



InterSedes: Revista de las Sedes Regionales

ISSN: 2215-2458

intersed@cariari.ucr.ac.cr

Universidad de Costa Rica

Costa Rica

Mora Jiménez, Henry

América Latina: desafíos económicos para una segunda independencia. Reflexiones martianas

InterSedes: Revista de las Sedes Regionales, vol. XI, núm. 21, 2010, pp. 72-81

Universidad de Costa Rica

Ciudad Universitaria Carlos Monge Alfaro, Costa Rica

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=66620114007>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

América Latina: desafíos económicos para una segunda independencia. Reflexiones martianas

(Latin America: Economic challenges for a second Independence. Reflections of Martí)

*Henry Mora Jiménez*¹

Recibido: 06.05.11

Aprobado: 06.07.11

Resumen

El artículo versa sobre el modelo económico requerido en América Latina para lograr la llamada “segunda independencia”, eso es las condiciones óptimas para consolidar la vía capitalista de desarrollo. Esto se hace con relación a las condiciones de dependencia que se desarrollaron en el hemisferio a partir del siglo XIX.

Palabras clave: América Latina - Independencia económica – Capitalismo – José Martí

Abstract

The article deals with the economic model in Latin America required to achieve the "second independence", that's the optimal conditions for consolidating the capitalist path of development. This is done with regard to the conditions of dependency that developed in the hemisphere since the nineteenth century.

Key words: Latin America - Economic Independence - Capitalism - José Martí

Entendiendo el fracaso de los proyectos de industrialización y desarrollo (capitalista) en América Latina

Las condiciones básicas que posibilitaron a ciertos países europeos y a los Estados Unidos una industrialización autónoma en el siglo XIX, después de la industrialización pionera en Inglaterra, fueron según mi entender, básicamente cuatro:

¹Costarricense. Economista. Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica

a) *La protección hacia fuera.* Debido a la gran diferencia que existía en los niveles de productividad del trabajo entre la industria moderna que surgía de la primera revolución industrial inglesa y la industria tradicional o pre-industrial en el resto de Europa y los Estados Unidos, era muy difícil que surgieran nuevos centros industriales si los mismos no contaban con alguna protección que permitiera compensar tales diferencias de productividad en los distintos países y sectores. Durante algún tiempo los altos costos de transporte pudieron cumplir un papel en este sentido, pero sólo de manera temporal y limitada; por lo que una *protección aduanera* apropiada fue el instrumento más frecuente y explícitamente defendido, tanto en Europa como en los Estados Unidos.

El economista alemán Frederick List, considerado el padre de la moderna teoría del proteccionismo, se basó ante todo en la experiencia norteamericana. La posición estadounidense fue proféticamente expuesta por Ulises Grant, héroe de la Guerra de Secesión y presidente de los Estados Unidos de 1868 a 1876, al afirmar: “Durante siglos Inglaterra se apoyó en la protección, la practicó hasta límites extremos, y logró resultados satisfactorios. Luego de dos siglos, consideró mejor adoptar el libre cambio, pues piensa que la protección ya no tiene futuro. Muy bien, señores, el conocimiento que yo tengo de nuestro país me lleva a pensar que, en 200 años, cuando EE. UU. haya sacado de la protección todo lo que ella puede darle, también adoptará el libre cambio”. (Citado en Ha-Joon Chang, “Las bondades del librecambio: una superchería histórica”, *Le Monde diplomatique*, edición en español, No. 13, julio de 2003).

b) *Decidido impulso de las relaciones capitalistas de producción.* Resultaba indispensable, además, que en el interior de los países amenazados por la expansión industrial inglesa, se diera una profunda transformación económica, social y cultural hacia la instauración de relaciones capitalistas de producción y su lógica de acumulación basada en la explotación de trabajo impago (plusvalía). Esto implicaba –aunque fuese desde la lógica de las clases dominantes–, un claro y decidido *acto de soberanía* que rechazaba una integración periférica y dependiente en el mercado mundial, en función de la industrialización inglesa. Desde luego, esto a su vez supuso la ocurrencia de “revoluciones burguesas” que se enfrentaron a la inercia (y la amenaza) de la expansión capitalista inglesa y que transformaron profundamente todas las estructuras económicas y sociales de estos países en un sentido capitalista.

Mientras tanto, la estructura económica que surge en América Latina en el siglo XIX, tras su conversión en periferia del sistema capitalista mundial, muestra tres vértices claramente definidos: a) la producción/exportación de materias primas en función de las necesidades de los centros, b) el control del capital comercial/financiero de los flujos de exportación e importación y c) la producción agrícola y artesanal para el mercado interno.

c) *El tipo de inserción en la economía mundial.*

La historia económica mundial nos da cuenta, hablando a grosso modo, de dos tipos de inserción en el mercado mundial.

- i) Una *inserción autónoma*, “desde adentro”, o “endógena”, que caracteriza a la mayoría de los países hoy industrialmente desarrollados. Esto, independientemente del “grado de apertura” de sus economías.
- ii) Una *inserción periférica*, dependiente, que caracteriza a la mayor parte de los países subdesarrollados, los cuales se integraron a la economía mundial capitalista mediante la llamada “relación centro-periferia” (inicialmente mediante la venta de materias primas agrícolas o mineras y la importación de productos manufacturados).

No toda inserción periférica en el mercado mundial conduce necesariamente al subdesarrollo, pero éste sí ha sido el resultado para América Latina; región geográfica vasta, rica y diversa; que aun contando con enormes recursos que hubiesen posibilitado su desarrollo económico, ha estado postrada en el subdesarrollo capitalista durante los últimos 200 años.

d) *La no obsolescencia absoluta de la tecnología tradicional*. Pero también existió una precondition de carácter técnico-económico de crucial significación: aun cuando la industria inglesa lograba crecientes niveles de complejidad y diversificación tecnológica, hasta mediados del siglo XIX la distancia entre la tecnología moderna (industrial) y la tecnología tradicional (artesanal o pre-industrial) no era tan grande como para impedir que ésta última fuera utilizada como puente para acceder a la primera.

Pero a partir de la *segunda revolución industrial* (finales del siglo XIX), ocurre una profunda transformación en las condiciones tecnológicas de la industrialización, debida al inicio de la *subsunción formal del trabajo general*, esto es, a la apropiación capitalista (en primera instancia sólo de carácter formal), de la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, convirtiendo progresivamente el proceso productivo en esfera de aplicación de la ciencia. En los centros industriales se da un proceso continuo de aumento de complejidad tecnológica, que determina una relación esencialmente nueva entre tecnología tradicional y tecnología moderna, modificando a la vez la situación histórica dentro de la cual se insertan las relaciones capitalistas de producción.

En las experiencias de industrialización en el siglo XIX, los medios de producción y las tecnologías tradicionales podían cumplir una función que en el siglo XX ya no pudieron realizar. En aquel siglo fueron el trampolín para la creación de los medios de producción modernos y los nuevos métodos industriales. Si bien los medios de producción tradicionales se transformaban progresivamente en medios obsoletos, posibilitaban la creación de medios de producción modernos.

Las nuevas industrias que así se conformaban, no tenían que importar de Inglaterra sus nuevos equipos. Importaban los conocimientos técnicos y los prototipos, hasta entonces únicos de la maquinaria inglesa, para luego copiarlos, adaptarlos, mejorarlos e inducir un proceso propio de innovación tecnológica. Pero lo que cuenta en este contexto es el hecho de que la disponibilidad generalizada de la tecnología tradicional y la relativamente fácil difusión de la nueva, permitió, durante algunas décadas, copiar, asimilar y difundir tecnología moderna, antes de que se generalizaran los sistemas de patentes.

Por esta importante razón, nuevos proyectos capitalistas de industrialización pudieron concretarse durante el siglo XIX con relativa facilidad. Pero a finales del siglo XIX y sobre todo en el siglo XX, este proceso de transformación autónoma, “desde adentro”, se complica, hasta llegar al punto en el cual ya no resultaba viable. De allí en adelante ya no es suficiente tener los conocimientos técnicos y la voluntad de producir para conseguir la producción de nuevos productos industriales; ya que unos y otros cambian constantemente y asumen la forma de propiedad privada capitalista (patentes, licencias, secretos industriales, etc.).

De lo anterior resultan diversas *consecuencias* que es necesario tener en cuenta en toda estrategia de reversión del subdesarrollo. La *primera consecuencia* de este cambio histórico es muy clara: para la gran mayoría de los países no industrializados, la industrialización ya no podía ser el resultado de su propio esfuerzo de modernización productiva. No bastaba con importar conocimientos técnicos, sino que era necesario, al mismo tiempo, importar el equipo apropiado para utilizarlos. Todo ello significó una revolución en las condiciones de la industrialización y un salto cualitativo en las vías del desarrollo industrial. Cambiaron definitivamente las “condiciones del despegue”.

Después de esta ruptura definitiva a la que hemos aludido, la industrialización de los países no industrializados tuvo que basarse en la importación casi completa del equipo necesario. La importación de medios de producción, que antes era algo suplementario y opcional, se convertía ahora en la base misma del proceso, provocando una *segunda consecuencia*: la industrialización ya no podía arrastrar (“encadenar”) al conjunto de la economía. Puede hacerlo solamente en la medida en que lo permita una alta capacidad de importar los nuevos medios de producción, lo que impone una clara restricción externa al posible volumen de las inversiones industriales, debido a que esta capacidad de importar inevitablemente queda rezagada en relación con las necesidades de un rápido proceso de transformación de la sociedad en términos de absorción de la tecnología moderna.

Esa ruptura coincidió con la transformación de las zonas periféricas en zonas periféricas desequilibradas. El desequilibrio social creado no encontró solución y las políticas de

industrialización heredadas del siglo XIX resultaban ahora ineficaces. Hay por tanto una *tercera consecuencia*: la protección aduanera pierde gran parte de su eficacia original y ya no tiene la importancia que tuvo en el siglo XIX como medida de *fomento industrial*, convirtiéndose en muchos casos, en un medio para la recaudación de ingresos fiscales, dada la incapacidad de estos Estados de imponer impuestos directos a las clases dominantes; lo mismo que en barreras proteccionistas en contra de las importaciones más competitivas o subsidiadas en los países centrales.

Igualmente –y esta es una *cuarta consecuencia*–, el fomento gubernamental de relaciones capitalistas de producción en los países no industrializados pierde la capacidad de promover clases capitalistas dinámicas, capaces de conducir un proceso autónomo de industrialización. La revolución nacional burguesa pierde vigencia histórica y la dependencia se convierte en un fenómeno generado por la misma estructura económica centro-periferia que ahora impera en la economía mundial.

En América Latina, las políticas de industrialización y desarrollo (capitalista) que se intentan en el siglo XX sufren un fracaso tras otro, con éxitos sólo relativos, parciales y temporales. Los proyectos de industrialización por sustitución de importaciones tuvieron un efecto multiplicador en sus inicios, pero la industria termina convirtiéndose en enclave industrial sin capacidad de arrastre. Ya a finales del siglo XX, con la predominancia de las empresas transnacionales de producción mundial que comandan la estrategia de globalización; la maquila (textiles, artefactos eléctricos, partes de autos, etc.), las industrias de ensamble (automóviles) y la agroexportación, recrean enclaves de exportación con mínimos encadenamientos productivos, tecnológicos y fiscales hacia el interior de las economías nacionales, que a pasos acelerados refuerzan su condición periférica. Además, las normas de propiedad intelectual ahora reforzadas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (a partir de 1994), limitan de manera formidable el acceso a las nuevas tecnologías y su posible adaptación en los llamados países subdesarrollados. El desarrollismo de corte industrialista entró definitivamente en crisis, y el futuro de las clases dominantes en América Latina se asoció cada vez más a la estrategia de globalización del capital transnacional.

Buscando salidas al subdesarrollo capitalista: opciones capitalistas y opciones post capitalistas

Transformada la industria en enclave industrial, el problema de la industrialización se presenta bajo nuevos desafíos. La estrategia de desarrollo –que desde luego abarca mucho más que la sola industrialización–, tiene ahora que incorporar medidas explícitas capaces de evitar esta

transformación de la industria en enclave, o de revertir este proceso, si ya se ha producido en un país específico.

Por un lado, se puede buscar la salida dentro de la estructura económica triangular impuesta por el subdesarrollo capitalista, tratando de aumentar la capacidad de importación en un grado tal que ésta sea capaz de alimentar la industrialización de la economía en su conjunto. Se propugna entonces por disposiciones referentes a la mejora de los términos del intercambio y al aumento de la ayuda exterior, dos reclamos muy solicitados por los países subdesarrollados y las organizaciones internacionales de promoción del desarrollo (CEPAL, UNCTAD) en las décadas de los años sesenta y setenta.

Lo anterior exige, como mínimo, romper con el marco triangular de la estructura económica, a fin de insertar la producción de manufacturas de alto valor agregado del país subdesarrollado en la división internacional del trabajo (Corea del Sur y Taiwán como ejemplos típicos; Brasil en América Latina). En esta línea se deberían tomar medidas referentes a la promoción de la exportación de productos manufacturados de mediana y alta tecnología, lo que podría establecer un vínculo directo entre la dinámica industrial interna y la capacidad de importar. Las medidas a tomar se refieren, en este caso, tanto a la obtención de facilidades y eliminación de barreras (arancelarias y no arancelarias) en los centros industriales para el acceso a estos mercados, como a modificaciones de la estructura de producción en el interior del país subdesarrollado, tendientes a generar la capacidad para elaborar y exportar productos manufacturados con un nivel competitivo comparable al de los centros, al menos en algunos sectores seleccionados.

Desde luego, las prácticas arancelarias imperantes en los países industrializados, que gravan con mayores aranceles a los productos importados conforme aumenta su grado de elaboración, representa una clara limitación a las pretensiones de los países subdesarrollados de penetrar esos mercados. En un mismo sentido actúan las barreras no arancelarias y, más recientemente, las normas de “trato nacional” y las prohibiciones para exigir requisitos de desempeño a la inversión extranjera. Por ello, esta salida cada vez tiene menos viabilidad en el marco capitalista y el orden mundial establecido, al menos si lo que se busca es un desarrollo integral de los pueblos latinoamericanos.

Un principio alternativo de racionalidad económica.

La mayor debilidad de las teorías estructuralistas y neoestructuralistas sobre el desarrollo (y éstas se encuentran entre las más avanzadas en América Latina), reside, precisamente, en su punto de partida, ya que las mismas parten de la existencia de un núcleo de industrialización ya presente pero incipiente o deformado (América Latina, se dice, es ya una región semi-industrializada), y conciben el desarrollo como una simple extensión de este núcleo, ya sea a partir

del empuje de la inversión extranjera (“modernización transnacional”), o bajo la preponderancia del capital nacional (“modernización nacionalista”). Al enfocar el problema de esta manera, no se examina la estructura económica (especialmente la *estructura de las inversiones*) de la industria incipiente (o deformada), sino que, sobre la base de la misma y sin mayor crítica, se deducen las condiciones necesarias para su ampliación, muchas veces entendidas como restricciones u “obstáculos por remover”.

El punto medular es que los países latinoamericanos, aunque con significativos avances parciales en el pasado (desarrollismo de los años 50 y 60, por ejemplo), han fracasado rotundamente en sus proyectos de desarrollo, aun contando, algunos de ellos, con enormes riquezas mineras, energéticas, naturales; o con poblaciones relativamente bien educadas (amplias clases medias, por ejemplo). Debemos buscar las causas de este fracaso en el *tipo de integración* que estos países han tenido en el mercado mundial capitalista y en las *estructuras económicas y de clases* que se han implantado y consolidado a partir de determinada conjunción de intereses entre las clases dominantes del centro y de la periferia. Debemos por tanto analizar, qué tipo de estructura económica permitiría, al menos en potencia, una estructura social que sustente un posicionamiento hacia el desarrollo.

Un principio alternativo de racionalidad debe basarse, en cambio, en la determinación autónoma de la estructura de las inversiones, con independencia de la tasa de crecimiento de los bienes finales, siempre que ello sea necesario. Este principio apunta hacia una estructura de decisiones y un conjunto de políticas e incentivos que posibilite esa determinación autónoma. Una economía capitalista de “libre competencia” (liberalismo económico, *laissez faire*, “libre comercio”), no permite obtener ese resultado, por la sencilla razón de que fundamenta el equilibrio económico en el libre juego de empresas autónomas en los mercados y en las ventajas comparativas estáticas.

De esta manera, un principio alternativo de racionalidad no puede encomendar la función del equilibrio macroeconómico al libre juego de los mercados, ni siquiera en el caso de que esta función se realice entre empresas de propiedad estatal (el carácter jurídico de la propiedad de las empresas es, en este sentido, secundario). Tampoco puede prescindir del mercado ni de las relaciones mercantiles, pero debe impulsar una orientación y planificación global de la economía en función de esta otra racionalidad, ya sea entre empresas privadas, estatales, mixtas, de economía social o socializadas.

El elemento central de esta estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo, en su máximo nivel de abstracción, es la máxima concentración posible y factible de las inversiones tecnológicas en la esfera de la reproducción de los nuevos medios de producción —en los sectores en que cada

país tenga mayores posibilidades de éxito-, necesidad determinada por el corte tecnológico, anteriormente señalado, entre medios de producción tradicionales y medios de producción modernos

El punto de partida es contar con *estructuras de decisión* (Estado – sociedad civil) y *políticas de Estado* que permitan determinar en forma autónoma el circuito reproductor de las inversiones, y un principio de selección económica que superponga al criterio de rendimiento del capital individual, un criterio relativo al uso limitado de tecnologías modernas para fines no reproductivos (sectores de la industria tradicional –bienes de consumo y medios de producción). Sólo en este contexto puede promoverse una estrategia de reversión del subdesarrollo capitalista.

El caso del “país pequeño”.

Obviamente, la situación es hartó más difícil en el caso de que se intente realizar esta estrategia en espacios económicos pequeños. Si bien no es fácil cuantificar la distinción entre espacios económicos grandes y espacios económicos pequeños, aquí planteamos esta distinción en un sentido económico y tecnológico, como resultado de las condiciones de la división social del trabajo en el espacio económico mundial.

Una estrategia de desarrollo en espacios económicos pequeños no puede proporcionar el mismo grado de autonomía y soberanía nacional que en el caso del espacio económico grande. El país pequeño debe integrarse obligatoriamente en uno o varios espacios económicos mayores, lo cual impone condicionamientos externos inevitables. La estrategia de desarrollo no puede ser la misma que en el caso del espacio económico grande. No puede centrarse, exclusivamente, en la producción de los medios de reproducción –esto solamente es posible en el espacio económico grande–, sino que, junto con la reproducción de estos medios *en sectores seleccionados*, debe centrarse en el *comercio internacional de importaciones y exportaciones*, tanto de bienes como de servicios.

En estas condiciones, la opción más lógica es una política de integración en varios espacios económicos grandes a la vez; pero esto no es siempre posible, y el grado de tal posibilidad determina, en definitiva, el grado de dependencia que el país pequeño debe aceptar. Pueden existir diversos tipos de determinación externa que limitan esa posibilidad de integración. Por supuesto, existen impedimentos de tipo político, cuando un determinado país o región tiene el poder de rechazar, debido a razones políticas inmediatas, la integración de otro país en su espacio económico. Ello ocurre, por ejemplo, con el bloqueo económico hacia Cuba por parte de los Estados Unidos.

Pero hay también determinaciones externas adicionales producidas por razones técnicas y económicas. Si la estrategia de desarrollo debe basarse preponderantemente en un circuito de

exportaciones-importaciones, las condiciones tecnológicas y económicas de los demás países condicionan directamente la posibilidad de este circuito. Además, en un mundo de permanentes tensiones geopolíticas, hay dos áreas estratégicas para el desarrollo que no pueden supeditarse al principio general de concentración de las inversiones en el sector de medios de reproducción ni a los cálculos económicos (economicistas) del comercio de exportación-importación. Estas son, la *seguridad alimentaria* y la *política energética*. En ambos casos, la estrategia de desarrollo debe buscar la mayor independencia posible (factible), sin que ello implique renunciar a todo criterio económico de racionalidad formal (eficiencia, competitividad). Se trata de enfrentar una típica tensión entre independencia relativa y eficiencia económica que es consustancial a esta problemática.

Una estrategia como la propuesta, se traduce en un criterio de decisiones económicas que difiere fundamentalmente del criterio estrictamente capitalista, el cual se basa exclusivamente en la tasa de ganancia. En el capitalismo de “libre competencia”, una decisión económica es legítima si maximiza o por lo menos alcanza determinado nivel de ganancias. La estrategia propuesta no puede basarse predominantemente en un criterio de este tipo. Lo reemplaza más bien por un criterio difícilmente cuantificable, que no puede ser formulado como un simple criterio sintético cuantitativo, análogo a la tasa de ganancia en el capitalismo. Es un criterio de minimización del uso de equipos modernos en los sectores de bienes de consumo y bienes de inversión, y su maximización en el sector de medios de reproducción. La tasa de ganancia es secundaria en relación con este criterio fundamental, aunque también se la tiene que utilizar.

Si nuestro análisis es correcto, el punto cardinal de la inserción en la economía mundial debe de ser, la exportación de servicios de alto valor agregado y, en general, de aquellas actividades económicas intensivas en “capacidades humanas”, en conocimiento. Por ello, el esfuerzo de innovación debe centrarse en el desarrollo de aquellas tecnologías que apunten hacia una “subsunción del trabajo general”, pero en función del bien común, y no de una minoría. Una subsunción, no por el capital, sino por la sociedad en su conjunto, lo cual seguramente demanda, a su vez, un determinado “pacto social”.

Llegamos así a la siguiente conclusión: el eje articulador de la estrategia de reversión del subdesarrollo (posicionamiento hacia el desarrollo), ha de ser, la reforma del sistema educativo, la estrategia de formación y capacitación de los recursos humanos y el sistema de ciencia y tecnología. Si existe alguna posibilidad de revertir el subdesarrollo, ésta se encuentra en colocar el sistema educativo y la formación de las capacidades humanas en el centro de la estrategia. La educación no es simplemente “importante”, es “lo más importante”. Para que esto no se convierta en una frase vacía, es necesario que se asuma como el punto focal de una estrategia en la cual la creación,

adaptación, difusión y aplicación del conocimiento se articule con una estrategia de desarrollo social y productivo, última instancia de una política de recuperación del Estado Social de Derecho a partir de los derechos humanos.