



Problemas del Desarrollo. Revista

Latinoamericana de Economía

ISSN: 0301-7036

revprode@servidor.unam.mx

Universidad Nacional Autónoma de México

México

FIGUEROA, VÍCTOR M.

América Latina: el nuevo patrón de colonialismo industrial

Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 32, núm. 126, abril-julio, 2001,
pp. 9-33

Universidad Nacional Autónoma de México

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11820094002>

- ▶ 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: EL NUEVO PATRÓN DE COLONIALISMO INDUSTRIAL

VÍCTOR M. FIGUEROA*

RESUMEN

En este trabajo se ofrece una interpretación de los procesos que acontecen en la región, fundamentada en las proposiciones teóricas sobre subdesarrollo que hemos venido elaborando en el curso de muchos años. Asimismo, se intentan determinar las causas del fracaso de ciertas previsiones sobre el desarrollo que anticipaban las políticas liberales, y se busca dar cuenta de procesos que en apariencia desmienten algunos postulados de la crítica teórica sobre América Latina. Finalmente, se evalúan las posibilidades abiertas para aquellos países donde el agotamiento del actual patrón de colonialismo industrial se ha hecho ya evidente.

Palabras clave: *subdesarrollo, colonialismo, conocimiento, transnacionales.*

LATIN AMERICA: THE NEW PATTERN OF INDUSTRIAL COLONIALISM ABSTRACT

This article provides an interpretation of the processes underway in the region in relation to the theoretical proposals concerning underdevelopment that have been elaborated over many years. It also seeks to determine the causes of the failure of certain liberal forecasts regarding the development they anticipated, while attempting to describe the processes that apparently

* Investigador de la Unidad de Posgrado en Ciencia Política de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Correo electrónico: <vmfig@cantera,eduaz.mx>.

believe certain postulates of critical theory on Latin America. Finally, it evaluates the possibilities open to countries where the demise of the current pattern of industrial colonialism is already evident.

Key words: underdevelopment, colonialism, knowledge, transnational companies.

AMÉRIQUE LATINE: LE NOUVEAU MODÈLE
DE COLONIALISME INDUSTRIEL
RÉSUMÉ

L'article présente une interprétation des processus en cours dans la région dans le cadre des propositions théoriques sur le sous-développement que nous n'avons cessé d'élaborer au cours de nombreuses années. L'auteur tente également de déterminer les causes de l'échec de certaines prévisions libérales sur le développement attendu et cherche à rendre compte de processus démentant en apparence certains postulats de la critique théorique sur l'Amérique latine. Il évalue enfin les possibilités qui existent pour les pays où l'épuisement du modèle actuel de colonialisme industriel est devenu flagrant.

Mots-clés: sous-développement, colonialisme, connaissance, transnationales.

Cuatro o cinco lustros de experimentación neoliberal —con especificidades en cada país— no han producido grandes novedades en la manera de conducir el subdesarrollo latinoamericano. La forma del crecimiento vigente despliega originalidad sólo en cuanto que ha venido a confirmar de un modo muy particular la operación de las tendencias básicas que determinan el movimiento de la acumulación en la región. Por otra parte, el hecho de que estas tendencias aparezcan agravadas bajo el crecimiento exportador es resultado de la operación más libre, menos condicionada por mediaciones, de esas mismas tendencias.

En efecto, hemos argumentado con detalle en otro lugar¹ que el subdesarrollo capitalista es tal porque, a diferencia de los países desarrollados, no logró dar lugar a la división social del trabajo que lo separa en *inmediato*² y *general*

1 Víctor M. Figueroa S., *Reinterpretando el subdesarrollo. Trabajo general, clase y fuerza productiva en América Latina*, México, Siglo XXI editores-UAZ, 1986.

2 Trabajo *inmediato* es el que reproduce masivamente un producto para su consumo personal o productivo mediante el uso de medios de producción en cuyo diseño y construcción el trabajador no participó.

*o científico.*³ Este último es el que procesa el desarrollo de las fuerzas productivas por medio del impulso en el avance de la ciencia y de sus aplicaciones en la producción. A partir de que la región no organizó internamente el trabajo general en el grueso de los procesos productivos, y como la acumulación no puede tener lugar al margen del progreso material desde que se generaliza la productividad como medio para impulsar la producción, era necesario que América Latina organizara su crecimiento *importando el progreso de las fuerzas productivas*. El desarrollo de las fuerzas productivas está ubicado en el exterior, de modo que la industria en el país subdesarrollado es anexada a la producción en los países desarrollados. Esto es lo que llamamos colonialismo industrial.⁴ De ahí en adelante, la industria local sería incapaz de dar un paso con independencia de la industria del país desarrollado, aun en los períodos en que los países gozaron de alguna autonomía, como durante la gran crisis de los treinta y la segunda guerra en el siglo pasado. La consiguiente integración asimétrica con los países desarrollados es el rasgo prominente de la presencia de América Latina en el mercado mundial.

En la región, entonces, sólo puede haber *acumulación basada en las importaciones*, realidad que es ocultada por el hecho de que la producción para la exportación cumple un papel de primera importancia para el funcionamiento económico, puesto que para poder comprar es necesario vender, de modo que este sector aparece como el que permite la acumulación. En este contexto, la economía subdesarrollada abre espacio a dos *formas* posibles del crecimiento: la primera forma lógica e histórica es el crecimiento orientado al exterior, a través de ella surgió y se expandió el capitalismo en la región en un proceso que también determinó su carácter subdesarrollado. Esta forma del crecimiento pone escasa atención al mercado interno, el cual se expande como un efecto secundario de las exportaciones. La competencia internacional presiona a la economía a mejorar la productividad, por lo que los países trabajan relativamente con altas composiciones orgánicas del capital. La necesidad de operar con niveles competitivos de producción, a su vez, refuerza la importancia de la inversión extranjera en el funcionamiento económico.

3 “Es trabajo general todo trabajo científico, todo conocimiento, todo invento”, Karl Marx, *El capital*, t. III, vol. 6, México, Siglo XXI editores, 1981, p. 128.

4 La colonización industrial es un elemento del imperialismo, el más importante en lo que tiene que ver con estos dos tipos de organización capitalista. El imperialismo, sin embargo, incluye también, por un lado, determinadas relaciones entre los países desarrollados, y, por otro, abarca otros aspectos de la vida social, cultural y política que trascienden las relaciones económicas.

La segunda forma es el crecimiento orientado al mercado interno, donde la demanda interna es el objeto principal de la acumulación. La producción local tiende a ser protegida, dada la importancia que se le atribuye al empleo, y la competencia desde el exterior se relaja. Los avances en la productividad son más lentos, pero la inversión extranjera es siempre bien recibida, especialmente en el sector exportador. No está de más insistir en que en las condiciones de una acumulación basada en las importaciones, aun cuando la producción esté principalmente orientada al mercado interno, las exportaciones son cruciales para el funcionamiento económico. Esta forma del crecimiento surgió en América Latina tras la aparición de dos condiciones: *a) la existencia de un mercado interno que fue creado como resultado del avance del crecimiento orientado al exterior, y b) un relativo aislamiento de la región respecto de los países desarrollados*, el cual tuvo lugar en el contexto de la gran crisis de los años treinta y de la Segunda Guerra Mundial en el siglo recién pasado.

Cada una de estas formas del crecimiento contiene implicaciones sociales y políticas que no serán discutidas aquí, y configura un determinado *patrón de colonialismo industrial*. Este concepto es útil porque, a diferencia de la noción de la *forma del crecimiento*, está despojado de la opaca neutralidad que caracteriza a este último, y enfatiza las relaciones con el mundo desarrollado, por lo que permite una mejor comprensión del funcionamiento del imperialismo.

Un patrón de colonialismo industrial realiza de una manera determinada las tendencias básicas de la producción subdesarrollada. Aun cuando nuestro interés aquí es el actual patrón de colonialismo industrial, la referencia a algunas de estas tendencias resultará inevitable, e intentaremos también algunas comparaciones útiles con el crecimiento orientado al mercado interno. Pero primero que nada, abordaremos la cuestión de por qué el colonialismo industrial se reproduce, ya que ello contribuirá a la comprensión de las proposiciones aquí expuestas.

**LAS BARRERAS CONTRA EL ACCESO A LOS PRODUCTOS
DE PUNTA DEL TRABAJO GENERAL POR PARTE
DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS**

No importa cuán dinámica haya sido la actividad de los gobiernos latinoamericanos con vistas a conquistar una mejor posición en el mercado mundial, lo cierto es que los resultados son poco alentadores. A pesar de que las exportaciones de la región han crecido a un elevado ritmo de 8% anual durante los años noventa del siglo XX, su participación en las importaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) cayó de 5.30% en 1980 a

5.12% en 1996. Tomada como un todo, América Latina no ha mejorado, pues su competitividad internacional continúa siendo empujada hacia los márgenes del mercado mundial. La previsión neoliberal anticipaba, y continúa anticipando, otra cosa. El desplazamiento de los factores de la producción promovido por la libre operación de las fuerzas del mercado debía tender a traducirse en movimientos hacia la igualación de la situación de los diversos países. Los mejoramientos en la productividad inducidos por la competencia no debían encontrar obstáculos, puesto que el conocimiento en cualquiera de sus formas se encuentra libremente disponible, especialmente ahora que el acceso al mismo es facilitado por la revolución informática.

De acuerdo con este enfoque, no sería necesario impulsar el desarrollo del trabajo general; basta con que éste se encuentre organizado en algún lugar; el Estado también aquí puede ser dispensado de toda injerencia en la vida económica. El hecho de que la región no despliegue avances mayores en su capacidad competitiva indica, no obstante, que los postulados neoliberales no están funcionando como esperaban sus mentores. En realidad, existen no pocos obstáculos significativos que impiden que los países subdesarrollados puedan hacerse libremente del conocimiento y sus aplicaciones productivas. Estas barreras —que a continuación se destacan— hacen posible que la organización colonialista de la producción permanezca inalterada:

- Tal como se ha puesto de manifiesto de distintas formas, la tecnología incluye, por un lado, conocimiento genérico y, por otro, conocimiento tácito. Según Masaru Yoshitomi, el primero “[...] tiene las características de un bien público latente; es potencialmente comercializable y disponible al público. El otro es el componente tácito de la tecnología, incorporado en las habilidades colectivas y en las rutinas organizacionales de las firmas. Este segundo elemento es específico de las condiciones localizadas bajo las cuales la tecnología es creada y usada. Es en sí mismo no comercializable, independientemente de lo bien que funcionen los mercados. El componente tácito de la tecnología es la fuente esencial de las permanentes discrepancias en competitividad y competencia tecnológica que se observan entre países y firmas. Por lo tanto, a pesar de la difusión del conocimiento genérico, las diferencias tecnológicas entre países y firmas permanecen.”⁵

⁵ Masaru Yoshitomi, vicepresidente del Banco de Crédito de Largo Plazo del Instituto de Investigación de Japón, “New Challenges for the Current Technology Paradigm in Japan”, en OCDE, *Technology and Industrial Performance*, Francia, 1996, p. 58.

- El mismo autor sugiere que las empresas tienen un interés especial en retener, mientras sea posible, el control exclusivo sobre las nuevas tecnologías, ya que “[...] las innovaciones de punta traen un rápido crecimiento para una corporación particular”.⁶ En verdad, este último argumento no hace más que ratificar una vieja tesis: las innovaciones producen ganancias extraordinarias, cuya obtención los capitalistas buscarán prolongar al máximo. En el nivel del intercambio, el comercio intra-firma también es expresión del celo con que los capitalistas protegen sus conquistas tecnológicas, ya que los bienes involucrados en estas transacciones son preferentemente aquellos que incorporan conocimiento y talento específicos de las firmas.⁷
- Un producto lanzado por primera vez al mercado abre espacio a diseños alternativos por parte de los competidores, a la vez que la propuesta original se perfecciona. Una vez que se ha llegado a un diseño estable se procede a la innovación orientada a dar con los procesos más adecuados. Desde luego, la innovación de procesos no requiere que aparezca un nuevo producto para tomar lugar, ya que su objetivo, la reducción de costos, es más general. Varios factores deben ser señalados en relación con la creación de bienes y procesos. *Primero*, la innovación tomará lugar a partir de las empresas que han sido capaces de acumular un acervo de conocimientos y habilidades, cuya masa crece con el movimiento mismo del progreso. *Segundo*, participarán en la competencia por imponer una propuesta determinada sólo aquellas empresas que cuentan con dichos recursos. *Tercero*, el producto ingresará primero en aquellos mercados de ingresos más elevados, es decir, en los países desarrollados. *Cuarto*, lo mismo ocurre con la diferenciación del producto, ya que como ha señalado Gustavo Burachik, “[...] la capacidad de imitación-innovación se encuentra asociada con la experiencia productiva y con los esfuerzos de aprendizaje deliberados acumulados por las firmas mediante su historia productiva, lo que hace que la entrada innovativa sea relativamente difícil”.⁸ *Quinto*, se comprende de suyo, que la propia diversificación del producto tenderá a concentrarse en los países desarrollados, al igual que las ventajas vinculadas a las ganancias extraordinarias. También la CEPAL ha podido constatar que:

6 *Ibid.*, p. 59.

7 OCDE, *op. cit.*

8 Gustavo Burachik, “Cambio tecnológico y dinámica industrial en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 71, Santiago de Chile, Naciones Unidas, agosto de 2000.

[...] las ventajas comparativas se instalan en el país que hace la innovación durante el lapso en que el usufructo de ésta constituye un poder monopólico para el innovador, gracias a la influencia que ejerce en las características del producto y en sus costos de elaboración; posteriormente, cuando la variable tecnológica ha perdido su significación se trasladan al país rico en factores o en cualidades determinantes para la elaboración de ese rubro.⁹

- No es raro, entonces, que los gobiernos de los países desarrollados muestren interés por el desarrollo de su base tecnológica nacional. En Estados Unidos este interés se ha expresado de esta manera: “Los resultados de la investigación sugieren que Estados Unidos tiene un claro interés en el éxito de las firmas basadas en EUA, tanto en el mercado interno como en el exterior, en proporción al compromiso que tales firmas hagan para mantener una base nacional tecnológica. En el grado en que las compañías extranjeras también contribuyan al desarrollo tecnológico de Estados Unidos, los EUA también tendrán un interés directo en su éxito”.¹⁰ Este interés no sólo es económico, sino también político y cultural. En realidad la política estadounidense en materia de tecnología continúa fundándose en el postulado de Vannevar Bush, expuesto en su famoso *Informe al Presidente* en 1945. Allí se decía: “Los Estados Unidos de América deben mantener y mejorar su posición de primacía en ciencia y tecnología con vistas a impulsar el entendimiento humano del universo y todo lo que contiene, y mejorar la vida, la salud, y la libertad de todos los pueblos”.¹¹ Aquí ya se refleja una clara conciencia sobre la relación existente entre la primacía científica y tecnológica y la hegemonía económica, política y cultural en el mundo.
- La tecnología, olvidando por el momento las excepciones a esta ruta general, tiende entonces a desplazarse a los países subdesarrollados una vez que su uso se ha generalizado. Una vez allí será objeto de modificaciones orientadas a la adaptación, o incluso puede sufrir innovaciones inducidas por el afán de desplazar competidores que comparten el uso de la misma tecnología o de una similar. Jorge Katz ha enfatizado que: “Estas actividades dieron origen a una corriente incremental de conocimiento altamente asimétrica

9 CEPAL, *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 63, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1990, p. 21.

10 Office of Technology Assessment, *Multinationals and the US Technology Base*, Congress of the United States, citado en John Saxe-Fernández, “Globalización e imperialismo”, en John Saxe-Fernández (coordinador), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, IIEC-DGAPA-UNAM/Plaza y Janés, 1999, pp. 31-32.

11 Véase Committee on Science, *Towards a New National Science Policy*, US House of Representatives, septiembre de 1998.

y específica por empresa, por ejemplo, a un proceso de aprendizaje para solucionar cuellos de botella y problemas localizados de producción, así como al aumento de la tasa de utilización de partes y componentes de producción local o a la adaptación al medio local de procesos traídos de países de industria más madura.”¹² Se trata, pues, de trabajo necesario para la complementación de un núcleo de conocimiento básico generado en el exterior. En general, el esfuerzo regional no aborda la apropiación de los principios que subyacen a las innovaciones tecnológicas, por donde la capacidad local tiende a comprimirse en las habilidades para hacer el mejor uso del paquete importado.

- Otra barrera económica que surge desde el propio subdesarrollo para la entrada de tecnología de punta en proceso, está vinculada al bajo valor de la fuerza de trabajo. La introducción de nuevos medios de producción al proceso laboral requiere que el valor de los mismos sea menor que el de la fuerza de trabajo que desplazan. De otra manera, el costo individual del producto no disminuirá y la tasa de ganancia caerá. Se puede apreciar que esta ley es válida para capitales *en funcionamiento*, y debe figurar de manera destacada en la explicación del comportamiento de muchas empresas que buscaron responder a la apertura comercial mediante aumentos en la productividad que no descansaban en la incorporación de nuevos medios de producción. Para la CEPAL se trata en realidad del grueso de la industria que logró mantenerse en pie, tras el *ajuste estructural*, nombre con el cual se designa la reorientación del crecimiento. Afirma, en efecto:

Sin embargo, en la mayoría de los sectores industriales este mejoramiento de la productividad laboral se logró sin grandes inversiones nuevas y con una caída de la ocupación. En gran parte parece tratarse de cambios tecnológicos relacionados con la organización y de carácter ‘desincorporado’, es decir, no directamente vinculados a la incorporación de nuevos bienes de capital, aunque su introducción implique inversiones complementarias.¹³

Esta evolución pudo observarse incluso en las industrias controladas por el capital extranjero.

12 Jorge Katz, “Aprendizaje tecnológico ayer y hoy”, en *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, Santiago de Chile, Naciones Unidas, octubre de 1998, p. 65.

13 CEPAL, *América Latina y el Caribe, 1980-1995. 15 años de desempeño económico*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1996, p. 101.

En efecto, pese a que las transnacionales gozan de ventajas importantes respecto a las empresas nacionales para reestructurarse —acceso a los mercados internacionales, mayor financiamiento y tecnologías modernas— sus esfuerzos para adquirir competitividad han sido limitados tanto por las restricciones que impone su actual planta instalada, como por la estrategia corporativa de globalización. En efecto, actualmente han centrado el grueso de sus esfuerzos en reducir sus costos variables, racionalizar su producción e introducir tecnologías “blandas”, sin comprometer mayores inversiones para renovar y modernizar sus equipos.¹⁴

La *estrategia corporativa de globalización*, en realidad, poco puede hacer para explicar este fenómeno, el cual puede apreciarse igualmente en las industrias nacionales. En ambos casos ha sido la búsqueda de utilidades lo que ha determinado la *estrategia* de adaptación al esquema de crecimiento exportador. Puede percibirse que este método, por el cual el subdesarrollo latinoamericano incorpora los logros del progreso de la producción, reduce las necesidades de calificación de la fuerza de trabajo y de desarrollo de talento local, es decir, *descalifica* al trabajo local desde el punto de vista del manejo de los medios de punta.

- Las barreras descritas hasta ahora se refieren principalmente al acceso a las innovaciones que constantemente tienen lugar en los países desarrollados. Por la misma razón, debieran representar también motivaciones para impulsar en la región la organización del trabajo general y avanzar hacia la construcción de capacidad local para crear progreso. Dos tipos de obstáculos ideológicos se oponen a un proyecto semejante. Por un lado, las nociones del empresario local sostienen que la tecnología extranjera es mejor por definición, ya que importarla es económicamente más conveniente, además de que no se cuenta con capacidad para situarse en niveles competitivos,¹⁵ y que, finalmente, su responsabilidad consiste en el éxito de su empresa, con lo cual hace su contribución a la sociedad.¹⁶ Estas nociones y esta definición *smithiana* de la responsabilidad social del empresario, muestran a este sujeto social desprovisto de interés por la nación, y a los proyectos nacionalistas de superación capitalista del subdesarrollo, desprovistos de sujeto social.

14 CEPAL, *Desafío y potencial para los años noventa*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1994, p. 36.

15 Jorge Sabato, “Desarrollo tecnológico en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 10, Santiago de Chile, Naciones Unidas, abril de 1980, p. 97.

16 Enzo Faletto, “Imágenes sociales de la transformación tecnológica”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 45, Santiago de Chile, Naciones Unidas, diciembre de 1991, p. 11.

Por otro lado, si la ideología del empresario local es adecuada a la reproducción del subdesarrollo, no lo es menos la ideología neoliberal. Ésta, con su fe en el mercado, impide que el Estado se involucre en una activa gestión originaria del desarrollo, lo cual supone la presencia de un Estado conductor y motivador, capaz de imponer a la economía fines muy precisos que articulen su movimiento. La ideología económica actualmente dominante no sólo no facilita la superación del subdesarrollo, sino que, por el contrario, la obstaculiza. Al igual que la manera de pensar del empresario local, el neoliberalismo es perfectamente adecuado a la reproducción y *profundización* del colonialismo industrial y del imperialismo.

Por lo tanto, no cabría esperar de las economías latinoamericanas un comportamiento que diera satisfacción a las expectativas liberales. Esencialmente, su situación es la misma que la que prevalecía antes de poner en marcha el actual esquema de apertura económica. Las *causas estructurales* que explican los bajos niveles medios de productividad con que opera la región y que, por lo tanto, determinan los niveles de competitividad, han permanecido incólumes. Sin embargo, y sin perjuicio de lo anterior, el actual patrón de colonialismo industrial está sugiriendo una trayectoria por la cual, *dentro del subdesarrollo*, es posible que los países mejoren su posición competitiva en el mercado mundial. Es decir, están apareciendo causas históricas que parecen sobreponerse a la situación estructural, pero cuya posibilidad está inscrita en esta última. Por lo pronto, veremos el comportamiento general de la región con base en unas cuantas variables relevantes.

LOS DESEQUILIBRIOS SE AGRAVAN

De la diferente organización interna de los países desarrollados y subdesarrollados, y como primera manifestación del colonialismo industrial, se deriva entre ellos un *intercambio estructuralmente desigual*. Los segundos obtienen de los primeros productos del trabajo general, aparte de productos del trabajo inmediato, mientras que los primeros prácticamente sólo obtienen de los países subdesarrollados productos del trabajo inmediato. El resultado directo de este intercambio desigual es una crónica *tendencia al déficit en el balance comercial*, tendencia que tiende a agravarse en la medida en que la producción industrial se expande y se diversifica, puesto que crece con ello la necesidad de medios de producción y de consumo requeridos por los países desarrollados.

Durante el auge del crecimiento orientado al mercado interno, en los años sesenta del siglo XX, esta tendencia era perceptible, pero no llegó a manifestarse como déficit en el balance comercial para la región en su conjunto,

aunque sí en la cuenta corriente, lo que es una expresión del nivel de expansión industrial alcanzado entonces. Las exportaciones pasaron de representar 11% del PIB en 1960-1961, a 10% en 1970-1971. Por su parte, los correspondientes porcentajes para las importaciones, que crecían ligeramente más rápido, fueron 10.5% y 9.7%, respectivamente. En la actualidad, y en condiciones de crecimiento exportador ya consolidado, la situación es completamente distinta. Las exportaciones representan 18.9% del PIB en 1997-1999, mientras que las importaciones llegan a 20.9% en ese mismo periodo. Esto es expresión del hecho de que el crecimiento exportador *agrava la necesidad de las importaciones*, lo cual trae consigo un funcionamiento económico altamente volátil. El ciclo comercial en los noventa ha transitado por un par de años de excedente comercial en descenso, que luego deviene en déficit en ascenso. El déficit comienza a acumularse con el crecimiento hasta que se hace insostenible y debe ser corregido mediante una desaceleración o mediante una recesión. El equilibrio comercial consiguiente abre el espacio para una nueva fase de crecimiento, el cual trae consigo renovadas tensiones.

Los acontecimientos en el exterior desarrollado rara vez pasan sin dejar una huella en el funcionamiento de la región. En condiciones de crecimiento exportador, y dada la cercanía actual de las economías, sólo se puede esperar que la economía sea ahora mucho más sensible que antes a esos acontecimientos. La crisis asiática de 1997-1998 ciertamente se hizo sentir en América Latina.¹⁷ Lo que interesa señalar, sin embargo, es que actualmente se ha llegado a un punto en que las desaceleraciones y las recesiones en la región *no requieren de actos negativos externos para tener lugar*, incluso ni siquiera esperar la operación de tendencias propias de la producción capitalista en general, como la caída de la tasa de ganancia. Tal es el caso, por ejemplo, de la recesión de 1995, que siguió a la acumulación de desequilibrios en el balance comercial durante los años previos de crecimiento. Éste es, pues, otro rasgo del patrón actual de colonialismo.

De la tendencia al déficit en el balance comercial se deriva una *fuerte necesidad de recursos externos para financiar el crecimiento*. La inversión extranjera directa viene en parte a satisfacer esta necesidad; la predisposición a la apertura de fronteras al capital extranjero está, pues, enraizada en la organización subdesarrollada de la producción, y aparece también como un flujo que compensa parcialmente los desplazamientos de capital productivo hacia los paí-

17 Véase CEPAL, *Impacto de la crisis asiática en América Latina*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1998.

ses desarrollados, ya que cada compra —orientada a la producción local— de los productos del trabajo general, implica un *desplazamiento de inversión* que, con base en los recursos del país subdesarrollado, permite impulsar la producción y el empleo en el país desarrollado.¹⁸ Éste es otro aspecto del colonialismo industrial, que contribuye con una parte del mayor crecimiento en el país desarrollado gracias a la succión de valor que realiza en los países subdesarrollados. Parte del potencial de crecimiento de estos últimos es desplazado hacia los primeros.¹⁹ La inversión extranjera en las economías subdesarrolladas se presenta en principio como un movimiento compensatorio de estas transferencias; las remesas por concepto de utilidades pronto dejan al descubierto la asimetría de estas relaciones.

El crecimiento exportador *agudiza la necesidad de inversión extranjera directa* (IED), es decir, el patrón actual de colonialismo agrava la dependencia en el capital extranjero. En condiciones de apertura se debe irradiar competitividad, y ello demanda la intervención de la capacidad tecnológica controlada por las grandes empresas transnacionales (ETN), así como facilidades para el acceso a los mercados. Por eso los estados, en sus esfuerzos por atraer recursos externos, se ven envueltos en una verdadera competencia por crear las condiciones más favorables, en una carrera que incluye baja fiscalidad, creación de parques industriales, garantías a la inversión, tranquilidad social, etc. Así, por la acción de las *fuerzas del mercado*, el gran capital transnacional puede ver que en todas partes se levantan paraísos para su instalación. El trato a la inversión externa es, pues, completamente distinto al que se le concedió durante el período precedente. Bajo el patrón anterior, el capital extranjero ingresaba principalmente por medio de fusiones con el capital local, y su orientación dominante era la expansión del mercado doméstico. Operaba, además, fuertemente protegido de la competencia externa, y en aquellas ramas que un Estado que compartía ciertas nociónes sobre el interés estratégico de las naciones en el ámbito económico, le permitía.

El capital extranjero ha penetrado masiva y libremente en la región. Los ingresos netos de la inversión extranjera directa crecieron de un promedio anual de 18 mil millones de dólares (mdd) entre 1990 y 1994, a uno de 64 mil

18 De ahí se deriva otra característica del subdesarrollo que no discutiremos aquí: la producción de una sobre población ampliada en la región, debido a que la acumulación en el subdesarrollo, al desplazar al exterior una parte de su capacidad para proveer empleo capitalista, refuerza internamente los mecanismos que coadyuvan en la creación de una población excedente.

19 En el país desarrollado se consume productivamente menos de lo que se produce; en el subdesarrollado se produce menos de lo que se consume productivamente. Victor Figueroa, *Reinterpretando, op. cit.*

mdd entre 1995 y 1999. En el año 2000 alcanzaron una cifra estimada de 74 mil mdd.²⁰ La IED representaba en 1980 un 2% de la formación bruta de capital fijo; en 1999 representó un 14%. Una vez que la penetración del capital extranjero —mediante las privatizaciones— alcanzó su punto más alto, las fusiones y adquisiciones de empresas privadas tomaron su lugar. A la penetración en la manufactura le ha seguido en intensidad la penetración en el sector bancario, de electricidad y de telecomunicaciones.

En este proceso las ETN han venido desplazando rápidamente a los capitales locales. Entre las 500 empresas más grandes de la región, en 1998-1999 las extranjeras ya son responsables del 43.7% de las ventas, contra un 27.4% en 1990-1992. Las empresas privadas nacionales redujeron su cuota de un 39.4% a un 37.2% en ese periodo, en tanto que las estatales disminuyeron la suya de un 33.2% a un 19.1%. Mientras más grandes son las empresas consideradas, mayor es la importancia del capital extranjero. Así, por ejemplo, la participación de las ETN en las ventas de las 200 mayores empresas subió de 30.6% en 1995 a 44.8% en 1998. Las ventas de sus filiales al exterior han crecido a un ritmo mayor que las exportaciones.

El esquema neoliberal de apertura y crecimiento exportador se revela, de este modo, como un proyecto del gran capital transnacional privado. No sólo en relación con el hecho de que es ese capital el que está en mejores condiciones para impulsar las ventas al exterior, sino también porque, en sentido más amplio, es el que puede enfrentar la competencia con mayores ventajas. Esto último significa que también la explotación de los mercados internos tiende a ser dejada en sus manos, ya que el librecambio obliga a la adopción de métodos productivos crecientemente más complejos.²¹ *Ganar capacidad competitiva* es la divisa de los estados una vez que el gran capital logró imponer su esquema de libre mercado. El gran capital privado no puede sino aplaudir que el Estado haga suya esa consigna, en particular cuando éste se ha negado a sí mismo facultades competitivas.

20 Según datos de la CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2000*, LG/G.2125-P/E.

21 “Las ventajas competitivas dependen en gran medida de servicios intensivos en calidad, diseño e incorporación de conocimiento y tecnología. Tras un producto que se transa en el mercado internacional se encuentra una cadena de actividades, algunas de alto valor agregado —investigación, diseño, ingeniería de manufactura, fabricación compleja, gestión y estrategia de comercialización— y otras de menos valor, tales como el almacenaje, ensamblado de baja especialización, recursos naturales no elaborados”. CEPAL, *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1995, p. 41.

La tendencia al endeudamiento es ahora más acentuada, debido al agravamiento del intercambio estructuralmente desigual. Durante los años sesenta del siglo XX, los países no exportadores de petróleo tenían una deuda desembolsada que crecía en importancia, pero que no alcanzaba el 100% del valor de las exportaciones, nivel al cual se llegaría en los setenta.²² En los noventa, sólo en 1997 la deuda cayó ligeramente debajo del 200% del valor de las exportaciones. Naturalmente, lo mismo ocurre con las remesas de utilidades e intereses que entre 1960 y 1969 aumentaron su peso relativo en las exportaciones de 13 a 15%; en los noventa, alcanzaron 26.1%, y de 1991 a 1999 oscilaron en alrededor de 23%,²³ en un contexto donde las exportaciones representan proporciones mucho más elevadas del PIB. Entonces, las *transferencias de valor por estos medios se han estabilizado en un nivel superior*, lo cual es otro rasgo del actual patrón de colonialismo industrial.

Interesa llamar la atención sobre un punto implícito en todo lo anterior respecto del ritmo de crecimiento económico. El fondo de importaciones durante la década pasada se distribuyó como sigue: los bienes intermedios redujeron su participación de 59% en 1990 a 51% en 1998; los bienes de capital aumentaron la suya de 23% a 27%, y los bienes de consumo también incrementaron su peso relativo de 14% a 17%. Durante el crecimiento orientado al mercado interno, tanto bienes intermedios como bienes de capital aumentaron su participación: los primeros de 31% a 41%, y los segundos de 31% a 34%, entre 1948 y 1970. Los bienes de consumo en cambio redujeron la suya de 23% a 15% en ese periodo.²⁴ Este esquema ya revelaba una creciente dependencia en bienes intermedios de complejidad tecnológica creciente, por lo que la única sustitución de importaciones que tuvo lugar fue la de los bienes de consumo personal. Ahora las cosas han empeorado, ya que la dependencia en el área de los bienes de consumo se ha extendido. Ello es expresión del hecho de que la industrialización que espontáneamente tiende a surgir con orientación al mercado interno es sistemáticamente contenida por la vía de las desaceleraciones o recesiones, u otros medios, en tanto *mecanismos contrarrestantes de la tendencia al déficit comercial*. Si esta tendencia se ha agudizado, ocurre lo mismo con el recurso a esos mecanismos. La contención del crecimiento orientado al mercado

22 Véase Carlos Massad y Roberto Zahler, “Dos estudios sobre endeudamiento externo”, *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1977.

23 Según datos de la CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, febrero de 2000.

24 Valeriano García, “La demanda de bienes de importación”, *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, junio de 1979, p. 4.

interno debe traducirse en una contención del crecimiento en general, por lo que no resulta raro que el producto interno bruto de la región haya crecido escasamente un 3.2% anual, mientras las exportaciones lo hicieron a un 8%. Entre 1950 y 1969, América Latina creció a razón de 5.2% anual.²⁵ Se puede postular entonces que, en general, el esquema *tiende a producir bajas tasas de crecimiento*, independientemente de la evolución de las exportaciones. En otras palabras, parte del impacto de las exportaciones sobre el crecimiento es anulado por los desequilibrios que el esquema genera en el nivel del balance de bienes.

LA DIFERENCIACIÓN REGIONAL

Los datos agregados en el nivel de la región dan cuenta de tendencias generales, pero poco nos dicen de las formas concretas en que éstas se realizan en los diferentes países. Un nivel de agregación menor debe permitir enriquecer la reflexión sobre la América Latina actual, así como proporcionar una visión más adecuada de la misma.

Desde el punto de vista de las nuevas realidades productivas en los países grandes y medianos de la región se puede separar a México (y la Cuenca del Caribe), por un lado, y los países sudamericanos, por otro. México muestra una evolución mucho más dinámica que el resto de los países de la Asociación Latinoamericana para el Desarrollo y la Integración (ALADI), la cual, en realidad, es expresión de una modalidad específica del actual patrón de colonialismo industrial. Algunos datos bastarán para dar cuenta de ello.

- México ha aumentado su participación en las compras de la OCDE, de 1.26% en 1980 a 2.27% en 1996. Sólo Chile en Sudamérica aumentó su participación en el mismo periodo, de 0.23% a 0.28%. A diferencia de Chile, México aparece incorporado en las corrientes más dinámicas del comercio mundial, especialmente por medio de la industria automotriz y la electrónica (computadoras, otra maquinaria eléctrica y equipos electrónicos). También destacan sus ventas en la industria de confecciones. En la actualidad el 90% de sus exportaciones corresponden a la producción manufacturera. En el sur en cambio, el peso relativo de las exportaciones de bienes primarios no se ha reducido, ni ha habido avances significativos en la exportación de productos no basados en recursos naturales.

25 ECLA, *Economic Survey of Latin America 1971*, Nueva York, United Nations, 1973, p. 16.

- Ha incrementado su participación en las importaciones estadounidenses del 6.61% en 1992 al 11.25% en 2000. En contraste, la participación de América del Sur se redujo de 4.47% a 4.07%. Las importaciones estadounidenses desde México crecieron a una tasa de 17.2% entre 1992 y 1999; las compras a Sudamérica lo hicieron a razón de 7.1%. Cabe señalar que en 1999 México concentró en Estados Unidos 88% de sus ventas externas y 74% de sus importaciones. Ha logrado mantener por varios años un excedente comercial con dicho país.
- México aparece como el principal exportador de América Latina, con el 44% de las ventas totales en 1999, contra un 27% de las ventas de la región en 1990. De las exportaciones de la ALADI a la OCDE en 1996, México aportaba ya el 71.5%, contra un 38% en 1980.

Este país aparece, pues, como uno que está llevando a cabo una verdadera revolución en sus condiciones de competitividad, a diferencia del resto de los países grandes y medianos de la región. Sin embargo, si bien su comportamiento difiere de los demás países, no es en realidad ajeno al subdesarrollo, y por el contrario, no puede ser explicado al margen de la teoría de este último. Los siguientes fenómenos dan cuenta de la situación del país.

- México ha sido un destino preferido de la IED en América Latina, después de Brasil. En particular durante los años 1999 y 2000 su posición como receptor de flujos de capital se ha fortalecido, pasando de 11 786 millones de dólares a 12 950, a pesar de que la IED para la región cayó de 93 521 mdd a 74 191.²⁶
- Grandes ETN han llevado a cabo ambiciosos programas de reestructuración productiva en sus filiales de México, así como creación de activos. Una masiva transferencia de tecnología, ligada a ventajas de localización y de fuerza de trabajo barata, ha permitido que las empresas obtengan importantes ventajas competitivas. Este aspecto debe ser destacado: no se ha seguido la lógica del capital en funcionamiento que encuentra dificultades para introducir progreso tecnológico debido al bajo valor de la fuerza de trabajo en la región. Esta racionalidad opera cuando las decisiones son tomadas a partir del medio ambiente económico, sobre todo en términos de productividad, que es propio del país subdesarrollado. Pero si la decisión se toma con arreglo a las *condiciones que prevalecen en el país desarrollado*, las cosas cambian. Sobre la base de una misma productividad laboral, medida en términos de

26 Las cifras sobre IED son tomadas de la CEPAL, en particular los informes de 1999 y 2000 sobre *Inversión extranjera en América Latina y el Caribe*.

piezas de producto por hombre empleado, los costos disminuyen porque disminuye el valor de la masa de fuerza de trabajo empleada. La cuota de ganancia obtenida en estas condiciones debe ser mayor que la cuota que resulta de la producción con una fuerza de trabajo más cara, si los costos de transporte no son iguales o mayores a la diferencia en salarios. Pero esto supone también que las condiciones del mercado deben modificarse, o sea, que si el cálculo se hace desde las condiciones del país desarrollado, éstas deben incluir al mercado. El mercado subdesarrollado es normalmente pequeño y su capacidad de demanda es mucho menor, por lo que no resulta adecuado para las grandes inversiones.

- Lo que las ETN buscaban en México eran ventajas competitivas para *reconquistar las posiciones que perdieron en el seno del propio mercado estadounidense* a partir de la muy deficiente gestión estatal del desarrollo, impulsada por el gobierno estadounidense desde la gestión neoliberal de Ronald Reagan.²⁷ George Bush, quien sin modificar el esquema neoliberal quiso moderar sus efectos negativos para la empresa privada de su país con su *Iniciativa de las Américas*,²⁸ ya había buscado crear las condiciones que ofrecieran en América Latina un nuevo trato a la inversión extranjera, por lo que los acuerdos de producción compartida y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) vendrían a mostrarse muy adecuados a estos propósitos. De hecho, Estados Unidos no estaba en condiciones de sostener su apoyo al multilateralismo del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en la medida en que las tendencias en ese terreno apuntaban a una reducción arancelaria que hubiera empeorado aún más las posiciones de su industria y de su agricultura. El TLCAN, que sigue inmediatamente al acuerdo firmado con Canadá —el Free Trade Agreement (FTA)— y que al igual que este último implicaba la adopción de un nuevo proteccionismo en nombre del librecambio, por el contrario, proporcionaría los medios adecuados para la recuperación de la industria estadounidense y la reconquista de

27 He discutido este problema en mi trabajo “El librecambio y la gestión estatal de la crisis en Estados Unidos”, *Vínculo Jurídico*, núm. 11-12, julio-diciembre de 1992, y núm. 13, enero-marzo de 1993, Zacatecas, México.

28 “Una reforma de las leyes sobre inversiones es esencial para facilitar el establecimiento de nuevas empresas y para hacer posible que los inversionistas internacionales participen y obtengan utilidades en los mercados latinoamericanos”. También Bush postulaba entrar en acuerdos de libre comercio “especialmente con grupos de países que se han asociado para el propósito de la liberalización comercial”, y desde su posición imperial formula un esquema de penalizaciones y premios para estimular la adopción de sus políticas. Véase George Bush, “La iniciativa de las Américas”, según texto publicado por *El Cotidiano*, núm. 41, México, mayo-junio de 1991.

posiciones mercantiles. Lo anterior implica que la forma que ha adoptado el nuevo patrón de colonialismo industrial en México obedece directamente a los *intereses de la gran empresa estadounidense en relación con la competencia en el interior de su propio mercado nacional*. Por lo mismo, la inversión de la empresa estadounidense, con el objetivo de vender en su país, aparece como la anexión de una franja del territorio mexicano (no necesariamente sólo la franja fronteriza) a su propio mercado interno, mientras que realidades como los bajos salarios y otras ventajas justifican plenamente el trato de países distintos.

- La estrategia ha dado resultados. La industria automotriz —donde destacan filiales de empresas como General Motors, Ford, Daimler Chrysler, Volkswagen y Nissan automotriz—, que en la producción de partes viene diversificándose a pesar de los proyectos iniciales de especialización, cuadruplicó su producción en los años noventa, desplazó de su posición en el mercado estadounidense a los productos alemanes y contribuyó a debilitar el crecimiento de los japoneses, que fueron desplazados por la industria instalada en Canadá.²⁹ En cuanto a los productos electrónicos, en 1997 Japón fue también desplazado del primer lugar como proveedor por la industria ubicada en México, así como lo fue China de su primer lugar en la venta de productos de la industria de la confección, de la misma manera que este país anteriormente había relegado a Hong Kong de la posición de proveedor mayor. México, pues, ha sido usado para los efectos de la competencia entre las grandes empresas trasnacionales en torno al mercado interno estadounidense.
- Que la estrategia exportadora que se ensaya en México no corresponde a los intereses de la economía de este país, puede apreciarse también desde el punto de vista de la división del trabajo que las grandes empresas han definido en su interior. Las actividades más complejas, donde la creación de valor es más intensa, son realizadas en el país de origen de la tecnología, mientras se promueven en el país subdesarrollado actividades intensivas en mano de obra que, en general, requieren menor calificación, lo cual otorga en sí una ventaja competitiva que da sentido al esquema de división del trabajo. Habrá que señalar además que se trata de una división inducida por el entorno tecnológico, el cual en el país subdesarrollado no ofrece mayo-

29 La presencia de empresas no estadounidenses no debe verse como una posibilidad de cuestionamiento de la supremacía económica de ese país en México, puesto que el TLCAN contiene reglas de origen precisas, diseñadas para mantener a las empresas de otros países en una posición subordinada en lo que se refiere al comercio entre los países miembros del acuerdo. Dicho de paso, este acuerdo ha profundizado la unilateralidad de la dependencia mexicana en Estados Unidos.

res condiciones para el trabajo complejo. Por eso esta forma de trabajo de la ETN no es una característica específica del actual patrón de colonialismo industrial y puede encontrarse igualmente durante el periodo de la producción para el mercado interno.³⁰ Pero ahora la situación se ha agravado, por cuanto se trata de *competir en un mercado altamente exigente*, con productos de mucho mayor sofisticación tecnológica. Y si ello es así en general respecto del actual colonialismo industrial, con mayor razón lo es en el caso de la modalidad mexicana. En la industria automotriz, por ejemplo, México debió reducir sus exigencias relativas al contenido nacional de 60% a 30% en los modelos de exportación, naturalmente para beneficio de la gran empresa estadounidense. La *renuncia al impulso de la industria local de componentes es parte del costo por ganar competitividad*. La maquiladora, mediante la cual se han dinamizado significativamente las exportaciones,³¹ opera de tal manera que los insumos mexicanos no constituyen más del 3% del total.

- La evolución de la balanza comercial mexicana es, en buena medida, expresión de esta nueva situación. Héctor Vásquez Tercero, en su estudio sobre el movimiento internacional de divisas a partir del comercio mexicano, obtuvo las siguientes conclusiones: *primero*, las importaciones asociadas a las exportaciones han venido creciendo, ya que representaban en 1993 el 40.5% del total, y para 1999 habían alcanzado el 59.8%. Es decir, el dinamismo exportador está altamente asociado a las importaciones manejadas por las propias ETN, con el consiguiente desplazamiento de potenciales proveedores mexicanos; y *segundo*, por consiguiente, el valor agregado nacional de los productos de exportación ha caído. En el caso de la manufactura no maquiladora se redujo drásticamente de 84.7% en 1985, a 52.8% en 1999. En el caso de la manufactura maquiladora, ese valor de por sí bajo, cayó de 24.9% a 20.9% en el mismo periodo,³² de lo cual se derivan dos proposiciones dignas de destacar: por un lado, se percibe que el colonialismo actual en México despliega mucho menor capacidad, débil ya en la concepción básica del patrón,

30 La CEPAL comentaba en 1971: "Hasta cierto punto, el resultado es un proceso de sustitución invertido en el cual los componentes nacionales son reemplazados por componentes extranjeros. Los plásticos y las fibras sintéticas son sólo algunos de los muchos ejemplos de este tipo de sustitución de insumos". *Economic Survey...1971, op. cit.*, p. 26.

31 De la industria maquiladora instalada en México salió, en 1999, el 47% de las exportaciones que las estadísticas atribuyen a este país. Se puede apreciar la importancia que se le ha asignado a este método de producción industrial, si recordamos que en 1988 las maquiladoras eran responsables del 33% de las exportaciones.

32 Héctor Vázquez Tercero, "Medición del flujo de divisas de la balanza comercial de México", en *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 10, México, octubre de 2000.

para estimular el crecimiento económico. Las exportaciones mexicanas han crecido *mucho más rápidamente* que las del resto de la región, a una tasa extraordinaria de casi 20% anual durante los años noventa (contra un 8% general), pero el producto interno bruto del país (3.1% anual) *no llegó a igualar* el promedio para América Latina (3.2% anual). Por otro lado, el hecho de que se trabaje con el método de la producción compartida tiene no sólo implicancias económicas, en cuanto promueve la producción para la exportación, sino también de orden político: el país ha reducido su capacidad de manejo de las variables ligadas al balance comercial, como ocurre, por ejemplo, en relación con la capacidad del Estado para reducir las importaciones en los recurrentes períodos de déficit comercial.

En fin, la modalidad mexicana del actual patrón de colonialismo industrial está muy lejos de trazar una ruta digna de ser imitada. Implica poner a los países al servicio de las pugnas entre grandes empresas sobre el control de grandes mercados. Ninguna modificación sustancial de la realidad económica local es introducida en beneficio de la propia economía y de la sociedad. Por el contrario, incluso el Estado se ha visto forzado a hacer concesiones adicionales de soberanía. La noción de que “México ha ganado en competitividad”, o expresiones como los “logros de la industria automotriz mexicana”, son apenas eufemismos para ocultar la precariedad que caracteriza a la inserción internacional del país. Y, sin embargo, el ambiente político del presente, que respalda la imagen de un país en vías de acceder al Primer Mundo, favorece la profundización de esta modalidad. En el sur, en cambio, las señales de agotamiento de su propia modalidad, no las del esquema básico, están siendo claramente percibidas, lo que ha abierto algunas posibilidades de modificación de la actual geopolítica en la región.

CONCLUSIONES

Dos hechos han de ser destacados. *En primer lugar*, el sur de la región, a diferencia de México, ha quedado al margen de las corrientes más dinámicas del comercio mundial. Las industrias que entran en estas corrientes son principalmente la industria electrónica, la químico-farmacéutica, la de confecciones, la automotriz y la de maquinaria no eléctrica. Se trata de industrias no basadas en recursos naturales. Los países del Mercado Común Sudamericano (Mercosur), por su parte, como ya se ha señalado, no han reducido sus exportaciones de bienes primarios en relación con el total; de hecho las aumentaron durante los años noventa del siglo XX de 24% a 24.6%. En el caso de Chile, estos bienes incrementaron su participación de 27.5% a 31.7%. En realidad en el sur,

especialmente en Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile y Venezuela se concentra la producción de bienes primarios de la región. En México, redujeron 10% su cuota dentro del total, y la participación de los bienes intensivos en tecnología aumentó de 13.8% a 38.9%; en el Mercosur apenas de 13.1% a 18.6%, y en Chile de 0.9% a 2.1%. De acuerdo con estudios de la CEPAL,³³ el capital extranjero se ha concentrado en sectores más tradicionales, donde tienen mayor importancia los mercados locales y regionales. El esquema exportador *difícilmente podrá ofrecer alguna perspectiva de éxito* mientras las economías no se incorporen a la producción de los bienes que dominan el mercado mundial. Por eso los países del sur aparecen dando cuenta de un desenvolvimiento más precario en el mercado mundial, como ya se ha visto. Es también lo que explica que por ejemplo Chile esté buscando mecanismos que le permitan acceder a la producción de bienes con mayor contenido tecnológico. Pero es ya igualmente claro que la modificación del actual estado de cosas, en beneficio de una reestructuración de la producción en la perspectiva de un mejor desenvolvimiento en el mercado mundial, no podrá lograrse si la gran empresa trasnacional no ve sus intereses comprometidos en ello. Los países de la región *carecen de condiciones para promover por sí mismos una transformación semejante*.

En segundo lugar, la región está siendo penetrada por capitales de diferente origen (de acuerdo con estudios de la CEPAL), en el marco de una cerrada disputa. De hecho en los últimos años los capitales europeos han venido conquistando importantes posiciones. De entre las ventas de las 100 mayores empresas trasnacionales en la región, a fines de los noventa del siglo XX, 50% corresponden a capitales europeos contra 43% de capitales de origen estadounidense. Pero el capital europeo se ha concentrado principalmente en el sur, en el Mercosur y Chile, y en este último, desde 1995, predomina sobre el capital estadounidense. Hasta ahora, si los capitales estadounidenses no han mostrado interés en producir la transformación que las economías del sur estarían requiriendo desde el punto de vista del esquema neoliberal, *tampoco los europeos* han mostrado hasta ahora mayor interés en ello, ya que han orientado sus inversiones principalmente hacia las telecomunicaciones, la energía, la banca, la agroindustria y el comercio minorista, en lugar de la manufactura, donde apenas ha destacado su orientación hacia la industria de automóviles. Pero tal vez sea precisamente la sorda disputa por el control económico del subcontinente que está teniendo lugar en la actualidad lo que permita movilizar al gran capital trasnacional en beneficio de las demandas de los gobiernos del sur.

33 CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1999*, enero de 2000 e *Informe 2000*, abril de 2001, <<http://WWW.eclac.cl>>.

Que el poder político estadounidense haya jugado un papel muy activo en la promoción de los intereses del capital privado en la región, apenas pone de relieve una de las facetas en que el poder económico necesita asistencia *externa*. El capital privado es nada sin su Estado. De otro lado, el Estado no puede aspirar a posiciones de influencia en el nivel internacional si no tiene detrás de sí un fuerte poder económico que otorgue sentido práctico a tal propósito y en beneficio del cual formularlo. El Estado organiza y racionaliza los intereses privados como intereses nacionales, no como un simple artilugio ideológico, sino como una práctica que justifica su propia existencia como entidad nacional, práctica a la cual los países subdesarrollados tienen un acceso muy limitado. Por eso, el conflicto en cuestión puede visualizarse en términos de una disputa entre hegemones regionales por extender o conservar el control sobre ciertos espacios, o sea, como geopolítica.

Europa podría intentar sacar provecho de la experiencia estadounidense en México y la Cuenca del Caribe y embarcarse en un programa de reestructuración industrial en Sudamérica, mediante el cual esta parte del continente se transformara en su plataforma de exportación con orientación tanto hacia Europa como hacia el resto del mundo, en particular Estados Unidos. Podría esta propuesta encontrar apoyo en los países del Mercosur y Chile, que son los receptores de la gran masa de la inversión europea en América Latina, donde las relaciones comerciales con Estados Unidos se encuentran más relajadas. Este esquema vendría a agravar los problemas comerciales estadounidenses y a debilitar su influencia económica y política en la región. En su contra, Estados Unidos opone su proyecto de un Área de Libre Comercio de las Américas. El propósito inicial del esquema, ya realizado por medio del TLCAN, seguramente buscaría ser modificado, debido precisamente a los problemas de balance comercial que afectan a aquél país, en la perspectiva de hacer de Sudamérica una plataforma de exportación con orientación preferente hacia el resto del mundo, lo cual incluye la posibilidad de que el propio Estados Unidos actúe como puente de paso. Este último proyecto reduciría los espacios para el capital europeo y pondría el continente al servicio de Estados Unidos, realizando la vieja divisa de *América para los americanos*.³⁴

34 Como ha afirmado James Petras: “Desde la perspectiva de la teoría económica, el ALCA es la denegación de la premisa básica de los primeros liberales (o neoliberales). El ALCA es un sistema mercantilista, centrado en la supremacía política de Estados Unidos, cuyas políticas económicas son dictadas por el Estado imperial por medio de un conjunto de estructuras asimétricas, monopolistas, que facilitan el flujo de los beneficios en una sola dirección”. James Petras, “El imperio neomercantilista en América Latina”, *Rebelión*, <www.nodo50.org.caum/>.

Esta discrepancia de intereses entre dos poderes hegemónicos en el mundo concede a los países sudamericanos objetivamente cierta capacidad de negociación. El uso más adecuado que podría intentar darse a esta capacidad es la negociación de un nuevo trato con los centros capitalistas, que permitiera a los países iniciar la superación del subdesarrollo. Brasil podría encontrar en esta trayectoria una verdadera perspectiva para sus sueños de integración sudamericana. Desafortunadamente, el ambiente económico, político e ideológico que predomina actualmente en América Latina no da para tanto. Enunciamos tres aspectos de esta realidad: *a)* entre gobiernos predisponentes a tomar todas las medidas necesarias para atraer inversiones, parece no tener cabida la exigencia de concesiones al capital extranjero; *b)* a la predisposición ideológica de los capitalistas locales a no embarcarse en grandes tareas nacionalistas, ahora hay que agregar el debilitamiento económico y político que han sufrido en favor de los grandes capitales extranjeros; *c)* una activa gestión originaria del desarrollo cae fuera del horizonte de unos estados que, en lo que a su injerencia en la vida económica se refiere, han tomado muy en serio el discurso (neo)liberal.

La profundización y prolongación de la actual crisis mundial vendría ciertamente a modificar por entero el cuadro de opciones abiertas a los países de la región. Una evolución de ese tipo en el nivel internacional vendría a recrear las condiciones que forzaron la orientación del crecimiento hacia el mercado interno en la década de los treinta del siglo XX. Por lo pronto, una posibilidad está claramente abierta: que Estados Unidos se vea forzado a replegarse en relación con los propósitos de impedir una mayor penetración europea e incluso una mayor influencia de esta región en los asuntos de América Latina. Este rumbo implica la militancia de los países del sur en favor de una dependencia menos unilateral, lo cual en principio, no representa una dificultad tan importante. Podrían influir en la determinación de la modalidad de colonialismo industrial a la que habrán de sujetarse en lo que sigue, aunque la sorprendente capacidad de sometimiento que han mostrado los gobiernos respecto de las políticas imperiales haga dudar sobre su disposición a la iniciativa y a la imaginación para sacar provecho de las posibilidades que el desarrollo de las cosas les va ofreciendo. Sea como fuere, las alternativas en la actualidad no incluyen todavía la opción de poner fin al patrón básico de apertura económica, mucho menos al colonialismo mismo. Con todo, este rumbo no está completamente cerrado: las luchas populares y la profundización de la actual crisis, con su corolario de desmoralización entre las filas del gran capital, podrían abrirlo mucho antes de lo que el tedioso devenir de la década recién pasada nos invitó a pensar.

BIBLIOGRAFÍA
Libros

- Figueroa S., Víctor M. (1986), *Reinterpretando el subdesarrollo. Trabajo general, clase y fuerza productiva en América Latina*, Siglo XXI editores/UAZ, México.
- Marx, Karl (1981), *El Capital*, t. III, vol. 6, Siglo XXI editores, México.
- Saxe-Fernández, John (1999), *Globalización: crítica a un paradigma*, México, IIEc-DGAPA-UNAM/Plaza y Janés.

Artículos

- Burachik, Gustavo (2000), “Cambio tecnológico y dinámica industrial en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 71, Santiago de Chile, Naciones Unidas, agosto.
- Bush, George (1991), “La iniciativa de la Américas”, *El Cotidiano*, núm. 41, México, mayo-junio.
- Figueroa S., Víctor, “El librecambio y la gestión estatal de la crisis en Estados Unidos”, *Vínculo Jurídico*, núm. 11-12 de julio-diciembre y núm. 13 de enero-marzo de 1993, México, UAZ.
- García, Valeriano (1979), “La demanda de bienes de importación”, *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, junio.
- Faletto, Enzo (1991), “Imágenes sociales de la transformación tecnológica”, *Revista de la CEPAL*, núm. 45, Santiago de Chile, Naciones Unidas, diciembre.
- Katz, Jorge (1998), “Aprendizaje tecnológico ayer y hoy”, *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, Santiago de Chile, Naciones Unidas, octubre.
- Massad, Carlos y Roberto Zahler (1997), “Dos estudios sobre endeudamiento externo”, *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1997.
- Petras, James, “El Imperio neomercantilista en América Latina”, <http://www.eurosur.org/rebelion/sociales.htm>.
- Sabato, Jorge (1980), “Desarrollo tecnológico en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 10, Santiago de Chile, Naciones Unidas, abril.
- Vázquez T., Héctor (2000), “Medición del flujo de divisas de la balanza comercial de México”, *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 10, México, octubre.
- Yoshitomi, Masaru (1996), “New Challenges for the Current technology Paradigm in Japan”, OCDE, *Technology and Industrial Performance*, Francia.

Instituciones

- CEPAL (2000), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1999*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, febrero.

- _____ (1996), *América Latina y el Caribe 1980-1995. 15 años de desempeño económico*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- _____ (1990), *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 63, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- _____ (1994), *Desafío y potencial para los años noventa*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- _____ (1973), *Economic Survey of Latin America 1971*, New York, United Nations.
- _____ (1998), *Impacto de la crisis asiática en América Latina*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- _____, *La inversión extranjera en América Latina. Informe 1999*, de enero 2000 e *Informe 2000*, de abril de 2001, <<http://www.eclac.cl>>.
- _____ (1995), *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Office of Technology Assessment, *Multinationals and the US Technology Base*, Congress of the United States.
- Committee on Science (1998), *Towards a New National Science Policy*, US House of Representatives, September.