tecnología extranjera y, en consecuencia, al uso de la tecnología como herramienta de dominio y control ... Más aún, los rápidos avances científicos y tecnológicos en los países desarrollados están haciendo de la tecnología la principal forma de dominación de los países subdesarrollados en la segunda mitad del siglo veinte ... (17)

Antes de que las economías latinoamericanas iniciaran su proceso de sustitución de importaciones, durante su etapa de crecimiento del sector exportador, éste desarrolló una serie de actividades orientadas a la construcción y mejoramiento de los sistemas de transporte básicamente, lo cual creó la necesidad de utilizar una cierta tecnología no disponible internamente, con lo que casi todos los conocimientos técnicos provenían del extranjero, mediante la importación de equipo, bienes manufacturados y personal técnico.

(17) Francisco R. Sagasti y Mauricio Guerrero C., El desarrollo científico y tecnológico de América Latina, p. 7.

Posteriormente, y con objeto de llevar a cabo su industrialización, los países latinoamericanos se dieron la tarea de realizar su proceso de sustitución de importaciones, el cual, como se ha anotado anteriormente, se desarrolló inicialmente con la producción de bienes de consumo, cuyo mercado interno pudo ser cubierto solamente a través de la imitación de productos hasta entonces importados y, lograda por medio de la importación de maquinaria, equipo, bienes semielaborados y conocimientos técnicos, ya que además el capital disponible para las industrias productoras de dichos bienes, procedía del exterior y estaba lógicamente vinculada con la adquisición de equipo y tecnología.

El desarrollo del sistema productivo y la misma dinámica -- que fue tomando el crecimiento industrial, crearon la necesidad de incrementar los requerimientos de maquinaria y equipo provenientes del exterior y de los Estados Unidos principalmente, lo cual asimismo, implicó la importación de información y documentación acerca de los equipos y de los procesos de producción correspondientes; además de que los proveedores de dicha maquinaria y equipo generalmente realizan el adiestramiento técnico necesario para el personal local responsable del manejo de ellos.

A continuación se presentan los datos sobre la exportación de bienes de capital realizadas por Estados Unidos hacia América Latina en 1971 y específicamente hacia Argentina, Brasil y México, por ser los más representativos en cuanto a necesidades industriales y a adquisición de es-

... tipo de bienes se refiere. Igualmente, se refleja la importancia de las filiales en la penetración tecnológica del establecimiento de planta y equipo en las economías latinoamericanas.

Gasto en planta y equipo de las filiales norteamericanas y exportaciones de bienes de capital desde Estados Unidos, 1971
(millones de dólares)

	Gasto en planta y equipo de las filiales	Exportaciones de maquinaria eléctrica y no-eléctrica.
América Latina	1, 831 ^{a/}	1, 976 ^{a/}
Argentina	139	147
Brasil	300	331
México	248	547
Otros	1, 144	951

a/ Corrección propia. En el cuadro original aparecía un total de 1, 832 en gasto en planta y equipo y 1, 978 en exportaciones de maquinaria eléctrica y no-eléctrica.

FUENTE: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago, Las Empresas transnacionales, p. 127.

" ... la producción de maquinaria y equipo en los países en desarrollo es sumamente importante para el desenvolvimiento de la capacidad tecnológica nacional y la formación de mano de obra calificada para la producción de manufacturas más sofisticadas. Este tipo de producción provoca una expansión considerable de las industrias mecánicas y puede jugar un papel fundamental para el desarrollo de una amplia --

te tipo de bienes se refiere. Igualmente, se refleja la importancia de las filiales en la penetración tecnológica del establecimiento de planta y equipo en las economías latinoamericanas.

Gasto en planta y equipo de las filiales norteamericanas y exportaciones de bienes de capital desde Estados Unidos, 1971
(millones de dólares)

	Gasto en planta y equipo de las filiales	Exportaciones de maquinaria eléctrica y no-eléctrica.
América Latina	1, 831 ^{a/}	1, 976 ^{a/}
Argentina	139	147
Brasil	300	331
México	248	547
Otros	1, 144	951

a/ Corrección propia. En el cuadro original aparecía un total de 1, 832 en gasto en planta y equipo y 1, 978 en exportaciones de maquinaria eléctrica y no-eléctrica.

FUENTE: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarrago, Las Empresas transnacionales, p. 127.

" ... la producción de maquinaria y equipo en los países en desarrollo es sumamente importante para el desenvolvimiento de la capacidad tecnológica nacional y la formación de mano de obra calificada para la producción de manufacturas más sofisticadas. Este tipo de producción provoca una expansión considerable de las industrias mecánicas y puede jugar un papel fundamental para el desarrollo de una amplia --

gama de industrias tales como la metal-mecánica. Puede servir también, como base para asimilar y adaptar posteriormente la tecnología a otras ramas de la industria que utilizan al máximo los bienes de capital, y promover el desarrollo de servicios tecnológicos por ejemplo, la ingeniería de detalle que no existe en muchos países en desarrollo".

(18)

Ante la ausencia de una producción interna de maquinaria y equipo, y con la presencia estratégica de las filiales, sobre todo norteamericanas, dentro del sector manufacturero, las economías latinoamericanas se ven en la necesidad de importarlas, principalmente a través de los llamados "paquetes tecnológicos", mismos que implican la adquisición completa de un proyecto industrial, el cual incluye: tecnología, ingeniería de proyecto y de detalle, bienes intermedios y de capital, insumos, asesoría técnica y administrativa, así como la ejecución de las obras civiles necesarias, para la instalación de la planta, ya que ésta se entrega en condiciones de funcionamiento.

A fin de tener una idea sobre la serie de conocimientos técnicos y demás elementos que deben ser obtenidos anexos a la maquinaria o equipo y en los cuales se descarta la posibilidad de desarrollar algunos trabajos de ingeniería, de servicios de asesoría o de proporcionar algunas partes de bienes de capital o de productos intermedios, por

(18) Carlos Contreras, Transferencia de Tecnología a países en desarrollo, p. 51.

parte de los países receptores, se cita un ejemplo de los elementos transferidos en un equipo de inyección para moldear en la industria del plástico. Elementos: maquinaria o un conjunto de maquinarias; equipo auxiliar; moldes; repuestos; personal instructor; puesta en marcha del equipo; manuales de instrucción; servicio, reparación y arreglo de desperfectos; aprovisionamiento regular de partes y piezas; equipo subsidiario (unidades de circuito, unidades de circuitos de fabricación, elementos para el acabado del producto); específicamente para la selección de las materias primas y asesoramiento para comprarlas; técnicas de producción (control de maquinaria, control de calidad, diversificación de la producción, fórmulas de los componentes); métodos técnicos relativos a productos especiales; ingeniería de instalación (diseño, proyecto y propuestas de especificaciones para nuevos equipos); servicio de diseño de productos; estudios de costos del producto; y, cooperación en el desarrollo de nuevas aplicaciones de la tecnología.

Por otra parte, el constante incremento de las inversiones extranjeras, particularmente el de las norteamericanas dentro de la industria latinoamericana, así como su concentración en los sectores manufactureros más dinámicos, incidió desde entonces de manera negativa, ya que debido a que generalmente las filiales establecidas contaban con centros de investigación propios en la empresa matriz, la posibilidad de que hubiesen utilizado los recursos científicos y tecnológicos locales, era muy remota, ya que además los avances realizados--

internamente en esta materia, eran realmente escasos o nulos, pues - la investigación efectuada con cierto apoyo estatal, se encontraba orientada hacia la investigación básica, dejando a un lado los problemas -- prácticos que surgían de la industria, la minería o la agricultura.

De esta manera, el capital norteamericano fomentó aún más el establecimiento de compañías filiales, ya que éstas garantizaban su hegemonía sobre la posibilidad de obtener la tecnología necesaria para un posible desarrollo industrial latinoamericano, frenando así el crecimiento de una ciencia y una tecnología propias y sometiendo a dichas economías a la única alternativa de conseguir la tecnología en términos sumamente desventajosos y restrictivos.

Debido a la creciente presencia de las filiales norteamericanas, para el año de 1960, Estados Unidos recibía 96 millones de dólares por concepto de regalías y pagos por parte de las filiales que transfirieron tecnología hacia América Latina, 174 millones en 1965, 264 millones en 1970, y 281 millones en 1971 por el mismo concepto.

Por su parte, la importación de tecnología representa un -- gran problema para los propósitos de industrialización latinoamericana, ya que a pesar de que se ha creado cierta capacidad de investigación y desarrollo internos, los empresarios nacionales optan preferentemente por importar los conocimientos tecnológicos, a pesar de los enormes -- riesgos y dificultades que se presenta en la compra de cualquier tecnología o información tecnológica, ya que se enfrentan a una serie de es-

tipulaciones impuestas directa o indirectamente en las transacciones de patentes y licencias que condicionan su venta a la adquisición de otros bienes o que limitan su explotación por parte del país receptor de dicha tecnología.

" En estas negociaciones el empresario latinoamericano suele hallarse en desventaja por lo que además de aceptar un precio considerado alto por la transferencia tecnológica, se vé obligado a aceptar una serie de cláusulas restrictivas. Por ejemplo, más del 70% de los contratos de compraventa de tecnología firmados por empresas bolivianas, ecuatorianas y peruanas, que fueron estudiados por la Secretaría del Pacto Andino ..., contienen todas o la mayoría de las cláusulas siguientes, además de estipular el pago por el uso de los conocimientos técnicos: a).-restricciones de mercado, incluida la prohibición de exportar el producto; b).- obligación de comprar el equipo necesario a un determinado fabricante; c).- obligación de comprar ciertas materias primas y productos intermedios a un proveedor determinado; --- d).- prohibición de usar las materias primas mencionadas para fabricar otro producto; e).- establecimiento de mecanismos de control de calidad, y f).- Autorización para que el cedente se asocie con el concesionario ..." (19)

(19) Naciones Unidas, Plan de acción regional para la aplicación de la ciencia y la tecnología al desarrollo de América Latina, p. 55.

Con esta serie de restricciones las grandes firmas transnacionales, a través de legislaciones sobre propiedad industrial en materia de patentes, se aseguran la utilización de las licencias como instrumento de dominio de los mercados en que participan. Uno de los resultados de esta acción deliberada por parte de estas compañías es el equilibrio existente entre los flujos de conocimientos tecnológicos importados y aquellos de procedencia local con la hegemonía de los primeros. En el cuadro siguiente se presenta información sobre los pagos totales por transferencia de tecnología en ciertos países latinoamericanos; algunos son para 1969 y otros para 1970.

Pagos por transferencia de tecnología extranjera
en algunos países latinoamericanos

PAIS	AÑO	Pagos por tecnología extranjera (millones de dólares)
Argentina ^{1/}	1970	70.5
Brasil ^{1/}	1970	104.0
Chile ^{2/}	1969	8.2
Colombia ^{3/}	1970	17.0
México ^{3/}	1970	72.0
Perú ^{3/}	1970	14.0
Venezuela	1969	6.1

1/ Incluye los rubros de patentes, regalías, administración y asistencia técnica, estimados por el Banco Central para la Balanza de Pagos.

2/ Incluye pagos por regalías sobre la base de 399 contratos de licencia

en la industria manufacturera.

- 3/ Incluye solo los pagos recibidos por empresas estadounidenses por royalty, fees and services charges, según datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.
- 4/ Incluye solo los pagos por regalías para 47 empresas industriales con participación estadounidense en su capital.

FUENTE: Francisco R. Sagasti y Mauricio Guerrero, *op. cit.* p. 135.

Con objeto de apreciar más claramente la magnitud de estos pagos, el cuadro siguiente compara dichos pagos por tecnología con los gastos corrientes en investigación y desarrollo de lo cual se puede advertir que casi todos los países latinoamericanos destinan mayor cantidad de recursos financieros a la importación de tecnología que al desarrollo de actividades científicas y tecnológicas locales (las excepciones aparentes son Venezuela, Chile y Argentina). La relación que se presenta entre gastos en investigación y desarrollo/pagos por tecnología extranjera varía desde 0.41 para el caso de México, hasta 1.46 para Argentina, con lo que se refleja la situación desfavorable de la región comparada con los coeficientes obtenidos por los mismos conceptos para los países desarrollados en 1963/1964, los cuales varían desde 2.1 para Italia, hasta 240.0 para Estados Unidos; Japón registraba 6.8, Alemania 9.6, Francia 10.9 e Inglaterra 20.0 en estos índices durante los mismos años.

Relación entre los gastos corrientes en investigación y desarrollo y los pagos por transferencia de tecnología en algunos países latinoamericanos. (millones de dólares)

PAIS	AÑO	Gastos en investigación y desarrollo (a)	Pagos por tecnología (b)	Relación (a) / (b)
Argentina	1968	103.0	70.5 ^{1/}	1.46
Brasil	1971	84.6	104.0 ^{1/}	0.81
Chile	1969	15.5	8.2 ^{3/}	1.89 ^{3/}
Colombia	1970	13.0	17.0	0.76
México	1968	29.8	72.0 ^{1/}	0.41
Perú	1970	11.9	14.0	0.85
Venezuela	1970	26.7	6.1 ^{2/3/}	4.4 ^{3/}

^{1/} En 1970

^{2/} En 1962

^{3/} Las cifras para Chile y Venezuela subestiman por amplio margen los pagos reales por transferencia de tecnología.

FUENTE: Francisco R. Sagasti y Mauricio Guerrero C., op. cit., p. 136.

Para el período 1974-1976, Argentina, Brasil y México presentaban, en materia tecnológica, una situación diferente a los países restantes de la región, pues disponían de cierta comunidad profesional y técnica capaz de producir un cierto flujo interno de conocimientos tecnológicos complementarios a la tecnología importada, por lo que, en términos de modernización industrial y madurez tecnológica, dichos

países llevan ya una experiencia, aunque tardía que los diferencia de los demás.

" ... uno de los principales rasgos estructurales que parecen diferenciar en materia tecnológica a Brasil, México y Argentina del resto de los países de la región es la reciente aparición - y gradual consolidación - de un sector doméstico creador de conocimientos tecnológicos, el que actúa complementando con tecnología adaptativa, el flujo de tecnología importada del exterior. Dicho sector puede ser --- ubicado en los departamentos de ingeniería - de procesos y/o productos y en los grupos de asistencia técnica de producción tanto de compañías nacionales grandes y medianas, como de subsidiarias locales de grupos multinacionales o de empresas del sector público" (20)

Por otra parte, debido a que la transferencia de tecnología en los países latinoamericanos, no se obtiene de acuerdo a los requerimientos nacionales, implica una serie de efectos negativos, tales como el llamado "dualismo tecnológico". a través del cual se acentúa el desequilibrio existente en el desarrollo de una misma rama o de distintas ramas de la actividad industrial y económica, pues hay algunas unidades productivas que emplean tecnología moderna y otras, que laboran utilizando métodos anticuados de producción.

Asimismo, ante la ausencia de medidas selectivas y ante la-

(20) Ricardo Ffrench Davis y Ernesto Tironi, Hacia un nuevo orden económico internacional, p. 264.

desventajosa posición latinoamericana en términos de negociaciones en los acuerdos de transferencia de tecnología, se presenta el problema de la inadecuación tecnológica, ya que las tecnologías recibidas obedecen a las circunstancias prevalecientes en los países de donde provienen, los cuales por encontrarse en una etapa de desarrollo muy diferente a la existente en América Latina, no pueden corresponder a las necesidades locales. En muchas actividades correspondientes al crecimiento industrial, al transporte, las comunicaciones y los servicios— así como en ciertas ramas agrícolas, resultan muy limitadas las posibilidades para que surjan a corto plazo otro tipo de tecnologías viables.

" ... la investigación científica y tecnológica que efectúan-- los países latinoamericanos adolece de tres graves fallas, inherentes al sistema de dependencia: a).- la de que no se orienta hacia la definición de una línea de 'tecnologías intermedias' -fundamentales en el mayor-- uso de uno de los principales recursos de América Latina, su pobla-- ción activa, sino la imitación de los patrones tecnológicos de las nacio-- nes industrializadas y cuya actividad industrial se orienta hacia la crea-- ción de tecnologías de uso intensivo de capital; b).- la de que la ausen-- cia de un verdadero esfuerzo investigador impide el desencadenamiento de una corriente de innovaciones capaz de elevar, constantemente, la-- eficacia del aparato productivo ...; c).- la de que América Latina no-- está haciendo nada para diseñar una estrategia destinada a crear y de-- fender sus recursos naturales— en el plano de las relaciones internacio--

nales de intercambio- neutralizando o dando respuesta a la estrategia de las naciones industriales dominantes orientada hacia la sustitución de las importaciones de productos naturales por manufacturas sintéticas..." (21)

A continuación se presenta un diagrama en el cual se - - muestran algunos de los problemas existentes en el sistema productivo de los países subdesarrollados en general, en los cuales América Latina se encuentra inmersa, por lo que se consideró conveniente incluirlo, ya que además se presentan ciertas alternativas para contrarrestar los efectos negativos de la transferencia de tecnología y para que ésta corresponda un poco más con las necesidades de desarrollo del sistema productivo.

(21) Antonio García, Industrialización y dependencia en América Latina en: Desarrollo industrial latinoamericano, p. 297.

Algunas Características del sistema Productivo en los países subdesarrollados

Áreas Problemáticas

Transferencias de tecnología - problemas y algunas políticas propuestas.

- I. Prevalencia de tecnologías básicas (en algunos casos industriales) heredadas tecnológicamente de las décadas de los sesenta y setenta, con el resultado de satisfacer desde el exterior.
- II. El sistema productivo orienta gran parte de su actividad hacia la producción de bienes básicos, requiriendo tecnologías heredadas, lo que debe ser adquirido en el extranjero.
- III. Actividad reproductora de las empresas nacionales que se realizan en las actividades locales de ciencia e tecnología y producen tecnologías propias y productos básicos.
- IV. Capacidad ociosa de producción en algunas ramas industriales.
- V. Consistencia dentro de la misma rama, de grandes y modernas unidades, y pequeñas, que usan varias modalidades de producción. Esto significa que solo pocas empresas pueden absorber y transferir tecnología moderna. Estas actúan como unidades o empresas y capitales extranjeros.
- VI. Interferencia del movimiento de formación de precios. Las empresas en líneas intensivas para reducir sus costos a ser más eficientes, no consecuentemente no realizan actividades secundarias en sus empresas para mejorar la productividad. Las políticas económicas de gobierno son restrictivas al crédito, precios, subsidios, industrial, impuestos, cambios tecnológicos, además sus inversiones extranjeras obstaculizan el progreso del sistema productivo y de la capacidad tecnológica nacional.
- VII. Competencia local inadecuada de algunas empresas que hacen prevalecer sus intereses (y los de sus empresas) sobre los de la comunidad, por ejemplo:
 - Evitando derechos de importación y de aduana.
 - Aceptando el retroceso de bienes de capital intensivos, materias primas necesarias para el proceso productivo, lo que debe impulsar la producción y promover la salida de dólares al exterior.
 - Despreciando sus exportaciones con el fin de disminuir sus ingresos en moneda extranjera competitiva con los productos obtenidos, lo que constituye las llamadas "beneficios marginales", no directos e impuestos.

- A. La decisión de adquirir tecnología específica en el subdesarrollo y en los países subdesarrollados, lo que implica en la compra de tecnología en sus países de origen, con los recursos de las empresas transnacionales. La adquisición de estas tecnologías está asociada con inversiones en el capital extranjero y local, y las que las empresas son transferidas por los países extranjeros y respaldadas por los países locales.

La apropiación técnica, tecnológica y fuertemente orientada desde el exterior, hacia el país es una prioridad para el desarrollo nacional.

La adquisición tecnológica plantea retos más condicionada e inerte que el modelo de desarrollo de primer mundo.
- B. El sistema productivo nacional no está preparado para absorber y aprovechar plenamente las tecnologías adquiridas en el extranjero, o si no muchos países subdesarrollados no han capacidad para desarrollar plenamente los países que la adquisición de tecnología lista de transferir los bienes de tecnología y los diferentes materiales que producen los artículos al mismo problema, las dificultades.
- C. En los países subdesarrollados, frecuentemente no hay capacidad para hacer la tecnología, evaluación, desarrollo, implementación o absorción de la tecnología adquirida en el extranjero.
- D. Tecnología que no son apropiadas para el país, son adquiridas frecuentemente por los países desarrollados, o a escala de producción muy grande que los mercados, o a escala de tecnologías modernas sofisticadas y caras de capital de tecnología, cuando los países no poseen el capital, ni la fuerza, ni los recursos humanos para mantener o usar tecnologías de capital cuando este es escaso y la mano de obra barata.
- E. La venta de tecnología está enormemente afectada a ciertos países y los conocimientos no son fácilmente transferidos.

Políticas

- A. Lograr la integración en la actividad de tecnología, en el uso de tecnología hacia las necesidades del desarrollo económica y social del país y regiones.
- B. La capacidad tecnológica del sistema productivo nacional, especialmente en las empresas y firmas de tecnología, debe ser creada o desarrollada.
- C. Deben desarrollarse una infraestructura básica de apoyo al sistema productivo nacional en la investigación, desarrollo, evaluación, implementación de la tecnología necesaria.
- D. La tecnología deberá ser adquirida, basada en las prioridades del país y en el plan de desarrollo nacional, o por el mismo país, cuando sea necesario, para el desarrollo de las actividades de la comunidad, si la anterior no existe.
- F. La adquisición de tecnología extranjera deberá ser orientada cuando:
 - No es suvente disponible en el país.
 - Cuando perteneciente los requerimientos del proceso productivo que lo necesita.
 - La adquisición es un verdadero valor internacional.
 - Su costo y uso no está sujeto a ninguna restricción.
 - Mejora los parámetros económicos del país y su competitividad.
 - No se trata de la adquisición de una planta clave o crítica.

SISTEMA PRODUCTIVO

Por su parte, la inversión realizada por parte de los países latinoamericanos en materia de investigación, más bien ha sido orientada hacia la investigación básica, quedando sin mucho apoyo la investigación industrial, debido a que por una parte, las filiales de las firmas extranjeras utilizan la tecnología proporcionada por la empresa matriz y por otra, la industria nacional opta preferentemente por la importación de los conocimientos tecnológicos y se encuentra más preocupada por la realización de su producto en el mercado que en el desarrollo de una investigación industrial.

En términos generales, la investigación industrial se encuentra en una etapa incipiente de desarrollo y, los avances obtenidos hasta ahora en este renglón, que resulta ser estratégico para iniciar un proceso de industrialización independiente, se han obtenido solamente a través del apoyo estatal. Sin embargo, los resultados en la materia, no han sido los esperados, ya que no existe una acción conciliadora entre las necesidades de los sectores productivos y los avances científicos y tecnológicos, pues éstos se encuentran casi totalmente ajenos a los requerimientos del sistema productivo; asimismo, los recursos de investigación disponibles deberían concentrarse en el desarrollo tecnológico de algunas ramas industriales básicas o con cierto grado de especialización.

Igualmente, resultaría necesario realizar una selección prioritaria de las necesidades, pues por ejemplo el desarrollo de la investigación tecnológica en la industria química latinoamericana presenta -

un gran porvenir para la industrialización y requiere desde tecnología - relativamente simple, para los productos inorgánicos, hasta técnicas - realmente avanzadas que implican una mayor inversión, para los productos petroquímicos y farmacéuticos.

El sector correspondiente a las industrias mecánicas de América Latina es también de gran importancia y con la transferencia de tecnología mediante la importación de maquinaria y equipo y de la obtención de los "paquetes tecnológicos", ha visto reducidas sus posibilidades de financiamiento para la investigación y desarrollo experimental, descuidando así renglones tan relevantes como la fabricación de maquinaria agrícola, de maquinaria para la construcción, de máquinas-herramientas, de maquinaria minera, hidráulica, procesadora de alimentos, de equipo para la producción de petróleo, etc.

IV.- RESULTADOS DEL CRECIMIENTO INDUSTRIAL LATINOAMERICANO (1960-1970)

IV.1.- ALGUNOS AVANCES DE LA INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA.

" La industrialización presenta ciertos rasgos semejantes-- en los países latinoamericanos. Se orienta hacia el mercado interno-- nacional y sigue la secuencia que va desde los bienes simples a los-- complejos y con mayores requerimientos de capital y tecnología. Co-- mienza por la producción de bienes de consumo no duraderos y dura-- deros; más adelante se incorporan al proceso algunos bienes interme-- dios y se desarrollan algunas industrias básicas. En los países más-- grandes se penetra más recientemente en la producción de bienes de - capital simples ... Los países cuyo mercado es de mayor enverg-- dura, aquellos en que el deterioro del sector externo es más drástico; en los que se encuentra cierta base empresarial preexistente o en los-- que se desarrolla una acción gubernamental de fomento más claro, son los que se industrializan más temprano e intensamente. En otros el-- proceso es reciente y en algunos apenas empieza..." (22)

En el capítulo II del presente trabajo se hizo referencia a-- las repercusiones que tuvieron la Primera Guerra Mundial, la Gran --

(22) Cuadernos del Instituto Latinoamericano de Planificación Económi-- ca y Social, Consideraciones sobre la Estrategia de Industrializa-- ción en América Latina, p. 4.

Depresión de 1930 y la Segunda Guerra Mundial sobre las economías latinoamericanas, cuyo desarrollo, por encontrarse inmerso dentro del panorama internacional, se vió seriamente deteriorado ante la crisis de su sector exportador, el cual representaba en esos momentos, el punto estratégico de su crecimiento económico. Asimismo, se realizó el análisis del inicio de la industrialización latinoamericana a partir del proceso de sustitución de importaciones, mismo que fue desarrollado en base a las diferentes situaciones económicas, sociales y políticas que prevalecían en los diversos países de la región.

Sin embargo, a lo largo del presente capítulo y retomando los antecedentes histórico-económicos de América Latina, así como su situación de dependencia y subdesarrollo, se pueden anotar algunas características comunes, inherentes al proceso de industrialización latinoamericano:

- predominio dentro de la estructura productiva de las ramas industriales "tradicionales" productoras de bienes de consumo y el consecuente retraso de las industrias de bienes intermedios y productores de bienes de capital, las cuales hubiesen permitido un desarrollo industrial independiente.
- creciente penetración extranjera dentro del sector industrial y cuyo capital se ha orienta-

- do preferentemente hacia la industria manufacturera, sin quedar excluida su infiltración dentro de las ramas tradicionales.
- dependencia tecnológica de la industria, — lo que implica además serios problemas de inadecuación, pues la tecnología importada, por ser originaria de los países desarrollados, generalmente se orienta al ahorro de obra y a la sustitución de materias primas, lo cual no corresponde con las condiciones locales, pues ambos son recursos abundantes en América Latina.
 - carácter monopólico u oligopólico en muchas ramas industriales, así como la concentración de la producción en las unidades de — mayor tamaño
 - aprovechamiento inadecuado de la capacidad instalada y del capital disponible.
 - falta de un desarrollo conjunto entre las necesidades industriales y los adelantos científicos y tecnológicos.
 - insuficiente asistencia técnica local, así como escasez de mano de obra calificada y -

de empresarios innovadores .

- concentración geográfica de la producción y de la ocupación industrial, generalmente en forma a -- las áreas metropolitana .

Por su parte, la penetración de la inversión extranjera fue decisiva dentro del crecimiento industrial de las ramas manufactureras latinoamericanas, las cuales a través del proceso sustitutivo se vieron fuertemente intervenidas por capital extranjero, predominando en algunos países el de origen norteamericano (por ejemplo Brasil y México) - y, en otros el de origen europeo (por ejemplo Argentina).

De esta manera, se observa que aquellas industrias donde deliberadamente se concentró el capital extranjero, son las que se desarrollaron más rápidamente y que actualmente registran las mayores cifras de volumen de producción y de eficiencia productiva y que, además, cabe aclarar, que son las que presentan un mayor control por -- parte de las transnacionales y una obvia dependencia productiva, tecnológica y comercial.

Con objeto de ejemplificar un poco el avance industrial latinoamericano y, partiendo de que durante el período comprendido entre 1960-1970, la región mantuvo, en términos generales, un ritmo de expansión industrial más o menos significativo, a continuación se presentan algunos datos sobre el crecimiento del sector, después algunos sobre el sector manufacturero, específicamente sobre sus ramas más --

representativas y, finalmente datos sobre el crecimiento industrial en ciertos países seleccionados.

Durante la década de los '60 el sector industrial en América Latina, se caracterizó por su dinamismo, en comparación con los demás sectores de la economía, pues para 1960 el producto industrial representaba casi el 22% del total. Aunque dicha expansión se ha realizado dentro de un marco general de lento crecimiento del producto total, esta evolución ha sido significativa, ya que para 1950, este producto industrial representaba tan sólo el 19% aproximadamente.

En el cuadro siguiente se presenta dicha participación industrial que tuvieron cada uno de los países dentro de su producto interno bruto para los años de 1950, 1960 y 1967 (se consideró desde 1950 con el fin de ilustrar mejor la evolución). Igualmente se puede apreciar que los coeficientes de industrialización, que se refieren al conjunto de la región, han tenido grandes diferencias entre países, pues por ejemplo mientras Bolivia y Haití registraban coeficientes entre 11 y 12%, Argentina participaba con un 34%.

América Latina: Participación del Producto Industrial
en el Producto Interno Bruto total en
determinados años
(porcentajes)

	1950	1960	1967
Argentina	29.4	32.2	34.1
Bolivia	11.9	10.2	10.8
Brasil	15.1	21.4	21.6

Colombia	14.2	17.0	18.2
Costa Rica	9.5	11.1	14.0
Chile	21.2	23.7	25.8
Ecuador	15.7	15.6	16.8
El Salvador	12.2	13.6	17.2
Guatemala	10.1	10.5	12.9
Haití	11.1	12.2	11.8
Honduras	8.4	12.1	14.8
México	19.9	23.3	25.6
Nicaragua	9.4	11.1	12.3
Panamá	8.2	12.8	16.0
Paraguay	19.4	17.3	18.2
Perú	14.1	16.7	19.3
Rep. Dominicana	11.9	14.0	14.6
Uruguay	17.3	21.2	21.0
Venezuela	8.0	10.6	13.4
TOTAL ^{a/}	18.7	21.7	23.1

^{a/} Excluidos Cuba, Guyana y Trinidad y Tobago por falta de información.

Fuente: Naciones Unidas, Boletín Económico de América Latina, p. 77.

A lo largo de su evolución en los dos últimos decenios, la industria latinoamericana ha experimentado también algunos cambios en su estructura interna, por ejemplo la participación de las distintas ramas industriales en la generación del valor de la producción industrial-

total, ha variado notablemente.

A continuación el siguiente cuadro muestra que las industrias referentes a alimentos, bebidas y tabacos, que en 1950 representaban casi el 36% de ese total, disminuyeron al 29%, así como las industrias textiles y de calzado y vestuario disminuyeron del 23 al 17% entre 1950 y 1960. El caso contrario, son las industrias químicas y derivadas del petróleo, que en 1950 alcanzaban el 10% del total, aumentaron al 14% en 1960 y las industrias mecánicas, en los mismos años, evolucionaron del 9 al 18% respectivamente; las industrias metálicas básicas y la de celulosa y papel también incrementaron su producción aunque con índices menos significativos.

América Latina: Estructura del valor bruto de la producción industrial por grupos de ramas, en determinados años (porcentaje)

	1950	1960	1968 ^{a/}
Alimentos	27.8	22.8	20.5
Bebidas y tabacos	8.1	6.1	5.8
Artículos textiles	16.6	12.2	10.0
Calzado y vestuario	6.6	5.0	3.7
Madera y muebles	3.4	3.0	2.7
Papel y sus derivados	2.4	2.5	3.4
Productos químicos del petróleo	10.2	13.9	16.7
Minerales no-metálicos	4.5	3.3	4.0
Productos metálicos básicos	4.3	5.9	6.6

Productos metal-mecánicos	9.4	18.6	20.7
Imprentas, caucho y diversos	6.7	6.2	5.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0

a/ Estimaciones

Fuente: Naciones Unidas, op. cit., p. 77.

De esta manera, las industrias llamadas "tradicionales" han ido disminuyendo rápidamente su importancia relativa, a medida que se han ido desarrollando las industrias básicas productoras de bienes intermedios y de bienes de capital. Durante el período 1965-1968 esta disminución de las industrias tradicionales dentro de la composición del producto fue realmente importante en Brasil, Argentina y México, siendo todavía de importancia en los demás países, pues sigue siendo marginada la producción regional de maquinaria y equipo y solamente alcanzaba proporciones destacadas en estos 3 países (Brasil 27.2%, Argentina 36.2%, y Argentina 31.3%).

Venezuela, Uruguay, Perú, Colombia y Ecuador reflejaban un cierto grado de industrialización que los colocaba en una situación intermedia y países como Bolivia, Panamá, Guatemala y República Dominicana presentaban un tipo de estructura que los caracterizaba como los niveles más bajos de industrialización, pues el sector tradicional todavía participaba con más del 70%.

Los cuadros siguientes presentan datos sobre los volúmenes de producción de algunas ramas manufactureras seleccionadas en cier-

tos países latinoamericanos, y que van del año de 1960 a 1968. (La - -
selección se efectuó en base a los sectores productores de bienes in- -
termedios relativos a la industria metal-mecánica, por considerarse -
los más ilustrativos en materia de avance de crecimiento industrial y, -
el período de estudio, solo se presenta hasta 1968 por falta de informa-
ción).

El cuadro referente a la producción de lingotes de acero, mues-
tra el incremento que experimentó la región en este concepto durante -
el período de referencia, y el cual fue de 43%, siendo Argentina, Bra-
sil y México los principales países productores.

America Latina: Producción Manufacturera
Lingotes de acero
(miles de toneladas)

Países	1960	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Argentina	277.0	894.7	1,265.1	1,368.2	1,267.4	1,325.7	1,558.6
Brasil	2,260.1	2,840.8	3,072.9	3,016.8	3,712.6	3,665.3	4,452.2
Colombia	172.3	222.3	229.9	241.8	216.0	257.7	259.5
Chile	450.4	521.5	584.0	476.5	576.8	630.8	568.2
Perú	59.9	76.3	81.6	93.6	79.9	80.1	106.0
Uruguay	9.7	6.5	14.3	13.5	10.4	13.5	8.4
Venezuela	46.7	358.4	440.8	625.0	536.9	690.4	860.5
Centro - américa	-	-	-	-	-	2.5	2.8
México	1,473.7	2,016.9	2,332.9	2,454.7	2,763.1	3,023.2	3,256.1
TOTAL	<u>4,749.8</u>	<u>6,937.4</u>	<u>8,021.5</u>	<u>8,290.1</u>	<u>9,163.1</u>	<u>9,689.0</u>	<u>11,072.4</u>

FUENTE: Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas,
Boletín Estadístico de América Latina, p. 101.

industria de acero laminado, gracias a los grandes aportes de los países mencionados, la producción tuvo un aumento considerable entre 1960 y 1968, pasando de 4,207.7 miles de toneladas a 8,960.0 miles de toneladas en el último año.

América Latina: Producción manufacturera

a) Laminado ^{b/}
(en miles de toneladas)

Países	1963	1964	1965	1966	1967	1968 ^{a/}
Argentina	72.3	1,328.3	1,536.7	1,274.4	1,348.2	1,778.6
Brasil	39.6	2,422.0	2,161.3	2,606.4	2,847.6	3,376.8
Colombia	32.4	198.6	206.8	235.4	195.8	201.2
Chile	55.5	461.6	391.1	485.8	450.6	432.4
Ecuador	-	-	-	-	8.7	13.3
Perú	3.3	65.2	73.7	68.4	51.1	51.1
Uruguay	0.4	24.9	21.6	28.7	17.9	13.7
Venezuela	2.7	254.1	288.3	304.5	366.9	426.6
Centro- américa	16.8	40.5
México	38.4	1,805.9	2,047.4	2,225.3	2,416.0	2,625.8
TOTAL	69.6	6,560.6	6,726.9	7,228.9	7,719.6	8,960.0

a/ Cifras en miles de toneladas

b/ Laminado en bruto

FUENTE: *Industria y Comercio Exterior*, p. 102.

Para el período en estudio, la producción de planchas y láminas tuvo un incremento de 39%, registrándose una fuerte alza a partir del año de 1966, alcanzando así un volumen de producción de - - 4,082.7 miles de toneladas en 1968.

América Latina: Producción manufacturera

Planchas y Láminas^{b/}
(miles de toneladas)

Países	1960	1963	1964	1965	1966	1967	1968 ^{a/}
Argentina	90.5	209.3	476.3	565.2	468.9	539.7	706.9
Brasil	717.3	1,057.6	1,055.3	1,087.3	1,456.3	1,444.9	1,699.1
Colombia	--	14.3	14.3	18.1	23.7	21.5	22.3
Chile	147.7	268.2	255.9	210.9	274.1	258.6	230.8
Perú	8.0	4.2	-	-	-	-	-
México	609.0	753.0	890.8	1,026.4	1,201.7	1,260.8	1,423.6
TOTAL	<u>1,572.5</u>	<u>2,306.6</u>	<u>2,692.6</u>	<u>2,907.9</u>	<u>3,424.7</u>	<u>3,525.5</u>	<u>4,082.7</u>

a/ Cifras preliminares

b/ Laminados en caliente

Fuente: CEPAL, op. cit., p. 102.

En el renglón relativo a la producción de hojalata, se registró un aumento de 45% entre 1960 y 1967. Brasil fue el mayor aportador de este tipo de producción para la región, colocándose México en importante lugar productivo a partir del año de 1965.

America Latina: Producción Manufacturera
Hojalata
(miles de toneladas)

Países	1960	1963	1964	1965	1966	1967
Argentina	-	-	-	-	10.9	9.1
Brasil	94.1	161.7	145.3	170.3	170.6	206.7
Chile	15.4	30.3	27.0	20.3	33.2	36.0
México	64.9	85.4	89.0	116.3	118.3	132.0
TOTAL	<u>174.4</u>	<u>277.4</u>	<u>261.3</u>	<u>306.9</u>	<u>332.7</u>	<u>383.8</u>

Fuente: CEPAL, op. cit., p. 103

En el cuadro siguiente se muestra la evolución que, en producción de rieles y perfiles pesados presentó América Latina durante el período 1960-1968 y en el cual dicha producción registró un incremento de 50%, siendo nuevamente Brasil el principal productor en esta rama industrial, pues para 1960 aportó 108.6 miles de toneladas de un total de 231.2 y 223.9 miles de toneladas de un total de 462.5 para el último año de estudio.

América Latina: Producción manufacturera

Rieles y Perfiles Pesados^{b/}
(miles de toneladas)

Países	1960	1963	1964	1965	1966	1967	1968 ^{a/}
Argentina	26.4	24.7	48.3	47.2	51.7	84.1	60.1
Brasil	108.6	106.8	172.8	183.7	199.4	250.0	223.9
Colombia	13.2	6.6	6.4	4.2	3.2	3.2	1.8
Chile	14.6	28.3	17.2	9.5	12.9	15.2	2.3
Venezuela	-	2.4	19.5	36.2	18.8	34.8	57.8
México	68.4	77.5	82.0	79.2	86.4	91.7	116.6
TOTAL	<u>231.2</u>	<u>246.3</u>	<u>346.3</u>	<u>360.0</u>	<u>372.4</u>	<u>479.0</u>	<u>462.5</u>

a/ Cifras preliminares

b/ Laminados en caliente

FUENTE: CEPAL, Boletín Estadístico de América Latina, p. 103.

Finalmente, en los procedimientos de barras y perfiles livianos, la región aumentó un 52% de 1960 a 1968, pues su volumen de producción creció de 1795.9 miles de toneladas en el primer año, a 3,433 en el último. Argentina, Brasil y México aumentaron notablemente su producción en este renglón, aportando Brasil la principal cantidad. —

América Latina: Producción Manufacturera

Barras y Perfiles livianos b/ c/
(miles de toneladas)

Países	1960	1963	1964	1965	1966	1967	1968 ^{a/}
Argentina	497.1	325.2	531.6	673.6	538.4	514.4	742.4
Brasil	620.2	773.5	921.0	591.4	744.4	820.0	112.5
Colombia	68.7	91.0	105.9	111.7	80.6	96.0	128.1
Chile	63.5	76.2	107.7	90.6	116.6	113.9	151.4
Ecuador	—	—	—	—	—	8.7	—
Perú	28.2	41.0	56.8	63.6	63.9	51.1	50.8
Uruguay	36.5	20.4	24.9	21.6	28.7	17.9	13.7
Venezuela	50.6	151.2	229.3	239.7	266.7	305.9	336.4
Centroamérica	—	—	—	—	—	16.8	40.5
México	431.1	568.0	649.0	740.1	736.2	867.5	857.9
TOTAL	<u>1,795.9</u>	<u>2,046.5</u>	<u>2,626.2</u>	<u>2,532.3</u>	<u>2,575.5</u>	<u>2,812.2</u>	<u>3,433.0</u>

a/ Cifras preliminares

b/ Laminados en caliente

c/ Incluye tubos sin costura

FUENTE: CEPAL, Boletín Estadístico de América Latina, p. 104.

De esta manera, los casos de Argentina, Brasil y México - merecen atención especial ya que fueron los principales países productores de bienes industriales durante el período de estudio, por lo que-

se han seleccionado algunos datos de su producción manufacturera obtenida en otros renglones que no han sido considerados anteriormente dentro del sector relativo a la industria metal-mecánica, pero que igualmente representan volúmenes significativos de producción (los subincisos incluidos para cada uno de los incisos no son todos los que componen a cada rama industrial; los que aparecen en los cuadros son solamente aquellos de los que fue posible obtener su información de producción).

a).- Argentina

Como se puede observar en el cuadro siguiente, la producción más importante para Argentina entre 1950 y 1969, fue la referente a los productos derivados del petróleo, renglón que se incrementó casi en un 36% en este período y, la productora de materiales para la construcción, la cual aumentó en un 37%. Igualmente, la rama elaboradora de productos derivados del caucho evolucionó significativamente, alcanzando un incremento del 25% en los años de referencia, pues de una producción de 1,377 unidades pasó a un aumento de 5,621 unidades. Este incremento más o menos coincide con el obtenido por Brasil y México en este concepto.

Argentina: Producción Manufacturera (1950-1969)

Clasificación	1950	1955	1960	1963	1965	1966	1967	1968	1969
I.- Alimentos y bebidas*									
1.- Harina de trigo (miles de toneladas)	1,971.3	2,082.8	2,213.1	2,183.5	2,259.4	2,136.3	2,160.7	2,207.1	—
2.- Cerveza (millones de litros)	383.3	363.5	243.0	123.9	249.2	225.6	249.6	301.1	—
II.- Papel y derivados									
<u>total (miles de toneladas)</u>	<u>245.3</u>	<u>339.5</u>	<u>363.8</u>	<u>442.0</u>	<u>674.4</u>	<u>680.4</u>	<u>587.5</u>	<u>673.1</u>	—
1.- Pastas para papel y cartón ^{a/}	33.9	55.9	73.3	99.3	150.6	154.4	115.3	145.3	c/
2.- Papel para periódicos	—	21.6	9.3	21.7	4.4	2.6	3.2	4.0	c/
3.- Otros papeles y cartones	211.4	262.0	281.2	321.0	519.4	523.4	469.0	523.8	c/
III.- Productos derivados del caucho, total (miles de unidades)									
<u>total (miles de unidades)</u>	<u>1,377</u>	<u>2,235</u>	<u>3,095</u>	<u>3,515</u>	<u>6,102</u>	<u>5,662</u>	<u>5,443</u>	<u>5,621</u>	—
1.- Neumáticos	687	1,159	1,677	1,884	3,201	2,938	2,907	3,064	—
2.- Cámaras	690	1,076	1,418	1,631	2,901	2,724	2,536	2,557	—
IV.- Productos derivados del petróleo, total (miles de metros cúbicos)									
<u>total (miles de metros cúbicos)</u>	<u>5,835</u>	<u>7,814</u>	<u>11,369</u>	<u>12,829</u>	<u>15,070</u>	<u>15,484</u>	<u>15,416</u>	<u>15,709</u>	<u>16,243</u>
1.- Queroseno	490	785	1,030	1,079	1,104	1,045	974	998	1,02
2.- Diesel oil ^{b/}	584	868	1,106	1,378	1,261	1,382	1,361	1,424	1,718
3.- Gasolina Común	2,053	2,249	2,639	3,511	4,294	4,435	4,650	4,672	5,220
4.- Fuel Oil	2,708	3,912	6,594	6,861	8,411	8,622	8,431	8,615	8,282
V.- Productos para la construcción (miles de tons.)									
<u>total (miles de tons.)</u>	<u>1,552.7</u>	<u>1,818.7</u>	<u>2,612.6</u>	<u>2,494.8</u>	<u>3,273.7</u>	<u>3,454.2</u>	<u>3,521.7</u>	<u>4,193.2</u>	—
1.- Cemento	1,552.7	1,818.7	2,612.6	2,494.8	3,273.7	3,454.2	3,521.7	4,193.2	—

* No se obtuvo el total por presentarse las cantidades en unidades -- diferentes.

a/ Incluye pasta mecánica, pasta química de madera y otras pastas -- químicas (bagazo, sisal, paja de trigo, etc.)

b/ Incluye gasóleo

c/ No se dispuso de información

FUENTE: Elaborado con base en: CEPAL, op. cit., pp.89,91,92,93,94-95,96,97,98 y 100.

b).- Brasil

Por las cifras que se presentan a continuación, se puede -- anotar que Brasil fue el mayor productor de este tipo de bienes manu- facturados, pues los incrementos obtenidos en cada uno de los sectores de esta industria fueron los mayores registrados en la región.

El dinámico crecimiento presentado por el sector industrial- brasileño durante el período 1950-1969, fue bastante significativo, re--- gistrándose a partir de 1960, un mayor auge en cada una de las ramas productoras, particularmente, para el caso de la elaboración de produc- tos derivados del petróleo, cuya producción aumentó de 98,000 metros- cúbicos en 1950 a 16,262 en 1969 y, siendo tan solo el incremento entre 1960 y 1969, del 38%. La industria productora de papel y derivados -- se incrementó en un 25% durante el período de estudio, la de produc- tos para la construcción en un 20% y, la de productos derivados del-- caucho en 22%.

Brasil: Producción Manufacturera (1950 - 1969)

Clasificación	1950	1955	1960	1963	1965	1966	1967	1968	1969
I. - Alimentos y bebidas*									
1.- Harina de trigo (miles de tons.)	1,032.2	1,938.7	—	1,606.9	1,513.2	1,674.8	1,764.0	—	—
2.- Cerveza (millones de lts.)	—	668.0	—	716.8	632.9	765.5	789.9	781.3	828.0
II. - Papel y derivados									
<u>total (miles de tons.)</u>	<u>403.0</u>	<u>533.6</u>	<u>834.8</u>	<u>1,179.2</u>	<u>1,303.8</u>	<u>1,467.8</u>	<u>1,593.2</u>	—	—
1.- Pastas para papel y cartón ^{a/}	115.1	187.5	329.7	522.6	609.0	655.0	700.0	—	e/
2.- Papel para periódicos	31.0	37.2	65.8	73.3	114.9	117.6	109.8	—	e/
3.- Otros papeles y cartones	216.9	308.9	439.3	583.3	579.9	695.9	783.4	—	e/
III. - Productos derivados del									
<u>caucho total (miles de</u> <u>unidades</u>	<u>2,237</u>	<u>3,400</u>	<u>5,526</u>	<u>6,911</u>	<u>6,649</u>	<u>9,061</u>	<u>9,262</u>	<u>10,509</u>	<u>10,293</u>
1.- Neumáticos ^{b/}	1,354	2,185	3,252	4,056	4,129	5,241	5,786	6,276	6,858
2.- Cámaras ^{c/}	883	1,215	2,274	2,855	2,520	3,720	3,476	4,233	3,435
IV. - Productos derivados del									
<u>petróleo total (miles de</u> <u>metros cúbicos.</u>	<u>98</u>	<u>2,145</u>	<u>6,086</u>	<u>10,991</u>	<u>10,098</u>	<u>7,817</u>	<u>13,352</u>	<u>14,460</u>	<u>16,262</u>
1.- Queroseno	8	15	639	642	642	656	760 ^{d/}	1,230 ^{d/}	1,440 ^{d/}
2.- Diesel Oil	24	342	1,442	3,703	3,501	528	4,722	5,558	5,780
3.- Gasolina Común	52	146	144	160	188	215	240	263	294
4.- Fuel Oil	14	1,642	3,861	6,486	5,753	6,314	6,432	7,409	8,748
V. - Productos para la cons--									
<u>trucción total (miles de</u> <u>tons.)</u>	<u>1,385.8</u>	<u>2,720.3</u>	<u>4,442.6</u>	<u>4,850.3</u>	<u>5,342.2</u>	<u>5,737.7</u>	<u>6,075.6</u>	<u>6,913.9</u>	—
1.- Cemento	1,385.8	2,720.3	4,442.6	4,850.3	5,342.2	5,737.7	6,075.6	6,913.9	—

*No se obtuvo el total por presentarse las cantidades en unidades diferentes.

a/ Incluye pasta mecánica, pasta química de madera y otras pastas químicas (bagazo, sisal, paja de trigo, etc.)

b/ Incluye neumáticos para motonetas, maquinaria agrícola y tractores

c/ De 1960 en adelante, incluye cámaras para vehículos de tracción animal

d/ Incluye combustible para aviones a retropropulsión.

e/ No se dispuso de información

FUENTE: Elaborado con base en: CEPAL, op.cit., pp. 89, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98 y 100.

c).- México

Finalmente, para el caso de México, su industria elaboradora de productos derivados del caucho y del petróleo alcanzaron una gran expansión industrial entre los años comprendidos de 1950 a 1969, ya que registraron durante este período un incremento de 25 y 41% -- respectivamente.

Asimismo, la rama productora de materiales para la construcción aumentó significativamente su volumen de producción de ----- 1,479.7 miles de toneladas en 1950 a 6,125.7 en 1968, anotándose así un incremento de 24% y, la de papel y derivados aumentó en un 17% - durante los mismos años.

Por último, cabe aclarar, que tanto para México como para Brasil y Argentina, debido a su gran ritmo de expansión urbana que experimentaron precisamente al tiempo que aumentaba su actividad industrial, les resultó necesario incrementar su producción de alimentos

y bebidas y la de vestido y calzado. Para el primer caso, aunque las ramas incluídas realmente no resulten muy significativas para refle-- jar el crecimiento del sector, se proporcionan los datos que apare-- cen para esta rama en los cuadros correspondientes a los 3 países.- En el segundo caso, no se dispuso de información.

México: Producción Manufacturera (1950 - 1969)

Clasificación	1950	1955	1960	1963	1965	1966	1967	1968	1969
I.- Alimentos y bebidas *									
1.- Harina de trigo (miles de toneladas)	340.5	382.2	443.3	1,040.0	1,369.0	965.0	1,048.0	1,183.0	—
2.- Cerveza (millones de litros)	494.9	658.9	852.1	862.4	1,107.8	1,166.1	1,225.4	1,251.9	—
II.- Papel y derivados									
<u>total (miles de toneladas)</u>	<u>193.9</u>	<u>322.5</u>	<u>544.0</u>	<u>735.1</u>	<u>928.9</u>	<u>986.2</u>	<u>1,063.4</u>	<u>1,130.4</u>	—
1.- Pastas para papel y - cartón ^{a/}	62.5	93.9	199.0	264.6	337.9	352.8	378.3	392.2	c/
2.- Papel para periódicos	3.7	—	13.7	21.8	21.7	23.0	37.0	37.5	c/
3.- Otros papeles y cartones	127.7	228.6	331.3	448.7	569.3	610.4	648.1	700.6	c/
III.- Productos derivados del									
<u>caucho total (miles de unidades)</u>	<u>1,092</u>	<u>1,403</u>	<u>2,036</u>	<u>2,466</u>	<u>3,238</u>	<u>3,626</u>	<u>3,968</u>	<u>4,450</u>	—
1.- Neumáticos	635	893	1,242	1,505	2,003	2,278	2,525	2,854	—
2.- Cámaras	457	510	794	961	1,235	1,348	1,443	1,596	—
IV.- Productos derivados del petróleo									
<u>total (miles de metros cúbicos)</u>	<u>8,156</u>	<u>11,590</u>	<u>14,169</u>	<u>15,634</u>	<u>16,960</u>	<u>16,952</u>	<u>18,815</u>	<u>19,655</u>	<u>19,855</u>
1.- Queroseno		417	735	1,418	1,574	1,613	1,583	1,666	1,604
2.- Diesel Oil		845 ^{b/}	782 ^{b/}	1,895	2,598	3,167	3,405	3,775	4,224
3.- Gasolina Común		1,754	2,472	4,168	4,883	5,515	5,554	6,470	6,981
4.- Fuel Oil		5,140	7,601	6,688	6,579	6,665	6,410	6,904	6,846
V.- Productos para la construcción									
<u>total (miles de toneladas)</u>	<u>1,479.7</u>	<u>2,056.7</u>	<u>3,089.1</u>	<u>3,659.0</u>	<u>4,304.8</u>	<u>4,907.2</u>	<u>5,597.2</u>	<u>6,125.7</u>	—
1.- Cemento	1,479.7	2,056.7	3,089.1	3,659.0	4,304.8	4,907.2	5,597.2	6,125.7	—

* No se obtuvo el total por presentarse las cantidades en unidades diferentes.

a/ Incluye pasta mecánica, pasta química de madera y otras pastas químicas (bagazo, sisal, paja de trigo, etc.)

b/ Incluye gasóleo

c/ No se dispuso de información

FUENTE: Elaborado con base en: CEPAL, op. cit., pp. 89,91,92,93, -- 94,95,96,97,98 y 100.

" A medida que avanza la sustitución de importaciones, puede observarse un cierto debilitamiento del desarrollo industrial ... la sustitución penetra en campos industriales cada vez más difíciles y -- complejos, especialmente en ciertos rubros de bienes intermedios y de capital ... Debe entenderse que hay limitaciones para que el proceso de sustitución de importaciones en conjunto continúe siendo, como en el pasado, la base fundamental del desarrollo económico, mientras -- opere dentro de mercados nacionales estrechos afectados también por grandes desigualdades de distribución del ingreso entre los grupos sociales y por el retraso de algunos sectores y regiones ." (23)

El esfuerzo realizado por las economías latinoamericanas -- a fin de avanzar sobre su proceso sustitutivo, superando así la etapa inicial de producción de bienes de consumo, para orientar después su industrialización hacia la producción de bienes intermedios y de capital, ha llevado a que dichas economías, en mayor o menor grado, -- puedan obtener internamente los productos manufacturados que requie-

(23) Cuadernos del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, op. cit., pp. 6 y 7.

ren las necesidades locales.

Sin embargo, esta orientación de la producción manufacturera hacia el mercado interno ha afectado negativamente al sector externo de la región, ya que la mayor parte de sus exportaciones se encuentran compuestas de materias primas: metales, minerales, alimentos y petróleo, principalmente. A continuación se presenta un cuadro que muestra los principales productos básicos exportados por 20 países latinoamericanos y el coeficiente que representan respecto al producto interno bruto generado del año 1972 a 1974.

Exportaciones de los principales productos
básicos latinoamericanos

Países	Coeficiente de exportación respecto del PIB (1972-1974)	Productos mayores (mayor a la izquierda)
Argentina	7.0	maíz-trigo
Bolivia	22.1	estaño-petróleo
Brasil	6.3	azúcar-café
Colombia	15.3	café-petróleo
Costa Rica	30.3	plátano-café
Chile	15.3	cobre-hierro
Ecuador	19.7	petróleo-plátano
El Saldor	26.7	café-algodón
Guatemala	18.0	café-algodón
Haití	11.9	café-bauxita

Honduras	26.7	plátano-café
México	8.8	bauxita-azúcar
Jamaica	39.2	petróleo-algodón
Nicaragua	27.5	algodón-café
Panamá	33.4	petróleo-plátano
Paraguay	13.0	maderas-algodón
Perú	15.9	cobre-harina de pescado
Rep. Dominicana	17.5	azúcar-café
Uruguay	10.4	carne-lana
Venezuela	32.5	petróleo-hierro

FUENTE: Elaborado con base en: Ricardo French-Davis y Ernesto Tironi, Hacia un nuevo orden económico internacional. Temas-prioritarios para América Latina, cuadro 3, p. 141.

Para el año de 1964 solamente el 10% de las ventas totales— de América Latina estaba constituido por bienes manufacturados, mientras que dentro del conjunto del resto de los países del mundo, estos rubros representaban alrededor de 60%. A pesar de los esfuerzos --- realizados por los países latinoamericanos a fin de diversificar sus -- exportaciones, se puede anotar que más del 50% de sus ingresos por— este concepto, en algunos países de la región, dependen todavía de un solo producto primario, siendo precisamente los bienes primarios, que tienen poco grado de elaboración industrial, los que registran ritmos— más lentos de crecimientos dentro del ámbito del comercio internacio-

nal. El cuadro siguiente muestra el bajo índice de participación de los productos manufacturados por parte de las exportaciones latinoamericanas, a diferencia de la participación de los mismos bienes por parte del resto de los países para el año antes mencionado.

Composición y crecimiento de las exportaciones de
América Latina y del resto del mundo
(porcentajes)

Rubros	América Latina (1964)	Resto del mundo (1964)
Alimentos, bebidas, tabaco	45.1	15.6
Materias primas (excluye combustibles)	18.4	13.6
Combustibles	25.8	8.9
Productos químicos	1.5	6.6
Maquinaria y equipo de transporte	—	25.3
Otros bienes manufacturados	8.5	28.6

FUENTE: Elaborado con base en: Cuadernos del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, Consideraciones sobre la estrategia de industrialización de América Latina, p. 36.

Esta situación conlleva al principio del análisis del proceso de industrialización de los países latinoamericanos con que se inició el presente trabajo y en el cual se presenta la problemática de la incursión de dichas economías dentro de la dinámica del sistema capitalista, desempeñando, la función de países dependientes respecto

a las diversas coyunturas internacionales, así como la de países subordinados, respecto a su situación que guardan dentro de la división internacional del trabajo, desempeñando así la simple actividad de exportadores de materias primas.

Finalmente, resulta necesario mencionar la imposibilidad competitiva con que cuentan estas exportaciones de materias primas realizadas por las economías latinoamericanas dentro del contexto del comercio mundial, las cuales se ven seriamente limitadas por las exportaciones generadas por otros países subdesarrollados, mismos que son del mismo tipo pero en cantidades mucho mayores, ya que por ejemplo, resulta casi imposible competir en los casos del café, caucho, cobre, bauxita y rocas fosfóricas, principalmente.

Asimismo, existen muchos otros problemas que tienen que enfrentar estas exportaciones para su realización en el ámbito del comercio exterior, tales como: la enorme dependencia de las economías latinoamericanas de unos cuantos productos; la lenta expansión de la demanda internacional por estos bienes; la desventajosa situación en términos de intercambio provocada por los precios y la competencia de bienes manufacturados; y, la creciente internacionalización del comercio mundial, por parte de las corporaciones transnacionales con sede en los países industrializados, los cuales realizan sus exportaciones a través de transacciones entre sus filiales, entorpeciendo aún más el acceso al mercado internacional de los productos provenientes de América Latina.

"... Es interesante observar que en América Latina la integración de los perfiles industriales y la rápida expansión de las industrias dinámicas se realizó en condiciones de creciente aislamiento; éste es, de declinación del coeficiente de importaciones y de la práctica inexistencia de exportaciones de manufacturas de base. En cambio, en los países industrializados la transformación permanente de sus estructuras industriales ha sido concurrente con una activa participación en el comercio mundial de manufacturas... Mientras en América Latina el aislamiento de su producción industrial básica ha dificultado el proceso de integración vertical de la industria y comprometido la eficiencia de proceso, en los países avanzados la importancia creciente del sector externo proporcionó nuevos estímulos a la profundización del desarrollo industrial y a la asimilación del progreso técnico..." (23)

(23) Aldo Ferrer, Industrias Básicas, Integración y Corporaciones Internacionales en: La Dependencia político-económica de América Latina, p. 93.

IV.2.- LAS POLITICAS DE INDUSTRIALIZACION Y EL CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL.

" ... podría afirmarse que los progresos alcanzados en la formulación de políticas industriales en la política de la región no han sido acompañados en todos los casos y en la medida deseada, por la creación o adecuación de los instrumentos necesarios para llevarlos a cabo...

... En la instalación y desarrollo de las actividades industriales, cada país latinoamericano recorre una compleja senda, definida por la combinación de tres formas o patrones diferentes: la sustitución de importaciones, el aprovechamiento del mercado interno y la realización de exportaciones..." (24)

Durante el análisis realizado en el presente trabajo, se ha podido vislumbrar la importancia que tuvieron el aprovechamiento del mercado interno, la sustitución de importaciones y el crecimiento del sector exportador, así como las políticas a desarrollar por parte de las economías latinoamericanas a fin de iniciar e incrementar su proceso de industrialización, mismo que se presentó en momentos diferentes, dependiendo de las condiciones preexistentes en los diversos países.

La política de sustitución de importaciones constituyó la me

(24) Cuadernos de la CEPAL, Naciones Unidas, La industrialización latinoamericana en los años setenta, pp. 37 y 90.

didada más acertada en aquellos momentos en que el sector exportador - se vió estrangulado ante las restricciones que se presentaban en el --- ámbito del mercado mundial, tanto para los bienes hasta entonces im-- portados como para las materias primas que se exportaban. El proceso se desarrolló en etapas y como no todos los países pudieron avan-- zar en el mismo grado, tuvo diferente trascendencia para la transfor-- mación de su estructura económica.

La actividad industrial comenzó a extenderse paulatinamente hacia ciertos productos intermedios y bienes de consumo duraderos, -- especialmente en los países de mayor crecimiento industrial (Argentina, Brasil y México), con lo que los tamaños de los mercados nacionales - justificaron la instalación de algunas industrias básicas que sustentaron el desarrollo posterior de industrias mecánicas y eléctricas, esto es, - de producciones cuya elaboración requiere una mayor especialización, - tecnología avanzada y escala de producción de mayor magnitud técnica- y económica.

La sustitución de importaciones de bienes industriales sigue constituyendo uno de los principales objetivos de las políticas vigentes- en América Latina y cuyas características varían según el grado de -- industrialización del país, la estructura del sector, etc. En países como Argentina, Brasil y México, que han alcanzado un mayor grado de- industrialización y donde la sustitución de bienes de consumo se encuentra relativamente superada, el objetivo de sustitución abarca los bienes

intermedios y del capital.

Al respecto, cabe señalar la alta prioridad que, en materia de políticas de industrialización, se le ha designado en estos países al desarrollo de la industria de bienes de capital, lo cual es el resultado de la posición estratégica que ocupa dicha rama manufacturera, no solamente para sustituir importaciones, sino también para crear mejores condiciones para la actividad exportadora, además de que genera una importante demanda de mano de obra calificada y promueve el desarrollo tecnológico interno.

Por su parte, los países de desarrollo industrial intermedio también tienen como objeto la sustitución de importaciones de algunos bienes intermedios y de capital, manteniendo a su vez medidas de política tendientes a completar la sustitución de bienes de consumo; asimismo, los países de menor desarrollo industrial relativo han elaborado políticas relacionadas con la sustitución en sus primeras etapas de elaboración.

Una vez realizada la sustitución, la evaluación posterior de las industrias ha sido resultado del ritmo de expansión del mercado interno y de la magnitud global que la demanda adquiere para sus productos elaborados; la política destinada a la expansión del mercado interno implica además la posibilidad de introducir nuevas actividades destinadas al crecimiento del sector.

A medida que las economías latinoamericanas avanzan paulatinamente sobre producciones más complejas, las nuevas relaciones in-

tersectoriales que se crean dan lugar a un mayor grado de completa--
ción de las actividades, lo cual constituye un factor muy importante de
dinamismo.

Igualmente, resulta importante destacar que la mayor parte--
de los países latinoamericanos desaprovecha las potencialidades de su--
mercado interno. El modelo de desarrollo de la gran mayoría de ellos
indujo al consumo de una serie de artículos cuya demanda resulta limi--
tada y se ubica dentro de los estratos de más altos ingresos de la po--
blación (además de que muchos de estos son importados). En cambio, -
no se aprovechó la potencialidad de la demanda no satisfecha de los --
grandes sectores de la población de bajos ingresos, lo cual hubiese re--
presentado un buen estímulo para el ritmo de crecimiento industrial.

Aunque el mercado interno sigue constituyendo el factor prin--
cipal del dinamismo global del sector industrial, existen en todos los --
países de la región problemas de la economía en su conjunto y del sec--
tor industrial en particular que no pueden ser resueltos mientras el sec--
tor industrial se mantenga encerrado dentro de los límites del mercado--
nacional; durante los últimos años, la exportación de manufacturas pa--
rece representar realmente una vía dinámica de expansión de la indus--
tria, principalmente para el caso de los países de mayor expansión in--
dustrial.

Esta exportación de manufacturas ha constituido, desde la --
década de los '60 un objetivo de política industrial común a casi todos--
los países de América Latina, ya que implica una ampliación del merca--

do interno y coadyuvaría a contrarrestar el estrangulamiento externo - que ha afectado su desarrollo económico e industrial. Sin embargo, -- los resultados han sido diferentes en las diversas economías, ya que -- por ejemplo el valor de las exportaciones provenientes de los países de menor crecimiento industrial, es mucho menor que el obtenido en los - países mayores y el grado de diversificación también es menor.

El futuro del sector manufacturero de los países en materia- de exportación, depende de la formulación y adecuada aplicación de la - política de fomento de las exportaciones que, basada en la disponibilidad de recursos de cada país, en las posibilidades actuales y potenciales -- del sector industrial para satisfacer las exigencias cualitativas y cuanti- tativas de los mercados internacionales y en una estimación real de la- orientación y de la evaluación probable de estos mercados en el media- no y largo plazos, tienda a desarrollar aquellas ramas de actividad in- dustrial que puedan competir en los mercados mundiales o regionales.

Por otra parte, la preocupación por el incremento de la efi- ciencia de la industria latinoamericana se pone de manifiesto al verifi- car que casi todos los países han delineado polífticas tendientes a obte-- ner un mejor grado de racionalización industrial pues aunque existen en los países de mayor expansión industrial algunas empresas industriales- con buena capacidad de capitalización y de innovación tecnológica, con- ellas coexisten muchas otras empresas que trabajan en condiciones de- escasa productividad y cuya permanencia en el mercado obedece a que-

su producción es destinada para satisfacer ciertos estratos de la demanda donde las exigencias en cuanto a especificaciones y calidades son -- menos rigurosas.

El mejoramiento en el grado de eficiencia industrial y, ---- obviamente, las innovaciones tecnológicas, implican la reducción de costos, lo que permite expandir el mercado interno y fortalecer la posición competitiva de las exportaciones, lo cual representa dos de los objetivos fundamentales de la política industrial que condicionan el crecimiento -- del sector en América Latina. Por estas razones, los países de mayor desarrollo industrial relativo han presentado especial interés para desa- rrollar medidas tendientes a racionalizar más la actividad manufacturera para elevar su eficiencia, a través de una mayor capacitación de mano- de obra, formación de técnicos y empresarios, selección de tecnologías adecuadas a las condiciones de cada país, uso racional de los recursos, etc.

"A medida que ha avanzado el proceso de industrialización - en América Latina se ha hecho más manifiesta la tendencia hacia una-- dependencia tecnológica cada vez mayor. Expresiones de esta tendencia, y motivo de preocupación, han sido las repercusiones sobre la balanza-- de pagos, las restricciones al acceso de las manufacturas latinoamericanas al mercado mundial, la multiplicación de las filiales de empresas-- transnacionales en la región...

... Un factor decisivo para que la región logre mayor auto-

nomía en materia de tecnología industrial constituye el desarrollo de la actividad innovadora nacional, tanto en el seno de las empresas, como en las instituciones de investigación tecnológica" (25)

Efectivamente, en la medida en que se fue avanzando en el proceso de sustitución de importaciones, el impulso industrial implicaba el empleo de procesos de fabricación cada vez más difíciles y complejos al tiempo que el mercado de los productos sustitutivos, una vez satisfechas las demandas acumuladas, se ajustó a las necesidades derivadas del propio crecimiento interno de los países, con lo que se tornó directamente más dependiente del proceso general del desarrollo -- económico.

El grado de avance tecnológico y su adecuación a las necesidades industriales desempeñan actualmente una política decisiva para -- avanzar dentro del esquema de sustitución de importaciones y, en tér-- minos generales, dicha política cuenta con mayor importancia en los -- países que están más avanzados industrialmente y poseen una estructu-- ra industrial más diversificada. En cuanto a las ramas productivas, - la importancia sería mayor para aquellos cuya implantación sea de evo-- lución eficiente, en términos de inversiones y de costos de producción-- o para los que están introduciendo constantemente adelantos tecnológicos,

(25) Cuadernos de la CEPAL, op. cit., pp. 74 y 76.

por ejemplo los casos de muchos bienes de capital y de consumo du
ro, ciertos productos básicos e intermedios químicos, la industria --
siderúrgica, la fabricación de papel y derivados, la de productos semiel
laborados de metales no ferrosos, etc .

Cabe aclarar que el gasto anual, que se destina en la región
a la investigación científica y tecnológica es mínimo si se compara con--
las sumas que se destinan en otras áreas encaminadas al desarrollo del
mismo renglón por ejemplo, para 1968, en América Latina los recursos
en este campo no alcanzan al 0.5% del producto nacional bruto, mien--
tras que en los países de Europa occidental y en Estados Unidos estas--
cifras fluctúan entre el 2 y el 4%.

Igualmente, resulta necesario recordar que la importación de
tecnología resulta inadecuada a las necesidades internas, en la medida--
en que, entre otros problemas, presenta más bien el ahorro de mano -
de obra, la cual es uno de los recursos más abundantes de las econo--
mías latinoamericanas. De esta manera, el problema del desempleo y -
subempleo de mano de obra representa una aguda preocupación en la --
mayor parte de los países de la región, por lo que la instalación de in-
dustrias que, sin menguar la eficiencia, ocupen la mayor cantidad de --
mano de obra y la creación o adopción o adaptación de tecnologías que
se ajusten a esa exigencia, constituyen objetivos de política industrial -
en casi todos los países. y, por supuesto, particularmente en aquellos -
de menor desarrollo industrial relativo, donde este problema general---

mente se presenta de manera más aguda.

Al respecto, habrá que mencionar a la pequeña y mediana industria, cuyo apoyo representa otro de los objetivos de política industrial, ya que emplea mayor cantidad de mano de obra con relación al capital invertido que la utilizada por la gran industria.

Asimismo, la calificación de mano de obra industrial, requiere de gran apoyo por parte de la política industrial en la región, ya que, refleja importantes deficiencias en relación con las exigencias del desarrollo industrial, pues por ejemplo, para 1969 sólo el 0.4% de la población ocupada en el sector posee nivel profesional y el 1.2% nivel técnico, en tanto que el 87% está constituido por operarios y artesanos de escaso o nula calificación.

La existencia de amplios sectores de la población que no pueden ser absorbidos debidamente por la expansión del desarrollo industrial, así como la insuficiencia existente en la calificación de técnicos y empleados en el sector manufacturero, representan, en parte, dos de los grandes problemas que agravan aún más el relativo a la elevada concentración geográfica de la actividad industrial, lo que constituye una de las características del desarrollo manufacturero en la mayoría de los países de América Latina, por lo que dentro de sus políticas industriales, igualmente aparece la preocupación por alcanzar un crecimiento industrial más equilibrado, a través de la descentralización de las actividades productivas del sector.

Nuevamente, se puede anotar que, los países que han puesto especial interés en este objetivo son los que registran un mayor índice de desarrollo industrial, donde el problema de excesiva concentración industrial es mayor.

" La recuperación de la soberanía nacional sobre los recursos naturales de cada país; la justa revalorización de las materias primas naturales; ... la liberalización de las restricciones al ingreso de los productos industriales procedentes de los países en desarrollo en los mercados de países desarrollados; la regulación de las actividades de las corporaciones transnacionales; el establecimiento de normas para la transmisión de tecnología y su adaptación a las condiciones particulares de los países en desarrollo; ... así como las decisiones que hagan efectiva una nueva división internacional del trabajo en las actividades industriales, son algunas de las grandes cuestiones que deberán ser objeto de negociaciones internacionales a breve plazo. Las decisiones que se adopten al respecto a todas aquellas afectarán profundamente las posibilidades futuras de desarrollo industrial de los países latinoamericanos, considerando tanto los factores estructurales que le son propios, como las características del orden económico internacional vigente". (26)

(26) Cuadernos de la CEPAL, op. cit. p. 12.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Durante la realización de la investigación, se ha intentado poner de manifiesto la dependencia y subordinación de que ha sido sujeto el proceso de industrialización latinoamericano y, cuyas bases -- históricas se pueden encontrar en su elemental posición como países eminentemente productores de materias primas, a partir de su inserción dentro de la división internacional del trabajo.

Igualmente, esta subordinación y dependencia del sector industrial en América Latina se ha visto reforzado y prolongada a través de diversas modalidades, como son: la creciente inversión extranjera, el incremento del establecimiento de empresas filiales y, la dependencia tecnológica, entre otras.

- La ausencia de una revolución industrial propia, por parte de los países latinoamericanos, representó un factor decisivo en su supeditación industrial, ya que mientras los países centrales se encontraban trabajando arduamente en la realización de su revolución, a las economías latinoamericanas se les impuso el simple papel de exportadoras de materias primas y de receptoras de la maquinaria y el equipo que resultaban ya obsoletos para los requerimientos de industrialización en los países desarrollados.

- Ante las coyunturas internacionales, las economías latinoa

americanas se vieron urgidas en la necesidad de iniciar su proceso de industrialización, adoptando así la política de sustitución de importaciones, del cual se obtuvieron, desafortunadamente, resultados ineficientes, pues debido a que en su etapa inicial se orientó a la atención de bienes de consumo principalmente y la producción de bienes intermedios y de capital se fue postergando, el crecimiento del sector se inició de manera inversa al crecimiento normal que se diera en los países industrializados, pues dicho proceso, dentro de las economías latinoamericanas, se desarrolló como producto del estrangulamiento de su sector exportador, más no como una necesidad "sana" de desarrollo.

- En base a esta situación, resulta necesaria la aplicación de políticas tendientes a desarrollar a la industria productora de bienes intermedios y de capital, por representar ésta la base de un desarrollo dinámico e independiente del sector industrial en su conjunto. Esto no implica necesariamente desatender a la industria productora de bienes de consumo, sino al contrario, pues la importación de estos bienes, sobre todo los de tipo suntuario, deben minimizar cada vez más su volumen en el total de las importaciones latinoamericanas. Con todo esto, se podría llegar a una integración vertical de la industria, lo cual resultaría en óptimos resultados para la economía en general.

- El grado de industrialización hasta ahora alcanzado, a nivel regional, marca fuertes diferencias entre unos países y otros y resulta realmente lamentable que tan sólo Argentina, Brasil y México han logrado un ritmo de industrialización más o menos aceptable, a lado de la coexistencia de otros países con tan bajo grado de industrialización, como puede ser el caso de Haití o Costa Rica, por mencionar algunos. Esta situación, es el producto de sus antecedentes histórico-económicos que la situaron como economías basadas en el desarrollo de su sector exportador o en economías de enclave, ya que en ambos casos, el proceso de sustitución de importaciones se presentó con características y en años diferentes.

- Considerando estas diferencias existentes dentro de la región y aún más las que resultan entre las economías latinoamericanas y los países desarrollados, resulta necesario hacer hincapié en tener cuidado en no imitar el desarrollo industrial de estos países para fomentar o corregir el proceso de industrialización en América Latina, pues las medidas tomadas en aquellos países no corresponden con nuestra realidad, ni con nuestras necesidades o con nuestros antecedentes históricos de subdesarrollo y dependencia, sino más bien hay que buscar soluciones propias que entonces sí correspondan con nuestras necesidades de aprovechamiento de recursos naturales, humanos y técnicos, así como de la capacidad productiva de que se dispone.

- Por otra parte, el retraso y dependencia a que ha sometido la penetración de capital extranjero al sector industrial latinoamericano, reviste particular importancia, ya que su presencia, sobre todo— de capital norteamericano, dentro de las ramas manufactureras, ha --- logrado el control casi absoluto del sector, pues de alguna manera in--terviene en su control productivo, tecnológico o comercial.

De esta manera, el surgimiento de la hegemonía de los Estados Unidos, en materia económica y política (sin hablar del problema referente a la dependencia ideológica, no por ser menos importante, - sino por no ubicarse dentro del tema de estudio), trajo como consecuencia una mayor dependencia latinoamericana, la cual fue reforzada a través de la modalidad relativa a la introducción de tecnología, misma -- que a través de una serie de restricciones para su aplicación y comercialización, impone además una dependencia de tipo tecnológico.

- Aunado a la solución de adaptación tecnológica, también - existe la necesidad de desarrollar medidas tendientes al crecimiento — conjunto entre la investigación científica y tecnológica y las necesida--des industriales. Asimismo, resulta necesario proporcionar un apoyo - eficaz a las actividades relativas a la investigación, ya que muchas ve--ces el personal dedicado a esta área no cuenta con la ayuda necesaria-- para desarrollarse, o bien, realiza su investigación de manera aislada, lejos de resolver los problemas que surgen del propio crecimiento del sector industrial.

- Finalmente, cabe mencionar que, al igual que los inicios de su incursión a la división internacional del trabajo, las economías latinoamericanas, después de años de cierta experiencia industrial, -- continúan participando dentro del mercado internacional, con importantes volúmenes de bienes primarios o de productos que requieren de -- una elaboración industrial, ya que tan sólo tres países: Argentina, Brasil y México, realizan notables volúmenes de exportación de productos manufacturados, los cuales son aún poco representativos dentro del desarrollo industrial latinoamericano.

Con objeto de estimular la especialización industrial y de-- contrarrestar los problemas comerciales a nivel regional, se podrían tomar medidas tendientes a la organización de algo así como una nueva división del trabajo regional, en base a la dotación de recursos naturales, humanos y técnicos, a fin de lograr así un intercambio de -- productos manufacturados, minimizando así la dependencia comercial -- fuera de la región y su desventaja situación en términos de intercam-- bio en el mercado internacional.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Autores Varios, Max Nolff, selección de, Desarrollo Industrial Latinoamericano, Ed. Fondo de Cultura Económica, - México, 1974.
- 2.- Autores Varios, Estados Unidos: Perspectiva Latinoamericana. La Comisión Trilateral y la Coordinación de Políticas del Mundo Capitalista. Cuadernos Semestrales, núms. 2 y 3, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1977 - 1978.
- 3.- Aysa Juan, Fichet Gerard y González Norberto, Integración Económica y Sustitución de Importaciones en América Latina, Comisión Económica para América Latina, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1975.
- 4.- Bambirra Vania, El Capitalismo Dependiente Latinoamericano, Ed. Siglo XXI, México, 1975.
- 5.- Banco Interamericano de Desarrollo, La Participación de -- Europa en el Financiamiento del Desarrollo de América Latina, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1966.
- 6.- Banco Nacional de Comercio Exterior, Revista de Comercio Exterior, vol. 31, núm. 12 México, diciembre de 1981.
- 7.- Barauson Jack, Industrial Technologies for Developing Economies, Special Studies in International Economics and Development, United States of America, 1969.
- 8.- Cardoso H. Fernando y Faletto Enzo, Dependencia y Desarrollo en América Latina, Ed. Siglo XXI, México, 1974.
- 9.- Carmagnani Marcello, América Latina de 1880 a Nuestros - Días, Ed. Oikos, S.A., Barcelona, España, 1975.
- 10.- Comisión Económica para América Latina, Boletín Económico de América Latina, vol. IX, núm. 1, Naciones Unidas, - Nueva York, marzo, 1964.
- 11.- Comisión Económica para América Latina, Boletín Económico de América Latina, vol. XIV, núm. 2, Naciones Unidas - Nueva York, 1969.

- 12.- Comisión Económica para América Latina, Boletín Estadístico de América Latina, vol., VII, núms. 1 y 2, Naciones Unidas, junio, 1970.
- 13.- Comisión Económica para América Latina y Consejo Económico y Social, Estudio Económico de América Latina -- 1970, Naciones Unidas, 1971.
- 14.- Comisión Económica para América Latina, Boletín Estadístico de América Latina, vol, VIII, núm 1, Naciones Unidas, marzo, 1971.
- 15.- Comisión Económica para América Latina, Boletín Estadístico de América Latina, vol. VIII, núm. 2, Naciones Unidas, octubre, 1971.
- 16.- Comisión Económica para América Latina y Consejo Económico y Social, Estudio Económico de América Latina - 1972, Naciones Unidas, 1973.
- 17.- Comisión Económica para América Latina, Boletín Económico de América Latina, vol. XIX, núms. 1 y 2, Naciones Unidas, Nueva York, 1974.
- 18.- Comité Asesor de las Naciones Unidas sobre la Aplicación de la Ciencia y Tecnología al Desarrollo, Plan de Acción-- Regional para la Aplicación de la Ciencia y la Tecnología-- al Desarrollo de América Latina, Comisión Económica para América Latina, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- 19.- Connell - Smith Gordon, Los Estados Unidos y la América Latina, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- 20.- Connor M. John, The Market Power of Multinationals. A -- Quantitative Analysis of U.S. in Brazil and México, Ed. -- Prueger Publishers, United States of America, 1977.
- 21.- Contreras Q. Carlos, Transferencia de Tecnología a Países en Desarrollo, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, Caracas, Venezuela, 1979.
- 22.- Cuadernos del Instituto Latinoamericano de Planificación --- Económica y Social, Consideraciones sobre la Estrategia de Industrialización de América Latina, Serie II, núm. 2, San tiago de Chile, 1974.

- 23.- Cuadernos de la CEPAL, La Industrialización Latinoamericana en los Años Setenta, núm. 8, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1975.
- 24.- Cuadernos Estadísticos de la CEPAL, Indicadores del Desarrollo Económico y Social en América Latina, núm. 2, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1976.
- 25.- Department of Economic and Social Affairs, United Nations, The Acquisition of Technology from Multinational Corporations by Developing Countries, New York, 1974.
- 26.- Fajnzilber Fernando y Martínez Tarrago Trinidad, Las Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1980.
- 27.- Fatemi S. Nasrollah y Williams W. Gail, Multinational Corporations, Ed. A.S. Barnes and Co., Inc., United States of America, 1975.
- 28.- Fernández Gabino y Vite Bonilla Omar, Monopolios Transnacionales y la Escalada Inflacionaria, Ed. Imprenta Aboítiz, S.A., México, 1975.
- 29.- French Davis Ricardo y Tironi Ernesto, compilación de, Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional, Temas Prioritarios para América Latina, Ed. Siglo XXI, México, 1981.
- 30.- Furtado Celso, La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica hasta la Revolución Cubana, Ed. Siglo XXI, México, 1969.
- 31.- Harnecker Martha y Uribe Gabriela, Imperialismo y Dependencia, Cuadernos de Educación Popular, núm. 6, Ed. Nuevos Horizontes, México.
- 32.- Jaguaribe Helio, Ferrer Aldo, Wionczek, Dos Santos Theotomio, La Dependencia Político - Económica de América Latina, Ed. Siglo XXI, México, 1976.
- 33.- Mandel Ernest, Tratado de Economía Marxista, T. II, Ed. Era, México, 1972.
- 34.- Marini Mauro Ruy, Subdesarrollo y Revolución, Ed. Siglo XXI, México, 1975.

- 35.- Merhav Meir, Dependencia Tecnológica, Monopolio y Crecimiento, Ed. Ediciones Periferia, México, 1972.
- 36.- Minelli M. Pablo, Las Inversiones Internacionales en América Latina, Ed. Claridad, Buenos Aires, Argentina.
- 37.- Modelsky George, Transnational Corporations and World -- Order, Ed. W.H. Freeman and Company, United States of America, 1979.
- 38.- Naciones Unidas, El Desarrollo Social de América Latina -- en la Postguerra, Instituto de Desarrollo Económico, Banco-Mundial y Comisión Económica para América Latina, Mar--de la Plata, Argentina, mayo, 1963.
- 39.- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo In--dustrial, Estudio del Desarrollo Industrial, vol. especial pa--ra la Segunda Conferencia General de la ONUDI, Naciones - Unidas, Nueva York, 1974.
- 40.- Pizer Samuel y Cuttler Frederick, El Papel que Desempeñan las Inversiones de los Estados Unidos en la Economía de -- América Latina, Secretaría de Comercio de los Estados Uni--dos, Washington, D.C., 1975.
- 41.- Rodríguez Octavio, La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL, Ed. Siglo XXI, México, 1981.
- 42.- Sagasti R. Francisco y Guerrero C. Mauricio, El Desarrollo Científico y Tecnológico de América Latina, Instituto para la Integración de América Latina y Banco Interamericano de -- Desarrollo, Argentina, 1974.
- 43.- Serrano Guido y Pérez Walter, La Inversión Extranjera en - América Latina y en Particular en la Zona Latinoamericana--de Libre Comercio, Facultad de Ciencias Económicas y de--Administración de la Universidad de la República de Uruguay, Montevideo, 1967.
- 44.- Sunkel Osvaldo y Paz Pedro, El Subdesarrollo Latinoamerica--no y la Teoría del Desarrollo, Ed. Siglo XXI, México, 1976.
- 45.- Tavares María Concepción, De la Sustitución de Importacio--nes al Capitalismo Financiero, Ed. Fondo de Cultura Econó--mica, México, 1980.

- 46.- Teichert C. M. Pedro, Revolución Económica e Industrialización en América Latina, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1981.
- 47.- United Nations, Foreign Capital in Latin America, Department of Economic and Social Affairs, New York, 1955.
- 48.- Vernon Raymond, Soberanía en Peligro. La Difusión Multinacional de las Empresas de Estados Unidos, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.
- 49.- White J. Eduardo, Empresas Multinacionales Latinoamericanas, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

- 46.- Teichert C. M. Pedro, Revolución Económica e Industrialización en América Latina, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1981.
- 47.- United Nations, Foreign Capital in Latin America, Department of Economic and Social Affairs, New York, 1955.
- 48.- Vernon Raymond, Soberanía en Peligro. La Difusión Multinacional de las Empresas de Estados Unidos, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.
- 49.- White J. Eduardo, Empresas Multinacionales Latinoamericanas, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.