



Notas sobre Desarrollo Económico (Desarrollo Económico I y II)

GREGORIO VIDAL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UAM-Iztapalapa. Departamento de Economía. Ciudad de México.

Notas sobre Desarrollo Económico (**Desarrollo Económico I y II**)

Gregorio Vidal

* No se autoriza la reproducción parcial o total del texto bajo ningún medio, incluidos los electrónicos si no se cuenta con la autorización por escrito del autor.

UAM-Iztapalapa. Departamento de Economía. Ciudad de México.

INDICE

Introducción	5
1. Economía y Desarrollo en el capitalismo	8
1.1 El desarrollo como problema: historia y presente	8
1.2 América Latina hoy: Nuevo ciclo de pobre crecimiento	14
1.3. El desarrollo es un proyecto.....	17
2. Desarrollo y globalización: La transformación de un concepto	19
2.1 Globalización, desigualdad y competencia	19
2.2 El progreso y la industrialización: Una noción histórica del desarrollo.....	23
2.3 La expansión de la economía y el progreso técnico: evidencia y objetivo, pero no son el desarrollo.....	25
2.4 Alta productividad per cápita y solución de las necesidades sociales, condición del desarrollo: El camino en las economías desarrolladas.....	28
2.5. La ampliación del consumo de la sociedad condición del desarrollo.....	31
2.6 Capacidad productiva y consumo de desarrollo	34
3. Los actores del desarrollo: Historia y clases dirigentes	39
3.1. Industrialización y clases dirigentes	39
3.2 Subdesarrollo, sustitución de importaciones y capital extranjero.....	44
3.3. Globalización y clases dirigentes	49
3.4. Desarrollo y sus actores	54
4. Celso Furtado y el problema del desarrollo.....	57
4.1. Las ideas de Furtado: Historia mínima.....	57
4.2 Crisis estructural, transformación social y desarrollo	60
4.3 Concentración económica, clases dirigentes y subdesarrollo.....	65
4.4 El desarrollo en el capitalismo de fines del siglo XX.....	70
5. Subdesarrollo, deuda externa e inestabilidad financiera	74
5.1 Integración global de los mercados e inestabilidad financiera.....	74
5.2 Liberalismo y financiarización de la ganancia: La trampa de la inestabilidad	77
5.3 Deuda externa, deuda interna: Los caminos se entrecruzan	83
5.4 Deuda externa, movilidad internacional de los capitales y sistemas nacionales de crédito: la urgente necesidad de transformaciones para crear condiciones para ampliar empleo y capacidad de producción a escala mundial.	89
6. Empresas transnacionales, Estados Unidos y subdesarrollo:.....	94

6.1 Grandes empresas e industrialización	94
6.2. Capitalismo, industria y subdesarrollo	96
6.3. Estados Unidos y América Latina.....	100
6.4. Empresas transnacionales y estructuras de poder en los países de América Latina	106
6.5. Las transnacionales y la continuidad del subdesarrollo.	112
7. América Latina y el desarrollo: ¿Es posible y es necesario? Una lectura desde el estructuralismo latinoamericano	115
7.1. Continuidad de las reformas estructurales y de la debilidad del crecimiento económico.	115
7.2. Financiarización o desarrollo ¿Cuál será el camino de América Latina?	122
Bibliografía.....	131

Introducción

En 1990 en la introducción del libro intitulado *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, se afirma que “el propósito principal de este libro es, en suma, contribuir a que se renueve el interés de los economistas en el tema del desarrollo económico. Esta preocupación, que prevaleció en las primeras décadas de la posguerra, ha sido abandonada en los pasados veinte años” (Sunkel, 1991: 11). En efecto, al termino de la Segunda Guerra Mundial existió un ambiente en el que próspero ampliamente la discusión sobre el tema del desarrollo económico. Eran los años en que en algunas partes de la geografía mundial avanzaban procesos de descolonización y gran cantidad de territorios y países alcanzaban su libertad política. También fueron años en que avanzó el sistema de Naciones Unidas y en América Latina, como parte de ese sistema, se estableció la Comisión Económica para América Latina, que muchos años después, en 1984, pasó a denominarse Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

En el año de 1949, en la introducción del primer estudio económico sobre América Latina, publicada como parte del documento E-CN.12-89 de Naciones Unidas, Prebisch plantea su teoría del deterioro de los términos de intercambio entre los productos primarios y manufacturados (Prebisch, 1996). Los argumentos presentados plantean un punto de ruptura con las teorías convencionales del comercio internacional. La especialización en la producción de unos cuantos bienes, en particular si son bienes primarios no permiten un crecimiento económico con bienestar para la mayor parte de la población. En el origen de esta reflexión es particularmente importante los aportes de Furtado y otros investigadores que se suman a las labores iniciales de la CEPAL. Como lo destaca el propio Prebisch en un pasaje de su última obra, *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, al estar presentando una evaluación general del funcionamiento del capitalismo y los orígenes de esta reflexión desde los tiempos de la creación de la CEPAL: “Este pensamiento viene desarrollándose desde los primeros tiempos de la CEPAL. Tuve entonces la buena fortuna de encontrar hombres jóvenes con los que pude tener un diálogo para mi estimulador y fecundo(...) Ante todo, Celso Furtado. Celso ya había iniciado fervorosamente sus tareas en la CEPAL cuando me invitó a Santiago para escribir la introducción del primer *Estudio Económico* me impresionó vivamente por el talento extraordinario que desbordaba ya en sus

años juveniles. Su colaboración conmigo ha sido inapreciable. Bien sabemos lo que significa su gran tarea intelectual; nadie ha penetrado con más profundidad en la interpretación del desarrollo (Prebisch, 1981: 9).

Años después el ambiente académico cambió y desde finales de los años setenta, los ochenta y gran parte de los noventa se abandonó en muchos centros universitarios y de investigación estos estudios. Son los años del avance de la globalización. El mercado lo abarca todo y algunos buscan construir a toda costa la quimera de la asignación de los recursos por el mercado como equivalente a bienestar. Sin embargo, en América Latina es la época de la crisis de la deuda externa, del estancamiento económico, de la aplicación del equilibrio fiscal, del dominio de la austeridad. Es desde esa situación que resulta urgente reflexionar sobre el desarrollo.

Los estudios sobre el desarrollo son relevantes en la literatura económica y social producida en América Latina. Se nutren de otras reflexiones, que por ejemplo están presentes en la propia formación de Furtado. Sus estudios en Francia, su tesis doctoral y su relación con Byé y con Perroux. Ambos autores que se inscriben en los análisis heterodoxos sobre economía. Considérese toda la reflexión del Perroux sobre el poder en las relaciones entre firmas y entre naciones. El estudio del capitalismo del siglo XX como un capitalismo de grandes unidades económicas, con relaciones asimétricas como constitutivas de esas economías (Perroux, 1991)

La especialización de los países periféricos en la producción de materias primas no genera las condiciones del desarrollo. Por el contrario, es necesaria la industrialización y dotarse de una base tecnológica propia. Es un pensamiento que considera la reflexión heterodoxa del momento y también influye en otros análisis ejecutados por otros autores en otras partes de la geografía mundial. Dos Santos, refiriéndose a los estudios de Furtado, destaca que sus libros sobre la formación económica de Brasil y de América Latina influyeron marcadamente en la escuela histórica de los anales, como reconoce Fernand Braudel (Dos Santos, 2004).

El desarrollo no se da espontáneamente, implica la acción de algunos actores sociales, la toma de ciertas decisiones políticas, la constitución de instituciones sociales específicas, el proceso que permite afianzar la identidad cultural propia, la energía social que haga posible despertar y dinamizar la creatividad. La evidencia histórica es contundente como se analiza

en las páginas siguientes de estas notas. En un estudio Furtado sostuvo: “más que transformación, el desarrollo es invención; comporta un elemento de intencionalidad (Furtado, 1984: 105). Como destacan Burgueño y Rodríguez, el enfoque que se presenta en los siguientes textos para apoyar la impartición de las UUEEAs de Desarrollo Económico I y Desarrollo Económico II considera que el desarrollo resulta “...de un conjunto de medios dados por los elementos técnicos y económicos que efectivizan la acumulación de la riqueza y de un conjunto de metas surgidas de la ampliación del universo de valores asumidos por la comunidad” (Furtado, 1984:107).

En 1949, cuando inicia su trabajo en la CEPAL, Furtado reúne la información a la mano sobre la economía de Brasil. La "mayor sorpresa fue constatar que Brasil era una economía atrasada en el área de América Latina. La Argentina, cuya población no alcanzaba un tercio de la brasileña, tenía una producción industrial superior a la nuestra. La renta per cápita del conjunto de la América hispánica, sin incluir a Argentina, era muy superior a la de la población brasileña" (Furtado, 1998a: 15) ¿Por qué sucedía esto?

Dejando de lado las desacreditadas explicaciones sobre la inferioridad étnica y el determinismo geográfico hay que observar la obra de los grupos que han dirigido Brasil. ¿Cómo han avanzado las propuestas de industrialización? ¿Por qué y hasta dónde las han frenado o eliminado otros grupos sociales, como los grandes latifundistas esclavistas? Es el terreno de la historia, pero dotado del conocimiento de las ciencias sociales modernas y del análisis macroeconómico. Es la construcción de una visión global a propósito del curso de las sociedades capitalistas y de los procesos de desarrollo. En la actualidad es una tarea necesaria. En los estudios de economía en la UAM-Iztapalapa los dos cursos de desarrollo económico son parte fundamental de la Orientación Profesional en Economía del Desarrollo. Sin duda un campo del conocimiento de las ciencias sociales fundamental para entender y explicar el funcionamiento de economías como las de México. Pero también para generar respuestas de política económica. Además, las UUEEAs de desarrollo están consideradas en otras orientaciones profesionales como parte de las optativas a ser cursadas por los alumnos y las alumnas que estudian economía en la institución. Con el ánimo de apoyar la docencia en esta materia en la UAM y en otras instituciones de educación superior se presentan estas notas.

Iztapalapa, Ciudad de México, diciembre de 2020.

1. Economía y Desarrollo en el capitalismo

1.1 El desarrollo como problema: historia y presente

La discusión sobre el desarrollo considerando la situación específica de los países que en su momento fueron identificados como del tercer mundo es relativamente reciente. Sus antecedentes no están relacionados con el desempeño de las economías en América Latina o en otras regiones que para mediados del siglo pasado se conocían como atrasadas. En su origen el término se relaciona con la construcción de procesos nacionales con sistemas económicos autónomos destacando la idea del *interés nacional* (Furtado, 1983).

En el último tercio del siglo XIX hay una notable expansión del capitalismo que incluye procesos de industrialización que están en la base de la constitución de centros económicos autónomos. No es la expansión de las economías de mercado lo que permite el establecimiento de estas economías, menos aún son el resultado de mantener las propuestas de libre cambio como elemento que organiza la actividad económica. Hay en el siglo XIX, en particular en su segunda parte, casi a la par que se produce la expansión inglesa, un notable debate que traducido en términos contemporáneos sería entre librecambio y proteccionismo. List, en el año 1841, se refiere expresamente al debate en términos de economía cosmopolita por un lado y, de otro, a economía política y con base en el estudio de la historia sostiene la necesidad de un proyecto que permita a Alemania "...hacer en su industria los progresos que reclama su cultura" (List, 1997, 202). El punto es que: "Los Estados Alemanes, se decidieron, mediante un vigoroso sistema mercantil común, a asegurar el mercado interior para las propias industrias" (List, 1997: 202). Las propuestas de List, expuestas sistemáticamente en su libro *Sistema Nacional de Economía Política* constituyen una estrategia para el desarrollo de una nación. Como lo observa Schumpeter (1963) es la visión sobre el futuro nacional de Alemania o, según los razonamientos del propio List, de otras naciones en Europa o en América.

Furtado se refiere al gran debate que tuvo lugar en la segunda parte del siglo XIX en torno a la opción entre libre cambio y proteccionismo, destacando que el fondo del problema concierne al comportamiento estructural de la economía capitalista en tanto las formas de apropiación de la innovación técnica generan una doble concentración, entre las empresas a la cabeza del proceso y en los países que dominan las exportaciones en la materia. Así, la

industrialización fue posible “...en el marco del proteccionismo nacional” (Furtado, 1983:31). El estudio de los procesos de industrialización al final del siglo XIX permite concluir que se acompaña de medidas proteccionistas. En Japón, con firme conducción del Estado, pero también en países integrantes de la Commonwealth Británica, como Canadá, Australia y Nueva Zelandia y en los mismos Estados Unidos, antes de la guerra civil, pero con más fuerza después de su conclusión (Bairoch, 1993). El resultado de la ampliación del capitalismo y su implantación en gran cantidad de países considera proyectos fundados en la idea de complementariedad entre actividades económicas y no la especialización fruto de la división internacional del trabajo y las ventajas comparativas. Como lo destaco desde líneas antes, “ a partir de ese momento el concepto de desarrollo se vinculó explícitamente a la idea de *interés nacional*...[]... El enfoque globalizante de los procesos económicos, que corresponde a la preeminencia del Estado como agente propulsor y orientador de las actividades económicas y arbitro de los conflictos de clases en la definición del interés nacional, llegaría finalmente a prevalecer en la concepción del desarrollo” (Furtado, 1983: 31).

En America Latina en esos años hay articulación con la economía capitalista, pero no se avanza en proyectos de industrialización y dominan las ideas del libre cambio. En otras regiones hay formas coloniales de implantación del capitalismo, incluida la propia expansión colonial de la corona Británica. En las primeras décadas del siglo XX no hay una reflexión particularmente notable en la materia. Quizá, una excepción sucede en América Latina, por el debate en los años veinte y treinta entre Haya de la Torre y Mariategui que es trascendente en la definición de las orientaciones principales de lo que se denomina la escuela Latinoamérica del desarrollo (Kay, 1991). Es hasta después de terminada la segunda Guerra Mundial que reaparece el debate y cobra fuerza con propuestas elaboradas en América Latina.

La economía y las relaciones políticas internacionales en la segunda parte de los 40s del siglo pasado presentaban una nueva realidad. Las economías capitalistas organizadas por Estados Unidos frente a un conjunto emergente que tenía su centro en la Unión Soviética. El autodenominado mundo occidental se dotó de instituciones multilaterales como paso relevante de reorganización del sistema monetario internacional; pero de fondo “...puede afirmarse que el FMI y, en menor medida, el Banco Mundial, más que reguladores del sistema de relaciones internacionales, inicialmente fueron forjados como instrumentos de esa

hegemonía estadounidense...[legitimándose como]...instituciones y mecanismos multilaterales que se definieron, se proclamaron y hasta hoy, se proyectan como de cooperación internacional” (Lichtensztein, 2010: 37). Sin embargo, el escenario político internacional contaba con el desmantelamiento del orden colonial, con procesos sociales con dinámicas particulares y específicas definidas por la acción en busca de la independencia política y económica lo mismo en Asia, como en África. En algunos territorios se impulsaban proyectos que buscaban ir más allá del capitalismo. Es en ese ámbito que hay otras iniciativas como la del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (CESNU) que crea diversas comisiones regionales con el objeto de promover el desarrollo en las regiones que estudian. Los instrumentos son la cooperación y la integración regional. En 1947 se creó la Comisión Económica para Europa, cuyo primer secretario ejecutivo fue Myrdal. En ese mismo año se fundó la Comisión Económica para Asia y el Pacífico y un año después la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), encabezada por Prebisch. En ese momento, los enfoques académicos predominantes asimilan los problemas del atraso, “...del desarrollo retardado (o subdesarrollo) al mal funcionamiento de la economía internacional, es decir, al abandono de los sanos principios de la doctrina liberal” (Furtado, 1983: 32). De las cinco comisiones creadas por el CESNU de 1947 a 1973 la única que desarrolla un enfoque propio y una interpretación de los determinantes del funcionamiento de la economías de la región y más ampliamente de las economías que se identifican como del Tercer Mundo es la CEPAL.

Al poco de haber iniciado sus actividades, en el segundo semestre de 1949 y el primero de 1950 se presentan los trabajos que dan origen a la concepción del sistema centro-periferia y a las ideas generales sobre el subdesarrollo que caracterizan a la CEPAL (Rodríguez, 1980: 24). Destaca el conocido coloquialmente como El Estudio del 49. Desde esta perspectiva el subdesarrollo no es un antecedente del desarrollo. Mientras un grupo de economías avanzó al desarrollo, otras conocieron el avance del subdesarrollo. Las relaciones que caracterizan al comercio internacional están fundadas en la asimetría y reproducen el esquema centro periferia y en tanto tal el subdesarrollo. Es el punto que se observa en el denominado Estudio del 49 (CEPAL, 1951), pero también en otras obras posteriores de Prebisch (1963). Es la reflexión que realiza Furtado años después en *Breve introducción al desarrollo* (1983), considerando otros aportes sobre el estudio del desarrollo. Son los análisis elaborados en el ámbito de CEPAL los que definen el comportamiento de las economías de

América Latina desde el último tercio del siglo XIX hasta los años de la gran depresión como primario exportador. Lo característico de esa época no es únicamente que los países estuvieran conectados con la economía mundial a partir de la exportación de un producto primario o dos, en algunos eran productos agrícolas y en otros eran minerales. Además de la especialización la estructura productiva es heterogénea, mientras en “...los centros se caracteriza por ser diversificada y homogénea” (Rodríguez, 1980:26).

En el texto *Formación económica del Brasil*, publicado en Brasil en 1959, Furtado estudia el desarrollo de la economía cafetalera que fue el medio para que ese país se reintegrara “...a las corrientes en expansión del comercio mundial...[]...la economía cafetalera se encontraba en condiciones de autofinanciar su extraordinaria expansión...[]...”, estaban integrados los cuadros de la nueva clase dirigente que encabezaría la gran expansión cafetalera” (Furtado, 1974a: 123). En Brasil la relación con la economía internacional es conducida por una clase propietaria afincada en Brasil por medio de la exportación del café. En Argentina se exportan productos agropecuarios con base en grandes propiedades de residentes. En México, son actividades mineras en gran parte en manos de capitales del exterior, que también participan en las mayores inversiones de esos años como la construcción de las líneas de ferrocarril que conectaban con la economía de Estados Unidos. Algunos autores se refieren a esta organización de la economía como desarrollo hacia fuera, asimilando la propuesta de modelo de desarrollo con la modalidad que en un cierto momento histórico tiene el proceso de reproducción del capital (Calix, 2016).

En una perspectiva de largo plazo hay diversas denominaciones de las formas de reproducción del capitalismo en las sociedades de América Latina, sin embargo se comparte la periodización planteada. Al primario exportador le sigue el modelo de industrialización por sustitución de importaciones que se considera explicado y formalizado por la teoría estructuralista de la CEPAL (Calix, 2016: 4). Rodríguez observa consistencia en la construcción de la teoría y la política económica de la CEPAL señalando que “la industrialización se considera la base fundamental de la política de desarrollo de las economías periféricas” (1980: 182). Cárdenas, Ocampo y Thorp (2003) se refieren al nuevo patrón de desarrollo que surge después de la Gran Depresión y la segunda Guerra Mundial como industrialización dirigida por el Estado, “un concepto que resalta sus dos características distintivas el foco creciente en la industrialización como eje del desarrollo y la ampliación

significativa de las esferas de acción del Estado en la vida económica y social” (Bértola y Ocampo, 2013: 170). Tavares retiene la denominación de sustitución de importaciones aplicada “para caracterizar un proceso de desarrollo interno que ocurre y se orienta por el impulso que recibe de las restricciones externas y que se manifiesta primordialmente por medio de una ampliación y diversificación de la capacidad productiva industrial” (Tavares, 1979, 38).

El análisis de las dinámicas del capitalismo en América Latina en el periodo de la sustitución de importaciones o del desarrollo hacia adentro, para usar otra denominación de algunos otros autores vinculados a CEPAL, tiene diferencias importantes. En este punto es relevante la observación de Kay (1991) sobre el debate entre Haya de la Torre y Mariategui como una suerte de punto de partida de las dos facetas más importantes de lo que denomina teorías latinoamericanas del desarrollo: la reformista estructuralista y la marxista-revolucionaria, lo que implica un resultado distinto en el proceso de construcción del desarrollo que hasta la fecha no se ha producido en casi ningún país de la región. Además, sobre el análisis del periodo denominado sustitución de importaciones es imprescindible tener en cuenta algunas precisiones.

La industria manufacturera existe en los años del primario exportador. En los años previos hay manufactura en las mayores economías de América Latina, con desarrollo distinto en algún caso incluso como parte de las actividades económicas que permiten realizar las exportaciones de productos primarios. Furtado se refiere al proceso como industrialización inducida por la expansión de las exportaciones (1976: 125-131). En los años treinta en Argentina, Brasil y México se ejecutan diversas medidas de política económica que buscan compensar la brusca reducción de los ingresos provenientes de las exportaciones primarias, sin que ello implique propuesta alguna para el avance de la industria. En Brasil es un subproducto de la política ejecutada en la defensa de los intereses cafetaleros a partir de la industria preexistente (Furtado, 1974a: 190-198). En México hay una activa participación estatal, principalmente en el gobierno de Cárdenas (1934-1940) que se concentra en la infraestructura y en obras para el fomento de actividades agropecuarias, la industria avanza por medios propios incluso en los años de la segunda Guerra Mundial (Vidal, 1996).

En los años posteriores a la segunda Guerra Mundial es notable en las principales economías de Latinoamérica la continuidad de la industrialización sin que necesariamente

exista un proyecto y menos que se organice y dirija desde el Estado. Hay una observación crítica sobre el proceso en tanto “la industrialización en condiciones de *laissez-faire* no conduce al desarrollo, entendido éste como homogenización de la estructura productiva y difusión creciente de los frutos del aumento de la productividad (Furtado, 1974b: 253). Una industrialización de esta naturaleza “...tiende a generar una estructura productiva de compartimentos múltiples, con gran disparidad de la productividad del trabajo entre ellos, sin que tales niveles de productividad influyan de manera significativa en las tasas de salarios” (Furtado, 1974b: 253). Hay mantenimiento o profundización de la heterogeneidad estructural (Pinto, 1973) y con ella un avance del subdesarrollo.

Para los setenta del siglo pasado es claro que los países de América Latina no alcanzaron la condición de desarrollados, punto que comparten los diversos enfoques de la teoría Latinoamérica del desarrollo. En los años siguientes se presenta la crisis de la deuda externa y desde esa época hay una profunda transformación estructural en la región que incluso avanza con una desarticulación mayor de las actividades productivas. Se impone la divisa de la apertura de la economía, con base en una sistemática política de ajuste estructural y de reformas estructurales.

A la fecha hay una notable transformación en la dinámica de la economía que según algunos expresa la implantación del modelo neoliberal, influenciado directamente por las teorías económicas neoclásicas (Calix, 2016), otros autores caracterizan el proceso críticamente como una reorientación hacia el mercado (Bértola y Ocampo, 2013). Sunkel (2007) sostiene que es el retorno al librecambismo decimonónico. Rodríguez (2006) a partir de propuestas de la CEPAL (2002) en línea con el estructuralismo de finales de los 40s y 50s, observa que la economía mundial es un campo sumamente desnivelado, con notables procesos de concentración de capital y de apropiación tecnológica. Tavares(1979) con base en el análisis crítico del proceso de sustitución de importaciones expone el avance hacia un capitalismo financiero dependiente y subordinado encabezado por los grandes capitales. Son transformaciones en América Latina, pero también en Europa, Asia y Estados Unidos, frente a las que la teoría Latinoamérica del desarrollo tiene respuestas y busca construir alternativas (Vidal y Guillén, 2007). Furtado sostiene “que la actual es una época de enorme concentración del poder, que favorece a las grandes empresas...[]...La globalización tiene muy evidentes consecuencias negativas, entre las que destacan la creciente vulnerabilidad

externa y el agravamiento de la exclusión social” (Furtado, 1999a: 93). Los elementos sustantivos que definen el subdesarrollo en los países de América Latina se mantienen y frente a ellos es imprescindible elaborar una alternativa para avanzar al desarrollo. Hay una notable reflexión en la materia en los estudios producidos en la región desde finales de los cuarenta del siglo XX.

1.2 América Latina hoy: Nuevo ciclo de pobre crecimiento

Teniendo en cuenta el comportamiento y las transformaciones en la economía global, el FMI sostiene que en los países de las economías de mercados emergentes y en los países en desarrollo de bajo ingreso es imprescindible avanzar en la ejecución de las reformas estructurales. En el informe de octubre de 2019 señala: “Tras la importante ola de liberalizaciones que tuvo lugar a finales de la década de 1980 y en la década de 1990, el ritmo de las reformas se desaceleró en las economías de mercados emergentes y en desarrollo” (FMI, 2019a: 101). La observación la realiza con base en un conjunto de datos sobre las reformas estructurales que desde su punto de vista fortalecen los mercados. Se incluyen cinco ámbitos: comercio exterior, finanzas internas, finanzas externas, regulación del mercado de trabajo, regulación del mercado de productos. En todos, lo distintivo es permitir la operación de los mercados. Por ejemplo, en materia de finanzas internas se mide la disminución y la eliminación de los controles del crédito y de las tasas de interés, como también la limitación y la disminución de la propiedad pública. En las finanzas externas se observa la apertura de la cuenta de capital y el carácter de las regulaciones que se aplican a las transacciones internacionales (FMI, 2019a: 102-106).

La institución considera que hay “...un extenso margen para realizar nuevas reformas en los ámbitos que abarca este capítulo: finanzas internas y externas, comercio internacional, regulaciones del mercado laboral y de productos, y gestión de gobierno” (FMI, 2019a: 118). Sobre el conjunto de países de América Latina señala que están por debajo de otras regiones en los indicadores de capital humano, infraestructura física y clima de inversión. “Las deficiencias en estos ámbitos deben subsanarse con reformas estructurales que busquen estimular la productividad y mejorar los resultados sociales” (FMI, 2019b: 12). A la fecha, con el crecimiento mundial más débil, el comportamiento del PIB en la región y el elevado nivel de la deuda pública las políticas económicas, según el FMI, se enfrentan al problema

de fomentar el crecimiento a la vez de avanzar en la consolidación fiscal (restablecer los márgenes de maniobra de la política económica afirma el FMI). No obstante, "...al mismo tiempo, todos los países deben seguir implementando reformas estructurales para fomentar el crecimiento potencial y la inclusión" (FMI, 2019b: 10). El problema en América Latina es la continuidad desde hace años de un bajo crecimiento económico que se traduce, entre otros hechos, en un deterioro del ingreso y desigualdad igual o mayor.

En 2019, con base en datos de la CEPAL (2019), los países de América del Sur tienen un crecimiento negativo de 0.1 por ciento, mientras las estimaciones para México indican nulo crecimiento. El conjunto de América Latina crece en 0.1 por ciento, mientras en los años 2018 y 2017 las cifras son de 1 por ciento y 1.2 por ciento respectivamente. En 2016 hay una reducción del PIB del orden de uno por ciento. Son varios años con un comportamiento semejante, a pesar de que en las mayores economías de la región se mantuvo o se recuperó la agenda de reformas estructurales. El caso más emblemático es México que profundizó desde 2012 las reformas estructurales en materias substanciales como mercados laborales, industria energética y medios de comunicación sin lograr resultados importantes en el crecimiento del PIB. En conjunto, como estima la CEPAL, al alcanzarse en 2020 una expansión del PIB del 1.3 por ciento, "... se cumplirían siete años en que la región ha mantenido una curva de bajo crecimiento, lo que se ha traducido a su vez en un deterioro de los niveles de ingreso per cápita promedio. El PIB per cápita de la región se vería reducido en un 3,7% entre 2014 y 2020, lo que implica una caída promedio anual del -0,5%" (CEPAL, 2019: 112). Es un comportamiento radicalmente diferente al de los años 2003 a 2012.

Desde 2003 y con mayor fuerza desde 2004 hasta 2008 hay un crecimiento económico relevante. Esos años constituyen "...un período con escasos precedentes en su historia económica. Entre 2003 y 2008, la región creció a una tasa media cercana al 5% anual, que implica un crecimiento del PIB por habitante superior al 3% anual" (CEPAL, 2008: 9). Este comportamiento se diferencia radicalmente del que tiene la región en los 20 años previos, logrando un crecimiento del PIB superior al del conjunto de la economía mundial y al de los países desarrollados. No es un proceso que involucre al conjunto de América Latina. Se concentra en las economías de Sudamérica, destacando Argentina y Brasil, en contraste, en la economía de México no se observa algo semejante. Además, en los años 2008 y 2009, cuando sucede la crisis financiera internacional y la gran recesión, hay un distinto desempeño

entre las mayores economías de la región. En 2008, las dos mayores economías de Sudamérica continúan con un firme crecimiento, mientras en México hay una baja importante. En el año siguiente, con base en cifras de CEPAL (2012), la economía de Argentina tuvo un crecimiento de 0.9 por ciento y la de Brasil una ligera contracción de 0.3 por ciento. En México la contracción del PIB fue de 6 por ciento y por habitante de 7.2 por ciento.

Como analizo en otro texto (Vidal, 2018b), el comportamiento diferenciado en materia de crecimiento del PIB en América Latina entre los años 2003 a 2012 se debe al desempeño de un grupo de países con gobiernos resultado de procesos electorales que manifestaron su distancia con la propuestas del FMI-BM. Son los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Uruguay y Venezuela. Este grupo de países, además del crecimiento alcanzado, muestran incrementos importantes en los salarios mínimos y los salarios medios, ejecutan programas sociales con base en recursos públicos con efectos redistributivos y realizan algunas iniciativas para avanzar en la recuperación o creación de capacidades productivas. Hay crecimiento económico con una propuesta de desarrollo. En los años siguientes, hasta 2012, estas economías continuaron creciendo, aún cuando en varias el ritmo fue menor. En esos años el mantenimiento del crecimiento en un contexto de desaceleración global y con inestabilidad financiera en aumento, fue resultado de la evolución de los mercados internos en esos países.

La distancia con las propuestas del FMI y el BM es un tema relevante para explicar el comportamiento de las economías en esos países. Marca una diferencia notable con las políticas ejecutadas por el gobierno en México, que se caracterizan por el avance de las reformas estructurales, sin que se observen resultados positivos en crecimiento de la economía y menos aún en disminución de la desigualdad social. La divergencia entre lo realizado en los países de América del Sur mencionados y los que mantienen la austeridad y las reformas estructurales la destaca el FMI, dotándola de gran significación para el caso de la Argentina. Según el FMI los avances realizados en Argentina desde finales de los ochenta (1988) hasta finales de los noventa se interrumpen abruptamente al inicio de la década pasada con el colapso de su régimen cambiario y la caja de conversión, en los años siguientes hay una reversión de ciertas reformas (FMI, 2019a: 100). El cambio de gobierno en ese país a finales de 2015, con el retorno a las políticas de reforma estructural es calificado como

positivo. A la fecha se presenta de nuevo un escenario que puede estar caracterizado por la divergencia; por un lado, el mantenimiento de las reformas estructurales con base en una política de austeridad en gran cantidad de países de la región; y, por otro lado, el avance en proyectos que se plantean un cambio en la dinámica de la economía que permita el crecimiento inclusivo y la construcción del desarrollo. Es de nuevo el terreno de la construcción de propuestas en la materia con base en los aportes de la teoría Latinoamérica del desarrollo.

1.3. El desarrollo es un proyecto

El comportamiento de las economías a nivel global revela profundas asimetrías que se reproducen a partir de la dinámica que algunos actores sociales están imponiendo. La existencia de relaciones jerárquicas entre sus integrantes es un dato imprescindible para explicar el comportamiento del conjunto. Como sostiene el FMI, desde hace años la economía mundial opera con base en la integración de los mercados financieros globales y como en los años en que inicia la reflexión propia desde América Latina sobre el desarrollo, la crítica a las formas en que se organiza la economía y los procesos de financiamiento a nivel global es imprescindible. Hoy, como hace 7 décadas, el punto de partida es “... la crítica del sistema de división internacional del trabajo, llamando la atención sobre las aplicaciones del carácter estático de la teoría del comercio internacional (...). Prebisch desplazó la discusión del nivel abstracto de los teoremas de ventajas comparativas, al de la observación de las estructuras sociales en el seno de las cuales se forman los costos y se apropia el excedente” (Furtado, 2006: 19). Como se plantea en el primer apartado del texto, en los años siguientes se produce una amplia literatura que demuestra que la dinámica del comercio internacional por sí misma no modifica las relaciones de desigualdad presentes entre las economías, mantiene la distancia en los niveles de vida y más grave fomenta la brecha tecnológica y de productividad entre los países e incluso al seno de las propias economías. Desigualdad y heterogeneidad son conceptos claves para explicar la dinámica social y establecer la diferencia entre subdesarrollo y desarrollo. Así, en algunos países el conjunto de la sociedad tiene espacios, territorios en los que hay una amplia diversificación productiva, con elementos para organizar la acumulación de capital y generar los medios para dotar de capacidades de producción a la mayor parte de la población. Son economías, naciones,

Estados desarrollados. Desde esa perspectiva, como lo demuestran los análisis de la teoría Latinoamérica, el desarrollo es un resultado histórico que tiene características diferenciadas según las condiciones de organización de las sociedades capitalistas. Retomando a Maurice Byé, Gérard De Bernis (1996: 93) plantea: “Una economía está plenamente desarrollada cuando su estructura es tal que la productividad *per capita* es tan alta que puede serlo habida cuenta de los recursos nacionales y mundiales y de los conocimientos técnicos disponibles”. Es un proceso cuyos componentes son específicos a cada caso, con la acción de ciertos actores sociales que permiten “...la transición de una estructura de productividad *per capita* relativamente débil a una estructura de productividad *per capita* relativamente alta” (De Bernis, 1996: 93) que en tanto tal es irreversible. Así, no hay despegue, menos etapas necesarias. Alcanzar el desarrollo en las condiciones del capitalismo actual involucra un proceso diferente al del último cuarto del siglo XIX, o al que siguió a la segunda Guerra Mundial e incluso al que puede estarse construyendo en algunos países desde las décadas finales del siglo XX.

Enfatizando el componente del cambio social y por tanto el carácter de proyecto, Furtado discute el tema a mediados de los años sesenta y observa: “...se puede definir el desarrollo económico *como un proceso de cambio social por el cual un número creciente de necesidades humanas, preexistentes o creadas por el mismo cambio, se satisfacen a través de una diferenciación en el sistema productivo generada por la introducción de innovaciones tecnológicas*” (Furtado 1965: 39-40). En un texto posterior, precisa: “En rigor, la idea de desarrollo posee por lo menos tres dimensiones: la del incremento de la eficacia del sistema social de producción, la de la satisfacción de necesidades elementales de la población y la de la consecución de objetivos a los que aspiran grupos dominantes de una sociedad y que compiten en la utilización de recursos” (Furtado, 1983: 27). Las tres dimensiones son necesarias haciendo imprescindible situarlas en el momento actual para establecer las características del proceso. Un aspecto relevante son los actores sociales que impulsan el desarrollo. A la fecha es un proceso que debe considerar la organización de las sociedades con base en grandes corporaciones, pero con la capacidad para incluir una amplia y diversa composición social articulada desde Estados con una democracia sustantiva.

2. Desarrollo y globalización: La transformación de un concepto

2.1 Globalización, desigualdad y competencia

Términos tales como *economía mundial* y *economías abiertas*; *mercados globales* y *competitividad internacional*; *integración económica*, *libre comercio* e *interdependencia*, han ganado fuerza en la literatura económica. El creciente volumen de operaciones financieras privadas internacionales, por sólo citar un hecho, parece darle sustento a estos conceptos. Se incorporan realidades tales como la gestión multinacional de las corporaciones, la creciente magnitud del comercio internacional, la universalización de los patrones de consumo, para caracterizar las nuevas tendencias económicas. Se alude además a los procesos de integración en Europa, al TLC de América del Norte, al Mercosur y a las diversas asociaciones y acuerdos que vinculan o relacionan a los países en el Asia del Pacífico.

La brecha misma entre el crecimiento de las economías y el comercio internacional durante los últimos años también ha sido un soporte para el concepto de globalización. Por ejemplo: la Organización Mundial de Comercio (OMC) reportó la continuidad en el crecimiento en 1995, proyectando un menor incremento en 1996; pero un aumento mayor en ambos años del volumen del comercio de mercancías en el mundo. El punto de vista de la OMC es que esta diferencia "...indica que la globalización continúa con una marcha rápida"(OMC, 1996: 2). La constatación por parte de la OMC y de otros organismos internacionales de que la fuerza dinámica de la actividad económica procede del crecimiento del comercio internacional, se sostiene particularmente en los últimos años, cuando nuevamente dicho comercio crece más rápidamente que la producción en las mayores economías. Por ello, la OMC afirma que "...en contraste la última vez que el producto creció en 3 por ciento, en 1986, el comercio creció solamente en 4.25 por ciento" (OMC, 1996: 2).

En los mercados internacionales de capital durante los años noventa esta tendencia a la acelerada expansión también se confirma. Así, en 1996 el financiamiento internacional alcanzó un nuevo récord, con la cifra de 1 571 mil de millones de dólares, con un incremento del 22 por ciento en relación a 1995 (OCDE, 1997: 5).

La globalización se constituye así en el paradigma. Por lo que globalización y desarrollo deben encontrarse en América Latina. Así, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) efectuó recientemente una amplia evaluación de la dinámica macroeconómica y el

estado de las reformas estructurales. De los hechos que presenta destaca que tan solo dos países de la región (Suriname y Haití) se encuentran en -lo que el BID denomina- la fase de adopción del ajuste. El resto de los países del área transitan por la fase de tensión, la de recuperación y auge o, en su caso, la de corrección o crisis (BID, 1996: 33-34). El propio banco plantea que para valorar el alcance y profundidad de las reformas estructurales, cuyo objetivo ha sido "...mejorar la eficiencia, acelerar el crecimiento económico y elevar los ingresos y el bienestar de la población..." (BID, 1996: 71), deben ponderarse cuestiones como las siguientes:

- a) Importante disminución en los aranceles a las importaciones. Considerando la región en su conjunto, éstos descienden desde el 44.6 por ciento de los años previos a las reformas al 13.1 por ciento actualmente;
- b) Permisos y otras restricciones a las importaciones se han reducido, antes afectaban al 33.8 por ciento de las importaciones y actualmente sólo al 11.4 por ciento;
- c) Desregulación cambiaria, lo que ha implicado una reducción al 2 por ciento del diferencial cambiario entre los tipos de cambio de mercado y oficial, cuando -según la misma fuente- en 1989 el diferencial era del 72 por ciento;
- d) Desregulación y liberalización de las tasas de interés. En la mayor parte de los países de la región los encajes en caso de existir están por debajo del 20 por ciento. En todo caso como elemento positivo el banco destaca los avances en la regulación prudencial del sistema financiero;
- e) Los procesos de privatizaciones en los que, de acuerdo al banco, la región ha sido líder en el mundo en los años noventa. Las 694 ventas de empresas representan más de la mitad de las transacciones efectuadas por su valor entre las privatizaciones de los países en desarrollo (BID, 1996: 71-72).

Se trata, en síntesis, de una estrategia de ajuste económico y reforma estructural que acentúa la apertura económica y coloca a la competitividad internacional como uno de los elementos centrales de esta reforma. Sus planteamientos coinciden con lo que en cierta literatura se ha definido como el "Washington Consensus" (Williamson, 1990). La reforma económica en curso, procedente de dicho marco de propuestas, ha profundizado la relación regional y en particular de México con la economía de los Estados Unidos y con los intereses de los capitales que en ese país están conduciendo su propio proceso de transformación económica.

La propuesta de reforma económica contenida en el “Washington Consensus” articula las ideas e intereses del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y sectores del poder ejecutivo de los Estados Unidos; pero también, incluye los del Banco Interamericano de Desarrollo y algunos miembros del Congreso de aquel país con intereses en América Latina. Es la forma que adopta el discurso neoliberal en la región y que implica mucho más que una política económica, en la medida en que comprensivamente incluye para todas las clases sociales una noción de progreso a partir del mercado. Su pretensión totalizadora asumida en la práctica social de los más diversos agentes económicos y políticos lleva a que se constituya en una ideología, dando paso al renacimiento de la ideología del libre cambio que, como en otras épocas de crisis profunda, difunde la convicción de que la libertad económica es la condición del progreso.¹

Por otra parte, en los últimos años, otros estudios han venido poniendo énfasis en el combate a la pobreza y a la extrema pobreza, aparentemente confirmando que la discusión sobre desarrollo en su contenido más amplio no tiene cabida en nuestros días en virtud del automatismo del mercado. Más aún, en un momento caracterizado por la globalización económica, las asimetrías en el desarrollo entre las naciones, se transforman en eficiencias e ineficiencias que encuentran resolución en condiciones de libre mercado. Razón de competitividad y eficiencia, libre mercado que en todo caso puede ser acompañado temporalmente por programas que limiten las más agudas condiciones de pobreza. Sin embargo, los procesos de transformación económica en curso revelan una mayor complejidad.

Europa se prepara para alcanzar una etapa más avanzada de la integración que es la moneda única. A pesar del cúmulo de conflictos de todo orden para la gran concertación que fue el Tratado de Maastricht y de los procesos de ajuste regresivo presentes en los últimos años, han debido de considerar políticas para enfrentar las notables asimetrías regionales. Así, Maastricht incorpora compromisos regionales respecto del problema de la desigualdad

¹ Al respecto Gramsci señaló: “Las posiciones del movimiento del libre cambio se basan en un error teórico cuyo origen práctico no es difícil de identificar, pues reside en la distinción entre sociedad política y sociedad civil, que de distinción metódica es transformada en distinción orgánica y presentada como tal. Se afirma así, que la actividad económica es propia de la sociedad civil y que el estado no debe intervenir en su reglamentación. Pero como en la realidad efectiva sociedad civil y Estado se identifican, es necesario convenir que el liberalismo es también una “reglamentación” de carácter estatal, introducida y mantenida por la vía legislativa y coercitiva”(Gramsci, 1975: 54).

y del mayor desarrollo por países y regiones. En el denominado *Libro Blanco del Mercado Interior* se afirma: "La Comisión es consciente de que puede haber riesgos y de que, al aumentar las posibilidades de libre movimiento de recursos humanos y de servicios financieros hacia zonas económicamente más favorecidas, pueden agudizarse las diferencias entre regiones y, por consiguiente, ponerse en peligro el objetivo de convergencia" (Vázquez, 1996: 152). El problema no se restringe a la incorporación de los países con menor desarrollo relativo como Grecia y Portugal, incluye a territorios y regiones de los países más desarrollados.

Como en años previos el espacio económico más desarrollado ha sido también el más propicio al proceso de integración. Se trata de la zona que se conoce como *Hot banana*, constituida por una franja de 1 500 kilómetros de largo y 300 de ancho que va del norte de Italia, pasando por Francia, Alemania y Bélgica y Holanda hasta el sur de Inglaterra. Esta zona representa el 30 por ciento del territorio de la Unión Europea (UE), con el 45 por ciento de la población y el 60 por ciento de la producción. El ingreso *per cápita* oscila entre el 120 y el 180 por ciento del ingreso *per cápita* medio en la UE (Vázquez, 1996: 153).

Con el reconocimiento de estas desigualdades, la política económica de la UE ha establecido, desde años atrás, diversas agencias financieras, cuya operación se mantiene hasta la fecha y que serán uno de los componentes claves en los siguientes años del proceso de integración. Al punto que los resultados que se alcancen son un dato para que la propia integración sea viable en el mediano y largo plazo.² Más allá de la crítica que tal estrategia de reforma económica nos merezca y los límites que sobre sus objetivos puedan establecerse, el hecho es que coloca en la mesa de la discusión nuevamente el problema del desarrollo, entendido como tarea acotada históricamente.

Como en el pasado, la profundización del desarrollo implica la permanencia de regiones con un atraso relativo que precisamente no son capaces de generar las condiciones para alcanzar endógenamente el modo de resolver sus necesidades, ellas mismas en proceso de transformación. El ejemplo de Europa plantea claramente la necesidad de mantener las discusiones y la preocupación sobre el desarrollo, considerando las nuevas condiciones que presentan las economías en el curso de una mayor internacionalización y creciente conglomeración productiva y financiera, conocida como globalización.

² Sobre la operación de estas agencias puede verse: David Vázquez (1996).

2.2 El progreso y la industrialización: Una noción histórica del desarrollo

Hacia finales del siglo XVIII, el pensamiento de la ilustración y el vigor de la Revolución Francesa habían gestado una visión del futuro fincado en el progreso humano inevitable e irreversible, éste mismo fundado en el crecimiento del comercio, la industria y la educación. Los historiadores documentan el proceso de gestación de la manufactura en Europa, el traslado desde los textiles de la lana a los textiles del algodón.³ Como lo destaca Carlos Fuentes: "De Concordet (1743-1794) a Comte (1798-1857) la idea de un progreso constante y de un destino feliz dominó el desarrollo de la vida política y social, así como el de la educación europeas" (Fuentes, 1997: 17). La historia registra la revolución industrial, la incorporación de la máquina de vapor a los procesos de manufacturar y por ello la incorporación de una fuerza *artificial* en el proceso industrial.

La relación entre industrialización y progreso se multiplicó con el avance del siglo XIX. Aún los pensadores más críticos, en la medida que el desarrollo de la industria lo era del capital, veían en este hecho un indicador de progreso, con lo que prevalecía la idea de que se afirmaba un orden social superior. Desde esta perspectiva, una vez que la invasión de México por los Estados Unidos concluye, Engels escribe en la Gaceta Renana que la derrota de México representa progreso debido a que "...cuando un país hasta ahora perpetuamente devastado por la guerra civil y sin perspectivas de desarrollo...es arrastrado por la fuerza hacia el progreso histórico, no tenemos más alternativa que considerarlo un paso adelante" (Fuentes, 1997: 30).

Esta idea europea de progreso, que con el desarrollo del capitalismo y su instauración en el norte de América se convirtió en occidental ha marcado toda la reflexión sobre la posterior noción de desarrollo.

La manufactura no constituía una creación en la historia. Los ingleses al llegar a la India conocieron y desarticularon un amplio sistema de manufacturas. Desde el punto de vista técnico la manufactura textil, con base en el algodón, de Lancashire y de la orilla occidental de Yorkshire implicó conquistas equivalentes a las alcanzadas en China siglos

³ En los capítulos intitulados Cooperación, División del Trabajo y Manufactura y Maquinaria y Gran Industria, Marx expuso a partir de la revisión de las obras de una multitud de historiadores de la época, el proceso de gestación de la manufactura y de la gran industria en Europa (Marx, 1972).

antes (Bernal, 1973: 397-403). La diferencia fue la máquina de vapor y con más precisión la organización social de la producción en que la máquina de vapor fue posible y con ella la creación del sistema de la máquina-factura. "La energía de la máquina de vapor, en la industria textil, fue la que unió las dos ramas hasta entonces separadas de la industria pesada y la industria ligera, creando la compleja industria moderna que, desde sus orígenes británicos, se extendió por todo el mundo" (Bernal, 1973: 403).

Si la comprensión de los procesos sociales se modificó con la gestación del capitalismo, con la dinámica demográfica sucedió otro tanto. Hasta antes de la revolución industrial y la gestación de esta suerte de sociedad *artificial*, la población tuvo periodos de fuerte crecimiento, pero también de mermas producto de hambrunas, guerras y epidemias. Según ciertas fuentes, la peste negra entre 1347 y 1348 aniquiló entre la mitad y dos tercios de la población europea (George, 1973: 74). Los poblamientos rurales relativamente dispersos, que a veces permitían la aparición y el crecimiento de inestables asentamientos urbanos, comienzan a ser un dato del pasado. Como señala George a propósito de Europa y del movimiento poblacional que se vincula a la revolución industrial: "La evolución demográfica permanece afectada, surcada de crisis hasta 1750, dañada por una serie de epidemias, pero el carácter dominante es la migración de las regiones mineras y textiles, la primera manifestación del paso de un sistema de ocupación de un territorio a otro. Por primera vez en el mundo, se asiste a la transición de un poblamiento rural difuso y escalonado, por discontinuo que sea en algunas regiones...a un poblamiento concentrado, ligado a la presencia de la industria" (George, 1973: 80-81). George agrega que los movimientos demográficos van hacia zonas que eran consideradas pobres y son en muchos casos sus fuentes regiones agrícolas tradicionales, antiguo símbolo de la riqueza. Las ciudades crecen y con el paso del tiempo se constituyen ellas mismas en lo que distingue al progreso. Hoy debemos hablar de las mega-ciudades, los centros conurbados, asiento de servicios, instituciones financieras, espacios de diversión. Al mismo tiempo que se considera necesario expulsar a las grandes industrias, por lo menos a muchas de las que han sido consideradas como el prototipo de la gran industria, la expresión misma del desarrollo y el sustento económico original de la gran urbe.

Estamos nuevamente ante hechos que implican que la noción de desarrollo se transformará. Sin duda no es un asunto que sólo tenga que ver con nuevas tendencias poblacionales o con nuevos perfiles industriales.

2.3 La expansión de la economía y el progreso técnico: evidencia y objetivo, pero no son el desarrollo.

Los múltiples y más difundidos análisis sobre el curso de la situación económica en los últimos veinte años insisten en que el problema mayor es la inflación o la expectativa de tenerla. Mientras que se considera que, del lado del empleo y, por tanto, sobre el nivel de demanda hay poco que hacer. Este consenso en macroeconomía, como destaca UNCTAD, sostiene firmemente que : "...la inflación es invariablemente un problema mayor que el desempleo; que el crecimiento del producto depende primariamente de factores del lado de la oferta y relativamente menos del lado de la demanda efectiva;...que un alto grado de desempleo es natural, que ese creciente desempleo es mas un reflejo de rigideces artificiales en el mercado de trabajo que una quiebra de la demanda por producto final" (UNTAD, 1994: IV).

Son muchos años de predominio del liberalismo o si se quiere del neoliberalismo en el diseño de las políticas económicas por casi todo el mundo, e incluso a nivel del contenido del pensamiento en economía. Uno de los resultados de este predominio es la sustitución de la noción de desarrollo por la idea de "...la máxima eficiencia y bienestar ...(que).. se alcanzan cuando cada uno de los participantes en la producción y en el consumo está posibilitado para luchar por su mayor beneficio, es decir, cuando los productores procuren el máximo de lucro y los consumidores la más elevada satisfacción"(De la Peña, 1971: 2). Así, el tema central del desarrollo, la transformación por el hombre de sus sociedades en la búsqueda de satisfacer sus necesidades y de renovar sus aspiraciones (Véase Furtado, 1980), se traslada a una racionalidad implícita en un sistema sin interferencias a la libre competencia. De esta manera, además se evade todo proceso de cambio social "...que eventualmente condujese a la transformación radical del propio sistema"(De la Peña, 1971: 3) Se trata de una situación muy diferentes a la que prevalecía en América Latina hace más de treinta años, en ciertos círculos académicos, gobiernos y organismos multilaterales de la región.

Hacia finales de los años cincuenta y principios de los sesenta en América Latina la noción de desarrollo se vinculaba fuertemente con la industria, la amplia creación de infraestructura agrícola y de transporte que articulándose hacían posible la expansión industrial de forma endógena y sostenida. La referencia a los procesos de desarrollo en Europa occidental y en los Estados Unidos era una constante para avanzar en la reflexión. Incluso, el análisis de los casos de industrialización tardía era incorporado. Por ejemplo, las contribuciones de Juan Noyola al análisis de los problemas del desarrollo económico, cuando plantea, después de haber realizado una revisión histórica, que: una política de desarrollo necesita lograr la plena utilización de los recursos productivos, es decir liquidar las causas que generan la desocupación laboral, la subutilización de la tierra e impiden el uso pleno de la capacidad industrial instalada. Inmediatamente, insiste en que desarrollo económico significa industrialización, pero está debe avanzar al punto en que se vincule con la creación técnica.

En verdad un país o una sociedad sólo está en condiciones de crear su propia técnica cuando tiene una industria de bienes de capital más o menos desarrollada. Y además sólo entonces está en condiciones de hacer menos dependiente la formación de capital, y por consiguiente el crecimiento económico, de las fluctuaciones de la demanda externa o de cualquier otro tipo de problemas con el exterior, de las guerras, de las dificultades de transporte, etc. (Noyola, 1978: 87).

Las ideas de Noyola incorporan la cuestión de la reforma agraria, del comercio exterior, la protección diferenciada de algunas actividades económicas, entre otros problemas. Aquí se expone uno de sus énfasis centrales.

Esta referencia a la industria, formulada con relación a la productora de bienes de capital, obliga a una doble consideración histórica. La industria de los años cincuenta y sesenta del siglo XX, no es la misma o semejante a la existente en la primera mitad del siglo XIX, incluso de la gran industria de esos años, el sistema de la máquina-factura es muy diferente. Por ello, aún cuando la condición del desarrollo económico implica dotarse de una base industrial equiparable a la máquina-factura que prevalece en los puntos más dinámicos, hoy en día se plantea un cuestionamiento sobre la vigencia de aquella relación específica entre industria y desarrollo. A esta primera interrogante se añade la cuestión del modelo tecnológico-industrial, que es hoy en día es más pertinente. Tanto por lo que toca al avance

de la revolución de la informática, la llamada industria verde, etc., como por la dinámica industrial moderna expulsora de fuerza de trabajo.

La presencia de ambos cuestionamientos en la reconstrucción de la noción de desarrollo para los países Latinoamericanos es hoy más importante, cuando la tendencia a la conglomeración y fuerte expansión transnacional en ciertas ramas, o la creación de una industria global, está implantando un modelo de relación industria-desarrollo cuestionado y cuestionable tanto desde el punto de vista de su sustentabilidad como desde su fuerza dinámica para generar empleo.

La segunda interrogante referente al modelo tecnológico-industrial nos sitúa, además, de lleno en un aspecto de fondo del problema del desarrollo, en la medida en que éste es ante todo un problema histórico. En ese sentido Furtado conceptualiza el desarrollo “como un proceso global de transformación de la sociedad, a nivel de los medios, pero también de los fines; proceso de acumulación y de ampliación de la capacidad productiva, pero también de la apropiación del producto social y de configuración de ese producto; división social del trabajo y cooperación, pero también estratificación social y dominación: introducción de nuevos productos y diversificación del consumo, pero también destrucción de valores y supresión de capacidad creadora”(Furtado, 1980: 9).

La reducción de la noción de desarrollo a la de una marcha progresiva de la acumulación, conduce a la idea de eficiencia y por tanto de que la innovación tecnológica es su motor, dejando de lado la historia y desechando los procesos de cambio social. La permanente expansión de la economía y el progreso técnico se constituyen en la evidencia y en los objetivos del desarrollo. A esta noción de desarrollo Furtado opone otra en la que: “...en el empeño de realizar sus potencialidades, el hombre transforma el mundo y genera desarrollo” (Furtado, 1980: 7). Esta noción de transformación social presente en el desarrollo es borrada cuando “...en la base de toda reflexión sobre ...(el desarrollo)...existe, explícita o implícitamente, una teoría general del hombre, una antropología filosófica...(muy pobre, lo que conduce al)...frecuente deslizamiento hacia el reduccionismo económico y sociológico” (Furtado, 1980: 7).

En la idea de la “evolución económica” como desarrollo están todavía presentes las nociones darwinistas del siglo pasado, las ideas evolucionistas basadas en un orden natural que se transforma con la supervivencia del más eficiente. Nuevamente lo que se debe criticar

es el concepto de progreso, entendiendo que el desarrollo considera la diversidad, incluso como un dato para organizar los hechos económicos, así sea en su sentido más restringido, como hechos técnicos.

2.4 Alta productividad per cápita y solución de las necesidades sociales, condición del desarrollo: El camino en las economías desarrolladas

¿Cómo podría plantearse en un sentido positivo la cuestión del desarrollo en el ámbito de la economía que, además, se haga cargo de las realidades que se describen cuando se habla de globalización? Al respecto se considera que un país o un espacio económico llega a la condición de desarrollo cuando cuenta con capacidad propia y auto-reproducible para lograr aumentos significativos en la productividad per capita que resuelven sus necesidades sociales, ellas mismas en constante crecimiento fruto de la propia capacidad productiva. El punto es planteado por Maurice Byé desde 1960: "Una economía está plenamente desarrollada cuando su estructura es tal que la productividad *per cápita* es tan alta que puede serlo habida cuenta de los recursos nacionales y mundiales y de los conocimientos técnicos disponibles" (De Bernis, 1980: 93). Por su parte, comentando a M. Byé, De Bernis insiste que la noción de desarrollo refiere un proceso de largo plazo y sobre todo irreversible: "La transición de una estructura de productividad *per cápita* relativamente débil a una estructura de productividad *per cápita* relativamente más alta"(De Bernis, 1996: 93).

Al formular sus ideas ambos autores están considerando la noción de desarrollo que en esos años sostiene F. Perroux, quien insiste en que "...el desarrollo es la combinación de cambios mentales y sociales de una población que se encuentra apta para hacer crecer, acumulativa y durablemente, su producto real global"(Perroux, 1964: 155). La noción de Perroux implica conformar y difundir una voluntad de desarrollo. Deben existir los grupos sociales y las instituciones a través de las cuales se generen y difundan las ideas de desarrollo. Como el mismo autor lo reconoce en la historia se pueden distinguir economías que crecen y economías que se desarrollan a partir de la presencia de formas institucionales e ideológicas que impulsan no solo altas tasas de crecimiento, sino también condiciones para su sustentabilidad y durabilidad. Entre las citadas formas institucionales se encuentran normas durables, jurídicas, morales y sociales del empleo de los medios de producción.

El desarrollo entonces implica la identificación de necesidades sociales que son sin duda un hecho en transformación. También debe considerar a los sujetos sociales encargados de las tareas de desarrollo y las formas institucionales en que esto sea posible. Así, la noción de desarrollo -como se ha estado destacando desde páginas previas- ha venido cambiando a lo largo de la historia y del pensamiento científico-social. Dichos cambios pueden ser analizados a la luz de la realidad histórica donde surgieron. Se encuentran conceptos como los de riqueza, evolución, progreso, industrialización, crecimiento. Todos ellos con preocupaciones similares y notables diferencias, presentes además en el contexto de escuelas del pensamiento económico que se plantean por tanto políticas de desarrollo en contextos histórico-sociales concretos (Véase Sunkel y Paz, 1970).

A continuación, considerando los planteamientos de Byé y Perroux, se analizarán otros elementos aportados por diversos autores, que según sus circunstancias y necesidades han buscado responder preguntas equivalentes.

Por ejemplo, en Adam Smith la diferencia entre las naciones pobres y las naciones ricas, entre las naciones salvajes y las civilizadas y emprendedoras procede del "...progreso en las facultades productivas del trabajo, y el orden según el cual su producto se distribuye, naturalmente entre los diferentes rangos y condiciones del hombre en la sociedad"(Smith, 1981: 4). El origen del progreso de las facultades productivas del trabajo se encuentra en la división del trabajo, división que a su vez está limitada por la extensión del mercado. A su vez la distribución del producto se hace entre salarios, beneficios y renta de la tierra.

Entre los fundadores de la economía política la noción de desarrollo como desenvolvimiento, como progreso, está determinada por su comprensión del funcionamiento de las sociedades, que se conciben como conjunto de individuos y unidades económicas que se comportan según leyes y principios naturales, de acuerdo con la filosofía del derecho natural que se difunde durante el siglo XVIII. Filosofía que descansa en los principios de libertad individual, propiedad privada y derechos de sucesión que se desarrolla al inicio de la Revolución Industrial y que constituyen planteamientos indispensables para la ruptura del orden servil y monárquico absoluto que eran un obstáculo para el ascenso de la nueva clase burguesa (Sunkel y Paz, 1970: 23).

La idea de evolución que tiene un origen esencialmente biológico también ha sellado el pensamiento económico y la noción de desarrollo fundamentalmente en el siglo XIX con

una concepción evolucionista del proceso económico y es pilar del pensamiento económico neoclásico; por ejemplo, Alfred Marshall. La evolución económica “...se concibe como un proceso de mutación gradual, espontánea y continua...” (Sunkel y Paz, 1970: 24).

Es propiamente con Keynes que dicha idea evolucionista y natural del proceso económico quedo rebasada, cuando la propia crisis de los años veinte y treinta la cuestionó profundamente. “La idea de desarrollo no comparte la noción de naturalidad y de espontaneidad que encierra la concepción evolucionista, ni la de mutación gradual y continua. Por el contrario, el desarrollo exige transformaciones profundas y deliberadas, cambios estructurales e institucionales, un proceso discontinuo de desequilibrios más que de equilibrio”(Sunkel y Paz, 1970: 24).

Desde Keynes y la crisis de los veinte y treinta, al quedar rota la evidencia de la evolución económica natural, la idea del Estado como agente social capaz de plantearse objetivos de transformación económica, quedo incorporada a las nociones sobre desarrollo.

A partir de considerar las economías desarrolladas, Keynes creía que entre los principales problemas de éstas estaba la incapacidad de generar ocupación plena y la extrema desigualdad en la distribución de la riqueza y el ingreso. De ahí que para Keynes la intervención estatal debiera de encaminarse a la socialización de la inversión y hacia afectar la distribución del ingreso. “La justicia social se beneficia en especial mediante programas que garanticen un volumen de empleo adecuado y una distribución del ingreso y de la riqueza más conveniente. La eficiencia y la justicia exigen que la socialización de la inversión necesaria para asegurar la ocupación plena se combine con la eliminación de la escasez de capital, y la tasación directa (del ingreso y de la herencia) para obtener una adecuada distribución del ingreso“ (Minsky, 1987: 159).

Para Keynes, el aumento en la propensión al consumo, en términos generales, es un aliciente a la inversión, mientras que la concentración de la riqueza y del ingreso son, en términos generales, un freno a ésta. Keynes sostiene que “...en las condiciones contemporáneas, el crecimiento de la riqueza, lejos de depender de la abstinencia de los ricos, como generalmente se supone, tiene más probabilidades de encontrar en ella un impedimento. Queda, pues, eliminada una de las principales justificaciones sociales de la gran desigualdad de la riqueza”(Keynes, 1992: 329). En Keynes el estímulo directo al mantenimiento de un nivel de inversión compatible con la ocupación plena no procede del

subsidio fiscal, sino de políticas tendientes a la redistribución del ingreso que eleven la propensión al consumo. Keynes creía también que en tanto los gobiernos procurasen políticas de empleo pleno desarrollando sus mercados internos, el conflicto económico entre las naciones por alcanzar posiciones ventajosas en el mercado mundial podría ser manejado. Así, “Keynes consideraba que las tensiones entre las naciones ricas de Europa y de América surgían de la necesidad que sentían de exportar a fin de proteger el empleo interno, si no es que de aumentarlo mediante políticas de ‘empobrecer a mi vecino’ (Minsky, 1987: 170). Finalmente en Keynes existen un conjunto de orientaciones para que las economías crezcan ampliando el consumo y aumentando el ingreso. El resultado de este crecimiento, como lo señala M. Byé, será una elevación en el nivel de productividad *per cápita*. Así, el crecimiento no se basa en la destrucción de los recursos productivos que lo hacen posible.

2.5. La ampliación del consumo de la sociedad condición del desarrollo

La definición de desarrollo como “...el proceso por medio del cual se transforma una economía cuyo ingreso por habitante tiene una tasa de crecimiento pequeña o negativa, en una economía en la cual el ingreso por persona tiene una tasa significativa de incremento autosostenido como una característica permanente a largo plazo” (Adelman, 1961: 11), ha sido una de las más citadas en la literatura económica de la posguerra.

En esta noción de desarrollo, sobresalen las preocupaciones por el crecimiento económico que tuvieron una presencia en la posguerra derivadas de la crisis y el desempleo en los veinte y treinta y que condujeron a la aparición de las Teorías del Crecimiento. Sin embargo, en estas teorías “...no aparecen las ideas de diferenciación del sistema productivo, de cambios institucionales, de dependencia externa y otras...(ideas)...propias del desarrollo” (Sunkel y Paz, 1970: 25).

Los debates de la posguerra sobre desarrollo y subdesarrollo fueron enriquecedores de la noción de desarrollo. Vinculado éste a la necesidad de industrialización, el cambio social y político de América Latina, pusieron el acento en la acción estatal, a través de políticas de desarrollo que impulsaran reformas estructurales.

La idea de Prebisch sobre desarrollo, si bien coincide en líneas generales con la teoría keynesiana y las teorías del crecimiento, se distingue porque concibe al sistema económico mundial dividido entre centro y periferia. Así, se entiende que el desarrollo económico se

expresa en aumento en el bienestar social, reflejado en el incremento del ingreso por habitante, condicionado por el incremento en la productividad media del trabajo, la cual a su vez dependen de la adopción de nuevos métodos de producción, de la incorporación del progreso científico-tecnológico (Rodríguez, 1980: 25).

En el concepto centro-periferia existe la idea de un desarrollo desigual originario y, que aunque no se estudia explícitamente, se les concibe como el resultado histórico de la forma en que se ha propagado el progreso técnico y de las relaciones de intercambio que han privado entre ambos polos, de manera que la periferia pierde en el intercambio los frutos de su propio progreso técnico transfiriéndolos al centro.

Dicha idea de desarrollo desigual originario formulada en el marco de las visiones clásica y keynesiana, condujo a Prebisch a plantear como el eje central de la política de desarrollo el problema de la industrialización periférica y su conducción deliberada. Dicha industrialización periférica permitiría librar el problema de las transferencias de los frutos del progreso técnico, así como enfrentar los obstáculos estructurales al desarrollo.

Entre las principales críticas al enfoque “estructuralista” del subdesarrollo se encuentra aquella que señala que dichas aportaciones alcanzan su límite por cuanto el problema del desarrollo no involucra solamente la transformación de las estructuras productivas.

“Las teorías cepalinas describen y examinan ciertos aspectos del desarrollo de las fuerzas productivas, pero no cubren ni se refieren a las relaciones de producción, así como tampoco a la forma en que ambas interactúan...puede afirmarse que para incorporar e integrar las relaciones de producción a dicho análisis...no sólo se requiere articular la argumentación en torno a la acumulación de capital, sino que es necesario encararla además, como un proceso de generación, apropiación y utilización del excedente económico” (Rodríguez, 1980: 275).

Aún más, el análisis del desarrollo desigual originario se realiza solamente a partir de las pautas de la acumulación, diferenciación en productividades e ingresos que impulsan la transformación de las estructuras productivas reproduciendo la desigualdad. Con lo que se deja de lado, la dinámica de la acumulación a escala mundial que “...puede favorecer, entorpecer o bloquear el crecimiento de la producción...”(Rodríguez, 1980: 276).

El carácter imitativo que subyace en la concepción del desarrollo estructuralista se puede explicar precisamente por la promoción de los intereses de los grupos sociales más dinámicos. Sin embargo, el reconocimiento en los años sesenta del carácter esencialmente excluyente y concentrador de la industrialización regional le llevo a la consideración de la necesidad de un papel más activo de los Estados nacionales, quienes a través de políticas activas de empleo y de distribución del ingreso podrían así conducir al afianzamiento de una alianza clasista en torno a las políticas de desarrollo. En gran medida, dicho análisis fue profundamente influido por las condiciones excepcionales del Estado de corte *populista* en diversos momentos y países en la región, alargándose y concibiéndose finalmente a éste como un agente plenamente autónomo en el proceso económico y social.

Las propuestas de política de desarrollo elaboradas por Prebisch y la CEPAL de los años cincuenta y sesenta, han sido profundamente cuestionadas por la crisis económica de los años ochenta en América Latina. Aún más, el renacimiento del liberalismo, la apertura comercial y las privatizaciones han restringido al mínimo la capacidad de gestión de los Estados nacionales. Cuando precisamente la presencia de un Estado-nación es indispensable para la prosecución del desarrollo: “Gran parte del impulso detrás del movimiento hacia el desarrollo, no sólo es económico, sino que trata de constituir una nación que sea respetada en los foros mundiales” (Robinson, 1979: 10).

El cambio en la dinámica del desarrollo del capitalismo en el curso de la crisis actual, así como la probada ineficacia de las ideas liberales para impulsar el desarrollo, obliga a la reconsideración de los problemas del desarrollo.

Los objetivos en materia de desarrollo que finalmente se imponen en el curso de la historia proceden de las aspiraciones y capacidades de transformación de cierta correlación de fuerzas políticas y económicas entre los grupos sociales.

Hoy en día, en el contexto latinoamericano, no hay duda de que entre las aspiraciones de amplios grupos sociales subalternos se encuentra la superación de la pobreza. Keynes señalaba que la mejor manera de superar la pobreza es a través del consumo. Minsky señalaba que en una primera etapa de una política de desarrollo en un país en desarrollo, debe alentarse la inversión para la producción de bienes de consumo o de otra manera muy pronto esta estrategia se encontraría con problemas derivados de las necesidades de importación de estos bienes en función del incremento inicial de la demanda que genera el empleo (Minsky, 1991).

Alcanzar otro nivel de productividad *per capita* es un proceso que entre otras cosas implica no destruir los recursos propios cuando se desata la dinámica de crecimiento. La referencia es vital por los niveles de pobreza que han alcanzado nuestras sociedades. Diversos referentes sobre condiciones de vida, niveles de alimentación, educación y salud indican claramente que en los últimos años el mantenimiento de la pobreza y de la pobreza extrema afecta negativamente la condición de amplios sectores de la población, destruye una fuerza del proceso de desarrollo. Páginas antes se destaca que a lo largo del proceso de desarrollo el crecimiento de la producción de bienes de consumo y de los bienes de capital deben acompañarse. Incluso, los énfasis en la industria de bienes de consumo no deben posponerse por la gran industria productora de máquinas. Ampliar el consumo de la población es una condición del desarrollo, sobre todo si partimos de poblaciones con importantes segmentos de desocupados y subempleados.

2.6 Capacidad productiva y consumo de desarrollo

Las experiencias de industrialización durante el siglo XX se han dado lo mismo en la India, que en Argelia, Brasil y México. Entre las más recientes está la de Corea del Sur. En la mayoría de los casos el resultado hasta el momento no ha sido el desarrollo en virtud de las situaciones de dependencia que se han constituido como parte de dichos procesos de industrialización. En un rápido resumen De Bernis recuerda que:

“Tres países solamente, Inglaterra, Francia y más tarde Japón, se han industrializado a partir de sus propias fuerzas: nunca estuvieron en situación de dependencia, al contrario de los descuentos de valor que operaron sobre el resto del mundo...Alemania y Estados Unidos recibieron una inversión masiva de los dos primeros países industrializados” (De Bernis, 1995: 177-178).

En el caso de México, la experiencia de industrialización que más se ha analizado es la que se presentó después de la Revolución, propiamente a partir del régimen de Lázaro Cárdenas en los años cuarenta. Sin embargo, a finales del siglo XIX, cuando el capitalismo transitó por su primera gran crisis estructural de largo plazo existía un primer avance en la

industrialización.⁴ La industria que nació en esos años utilizó métodos intensivos en capital y pronto tuvo una gran influencia en los mercados.⁵ Estas grandes firmas acotadas a pocas ramas de la actividad económica no crecieron apoyadas por un sistema bancario importante. Éste era muy incipiente, como también era prácticamente inexistente la incorporación de nuevas formas técnicas y de régimen de trabajo en la explotación de la tierra. Las élites dirigentes porfirianas no percibían la necesidad de cambios en estos espacios. Como destaca Haber:

“México siguió una estrategia de industrialización basada en el uso intensivo del capital debido a que nadie pensó en otra manera de hacerlo... La clase dirigente porfiriana equiparó la manera extranjera de hacer las cosas con la modernidad, y a ésta con el progreso. Si México deseaba transformarse en una nación moderna, necesitaba entonces una planta manufacturera moderna como la de Estados Unidos o Inglaterra” (Haber, 1992: 239).

Las grandes plantas fueron una suerte de páramos en diversos desiertos. Haber destaca que pronto el crecimiento tuvo que ser sostenido por la protección y el subsidio del gobierno. Haber concluye que en contraste con Estados Unidos y Europa Occidental en México.

“la producción de bienes de consumo no estableció eslabones hacia atrás ni hacia adelante con nuevos productos y procesos. Por ejemplo, la manufactura de textiles no alentó el desarrollo de una industria para la producción de maquinaria textil, lo que habría creado una demanda de industrias de maquinaria textil, lo que habría creado una demanda de industrias de maquinaria, herramientas y acero especializado, las cuales se hubiesen extendido a su vez a la fabricación de otros bienes de capital, como había ocurrido en las economías industriales avanzadas” (Haber, 1992: 241).

⁴ Sobre la conceptualización de la crisis estructural y de largo plazo véase Gerard De Bernis (1988). En particular el capítulo Teoría de la Regulación e Historia de las Crisis.

⁵ S. Haber afirma, por ejemplo: “La fuerza de este capital le permitió a el Buen Tono establecerse como el indiscutible gigante de industria cigarrera. La empresa no sólo controlaba aproximadamente 35% de la producción nacional - la maquinaria francesa con que contaba era capaz de producir anualmente unos 3 500 millones de cigarrillos -, sino que además logró adquirir suficientes acciones para controlar la segunda compañía cigarrera más importante del país, la Cigarrera Mexicana, de la mitad de cuyo capital declarado, que era de 2 millones de pesos, paso a ser propietaria” (Haber, 1992: 127). Haber aporta información sobre otras ramas y grandes empresas, como en Acero, Cerveza, Textil. Los signos son producción a gran escala, intensiva en capital y con gran influencia en los mercados.

Los encadenamientos no podían prosperar mientras que la situación del campo no cambiara radicalmente y amplios sectores de la población dejaran de ser los espectadores de esta creación manufacturera, por lo menos desde el lado del consumo.

La siguiente oleada de industrialización en México aconteció a finales de los años cuarenta y desde cierta lectura se prolongó durante la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo las cosas sucedieron con algunos matices que no pueden ignorarse. Primero en el régimen de Cárdenas el esfuerzo de inversión pública y de gestión estatal se concentró en infraestructura y obras para el fomento de las actividades agropecuarias. La profundización de la reforma agraria fue un antecedente fundamental para explicar esta política. Como se destaca en otro texto, las propuestas para desarrollar la siderurgia y la petroquímica aparecieron hasta la década del cuarenta, precisamente en el curso de la guerra (Vidal, 1996 :Apartados 3 y 4).

El proceso de inversiones de capitales privados fue particularmente intenso en los años de la guerra y las relaciones con la economía de los Estados Unidos se estrecharon. “En el curso de la guerra las relaciones con la economía norteamericana se incrementan y multiplican. En 1942 se firmó un tratado comercial México -Estados Unidos que implicó una significativa reducción en los aranceles aplicados a las importaciones en México. Un año después se creó la Comisión México-Norteamericana de Cooperación Económica, gracias a cuyas gestiones nuestro país logro adquirir maquinaria de segunda para equipar la industria” (Vidal, 1996: 64).

E. Gracida documenta el asunto ampliamente, entre otros en el caso de la fundación de Altos Hornos de México, precisamente con maquinaria desechada por sus propietarios en los Estados Unidos (Gracida, 1994)⁶. Esta industrialización no se vinculó a un esfuerzo de innovación técnica, pero tampoco a una mayor producción de bienes de capital. Así, en la segunda mitad de los años cuarenta el ingreso de capitales del exterior tuvo entre sus destinos más importantes la producción manufacturera, incluyendo la compra de firmas que hasta el momento estaban operando con capitales de nacionales. En los años siguientes la industrialización se frenó, las condiciones creadas en el campo con la reforma de años antes no se potenciaron. Los encadenamientos no se construyeron y el desarrollo se pospuso. Según A. Gerschenkron la experiencia histórica revela que “...cuanto más se demoró el desarrollo industrial de un país, tanto más explosivo fue el brote de su industrialización -

⁶ En particular el capítulo uno, el apartado intitulado la industrialización trunca.

cuando llegó a producirse-“ (Gerschenkron, 1970: 74). Empero también Gerschenkron advierte sobre el intenso papel de la banca en unos casos y en otros de las finanzas públicas para financiar ese brote.⁷ El brote industrializador, su continuidad al punto que efectivamente pueda modificar la composición del producto industrial, ampliar y diversificar el tamaño y tipos de empresas y la propia elevación de la productividad implica la generación de un proceso de desarrollo a diferencia de uno de crecimiento. Nuevamente la distinción está en Gerschenkron y la usa para caracterizar las industrializaciones de Europa central como la de Bulgaria en los años que van desde el comienzo del siglo XX hasta el fin del periodo de entreguerras (Gerschenkron, 1970: 180-182).

En la actualidad: ¿cómo generar el brote industrializador, ¿cómo financiarlo y cuál es el espacio económico en que es viable? Igualmente es importante preguntarse: ¿Hasta dónde debe concentrarse en la industria o por el contrario debe ser de manera específica la electrónica y la informática? La última cuestión la encara G. de Bernis, cuando recupera la experiencia Coreana, insistiendo que la industrialización no empezó por estas ramas. Llegó más tarde y en ese momento “...las integró entonces en su sistema industrial, lo que les daba su coherencia, reforzaba y modernizaba las industrias más antiguas y aceleraba la exportación...” (De Bernis, 1996: 102). Pero, las más diversas máquinas incorporan la electrónica, tienen contadores numéricos para regular su funcionamiento o están organizadas considerando la informática. Por lo que las antiguas ramas productoras de bienes de capital continúan siendo fundamentales, como también las productoras de bienes de consumo.

Actualmente, la industrialización para el desarrollo continúa siendo una necesidad, igualmente la gestación de una base técnica propia que reclama de la investigación científica. Se requiere reproducir máquinas herramientas a mando numérico. La pregunta es si son necesarias en todo el espacio industrial o sólo en algunos. La diversificación aparece como una necesidad vital. Junto a ella un manejo diferenciado de la protección y los aranceles. Uno de los puntos claves es la producción en el campo. La protección a este sector en las más diversas experiencias de desarrollo es una constante y aún hoy existen diversas reglas que protegen a sectores o aspectos de la producción agrícola en los más variados países. Han sido uno de los más importantes motivos de diferencias en el proceso de integración de la UE,

⁷ Gerschenkron destaca el papel de la banca para el caso de la Alemania; mientras que en Rusia es la política presupuestaria.

pero aún es más importante cuando se establece a nivel de las relaciones de la UE con el resto del mundo. Puede agregarse que en el financiamiento del proceso de desarrollo el comercio exterior sigue jugando un papel clave, como también el sistema bancario. Lo que significa que las decisiones de inversión deben tomarse considerando la ampliación de la capacidad de producción, ampliación del consumo y del empleo. Precisamente con el punto del consumo puede concluirse estas reflexiones. Una de las dimensiones básicas del consumo es el que puede definirse como *consumo de desarrollo*. De Bernis insiste en el punto, destacando tres componentes de este consumo: la alimentación, la mejoría de la salud y los avances en educación (De Bernis, 1996: 98-102). Son consumos que potencian la capacidad productiva del país, indican claramente que el crecimiento no se hace a costa de los recursos productivos y por el contrario es éste el que permite la satisfacción creciente de las necesidades sociales. Es un consumo que permite generar el cambio mental y social en la población para que se establezcan las condiciones del crecimiento acumulativo y durable. Asimismo, es un consumo que posibilita la transición de una estructura de productividad *per cápita* relativamente débil a una estructura de productividad relativamente más alta.

3. Los actores del desarrollo: Historia y clases dirigentes

3.1. Industrialización y clases dirigentes

En América Latina durante la segunda parte del siglo XIX y hasta la segunda década del siglo XX los aumentos de productividad y del ingreso resultan de la expansión de los minerales de exportación –México y Chile – o del crecimiento en las exportaciones de uno o dos productos agrícolas –Brasil y Argentina –. Esta elevación de la productividad implica una reducción de la oferta interna y una altísima especialización. Los consumos demandados por los incrementos del ingreso se surten en los mercados externos, por lo que se produce un incremento en las importaciones de alimentos y de productos manufacturados que dependerá de la propia capacidad exportadora. Quien controla el sector exportador y quien controla el comercio de importaciones tiene un papel clave en la dinámica de estas sociedades.

Sin el análisis histórico no es posible responder a estas preguntas y otras más que son importantes para conocer el proceso de transición hacia una economía industrial en la región. Entre los elementos a considerar están: a) naturaleza de la actividad exportadora; b) tipo de infraestructura que reclama; c) propiedad en las inversiones de las actividades exportadoras; d) tasa de salario del sector exportador en el origen de estas actividades; y, e) dimensión absoluta del sector exportador (Furtado, 2001: 127).

Por ejemplo, una agricultura de grandes extensiones en clima templado necesita de una amplia red de transportes, sin que sea el caso de la agricultura de clima tropical concentrada en pequeñas regiones. Diversa es la situación de la producción minera, aún más si está concentrada en una región del territorio y cercana a la frontera del país que es el principal destino, como sucede a México y sus exportaciones de minerales hacia Estados Unidos. También debe distinguirse entre un sector exportador en manos extranjeras y otro controlado por grandes propietarios del país, como acontece con la economía cafetalera de Brasil. El flujo del ingreso del sector que esta en expansión que permanece en el país es distinto y por ello tiene un impacto diferenciado en la gestación de un mercado interno. Estas diferencias ayudan a explicar porque en México y Argentina existe un desarrollo industrial manufacturero de cierta relevancia desde finales del siglo XIX, lo que no acontece en Brasil. En los años de 1900-1905, en Argentina el sector industrial contribuye con el 18% del producto interno y en México con el 14%.

En un estudio sobre la industrialización en México durante los años de 1890 a 1940 se concluye que durante el periodo de 1890 a 1907 existió una oleada de inversión industrial intensa en bienes de consumo. Sin embargo, la manufactura de textiles no alentó la fabricación de maquinaria textil y por tanto no influyó en el desarrollo de una industria de maquinas herramienta (Haber, 1992: 240-241). Proceso semejante se da en la manufactura de tabacos o en la elaboración de cervezas. El financiamiento de la acumulación tenía fuentes limitadas, el sistema bancario y de crédito era embrionario, contando con la participación de un reducido grupo de comerciantes financieros y una banca extranjera. Los mayores bancos otorgaban la mayoría de sus créditos a grandes terratenientes, grandes comerciantes y accionistas (Solorza, 2005). La administración por extranjeros en los grandes bancos se mantuvo y, como en el caso de empresas manufactureras, se acudió a la protección del gobierno y su apoyo durante la crisis de 1907. En síntesis, la industria creada en estos años no produce un crecimiento autónomo, en primer lugar de ella misma. Se apoya en la ampliación de la capacidad exportadora, en el mantenimiento de la estructura de producción agrícola y contando con la banca en manos extranjeras. No es una industrialización que altere el cuadro de las relaciones de fuerza entre los grupos propietarios y tampoco modifica los contenidos sustantivos del uso del excedente económico. Como destaca Furtado, está en sentido estricto es una sustitución de importaciones (Furtado, 2001).

Los años de la gran depresión marcan el fin de una modalidad de crecimiento económico para las mayores economías de América Latina. Es la crisis del primario exportador o según otros del crecimiento hacia fuera (Furtado, 1974a; Furtado, 1977; Pinto, 1991; Tavares, 1980a; y, Rodríguez, 1980). La relación entre estas economías y la economía internacional es alterada por la crisis y actores sociales que se habían beneficiado de cómo estaba constituida esa relación son también afectados. Hasta antes de ésta crisis la industria había crecido en la región al cobijo de la ampliación de las exportaciones. En los años siguientes "...la industrialización será inducida principalmente por las tensiones estructurales provocadas por la declinación o el insuficiente crecimiento del sector exportador" (Furtado, 2001: 132). La excepción –como apunta Furtado –son aquellas economías que tienen un crecimiento notable de exportaciones primarias en años posteriores, como Venezuela o los países de Centroamérica.

Frente a la depresión los gobiernos de varios países latinoamericanos reaccionan con medidas de política económica que permiten restablecer la demanda interna y realizan inversiones por cuenta propia. Lo mismo sucede en Brasil, como en México o en Chile. En Brasil, los instrumentos principales del gobierno fueron la política de comercio exterior y la política de inversiones (Tavares, 1980b). Como parte de la segunda el gobierno creó el antecedente del actual Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y mediante la primera apoyó a la economía cafetalera y sus propietarios. En los años de la depresión el precio del café, como ocurrió con los precios de todos los productos primarios se desplomó, "... de septiembre de 1929 a ese mismo mes de 1931, la baja fue 22.5 centavos de dólar por libra a 8 centavos" (Furtado, 1974a: 191). Existía un problema de sobreoferta que las firmas intermediarias en el comercio mundial trasladaron a los productores brasileños. Caída en el precio y supresión del mecanismo de financiamiento de las cosechas eran los datos hacia inicios de 1930.

El gobierno desarrolla una política de defensa del sector cafetalero. Existió una fuerte devaluación de la moneda que contrajo las importaciones y permitió colocar un monto mayor de café en los mercados internacionales. Sin embargo, esto no fue suficiente y ante la disyuntiva de no cosechar el café o financiarlo con crédito interno se optó por lo segundo. "La compra de café para acumularlo representaba una creación de ingreso que se adicionaba al ingreso creado por los gastos de los consumidores y de los inversionistas. Al inyectarse en la economía en 1931 mil millones de cruzeiros para la adquisición de café y su destrucción, se estaba creando un poder de compra que en parte iría a contrabalancear la reducción de los gastos de los inversionistas, gastos éstos que habían sido reducidos en 2 mil millones de cruzeiros" (Furtado, 1974a: 197). Se evitaba así una caída mayor de la demanda entre los sectores vinculados a los ingresos de las exportaciones. Si se agrega que la contracción tan brusca de las importaciones, existiendo una mínima capacidad de mantener e incrementar el ingreso, genera oportunidades de inversión y permite utilizar la capacidad instalada existente al máximo, se tiene otra fuerza positiva en el proceso. En los años veinte diversos sectores de la industria manufacturera habían disminuido su producción. En esos años las importaciones fueron favorecidas por el tipo de cambio. Por ello fue posible un crecimiento importante después de la crisis de 1929. "Es el caso típico de la industria textil, cuya producción de tejidos de algodón fue inferior en 1929 a los puntos más altos alcanzados

durante la primera guerra. La recuperación de esa industria fue rápida, en los años que siguieron a la crisis. De 448 millones de metros la producción de tejidos de algodón se elevó a 639 millones en 1933 y a 915 millones en 1936. (Furtado, 1974a: 201-202.) Todo esto hizo posible que en 1933 el ingreso en el Brasil esté nuevamente creciendo, mientras que en Estados Unidos hay señales de recuperación hasta 1934. En los años siguientes la economía del Brasil continuara creciendo, sin tener, por ejemplo, la caída que para 1937-1938 se perfila nuevamente en la economía norteamericana.

La política que asume el gobierno del Brasil es de defensa de los grandes propietarios del café. Sin embargo, al hacer esto genera un mecanismo endógeno que permite reactivar la economía e impulsa al sector industrial del país. Hasta el inicio de la guerra no se producen cambios, pero tampoco se presenta un proyecto para el desarrollo de la industria de bienes de capital. Lo realizado por el gobierno y la dinámica económica que se genera son en principio el resultado de la defensa de ciertos intereses económicos, de los grandes cafetaleros. Sin embargo, es una época de conflictos en la que hay levantamientos militares y la instalación de gobiernos provisionales. “El movimiento revolucionario de 1930 –punto culminante de una serie de levantamientos militares abortados, iniciados en 1922 –tiene su base en las poblaciones urbanas, particularmente la burocracia militar y civil y los grupos industriales y constituye una reacción contra el excesivo predominio de los grupos cafetaleros –y de sus aliados de la finanza internacional, comprometidos en la política de valorización – sobre el gobierno federal. Con todo, en vista de la reacción armada de 1932, el gobierno provisional tomó, a partir de 1933, una serie de medidas destinadas a ayudar financieramente a los productores de café, inclusive una reducción del 50% en las deudas bancarias de estos últimos” (Furtado, 1974a: 205). Durante la guerra hay continuidad en la política del gobierno y se ejecutan algunos proyectos industriales, sin que exista una reacción equivalente entre los propietarios de la industria manufacturera.

En Chile, como lo destaca Pinto, el impulso del proceso de inversiones con el concurso del Estado tuvo un salto significativo con la creación en 1939 de la Corporación de Fomento (CORFO), que actúa como algo más que una agencia de crédito del Estado. Las tareas de la CORFO en el desarrollo de la energía eléctrica, la industrialización, el proteccionismo y las relaciones entre el Estado y los negocios privados se imponen como un resultado del proceso (Pinto, 1991: 626-630). El antecedente fue la aplicación desde 1932,

por el gobierno de derecha de Alessandri, de una política que intervenía en los flujos financieros externos, alza de tarifas aduaneras, permisos de importación y control y tasas múltiples de cambios. El ministro de hacienda sostenía que esto era necesario para recuperar la libertad de cambios y el libre juego de las libertades económicas (Pinto, 1991: 590-591). La derecha realizando una política que contraviene su doctrina económica, pero que pone a salvaguarda los intereses de grandes propietarios y otros segmentos de las clases dirigentes.

En México, después de que una gran cantidad de pequeños establecimientos manufactureros tuvieron que cerrar como resultado de la recesión al inicio de los años treinta, el gobierno realiza diversas inversiones en la red de ferrocarriles que se prolongan hasta la administración de Cárdenas. Para esos años también cobraron importancia las obras de riego y los caminos. En el régimen de Cárdenas los caminos pavimentados se multiplicaron en 3.4 veces, pasando de 1183 kilómetros al final de 1934, a 4781 kilómetros a final de 1940 (Nacional Financiera, 1974: 72). La energía eléctrica producida por el Estado creció entre 1933 y 1940 en 61%, representando en todo el período casi el 85% del total producido. Las estadísticas sobre áreas irrigadas con obras hidráulicas del gobierno federal se encuentran muy agregadas; no obstante, en el período de 1926 a 1946 se realizaron obras en una superficie total de 800 mil hectáreas, gran parte de las cuales se ejecutaron entre los años de 1934 a 1940. En ese periodo se realizó el mayor reparto efectivo de tierra entre los campesinos desde la Revolución hasta nuestros días, el 25% del total repartido de 1916 a 1972 (Nacional Financiera, 1974: 43-47).

El gobierno de Cárdenas, además de mantener la inversión pública establece una institución para financiar el crecimiento de la agricultura. Nacional Financiera se crea a finales de 1933 teniendo entre sus tareas sustanciales la de "... planear y dirigir el fraccionamiento y la colonización de las tierras que el Gobierno Federal y ciertos grupos oficiales o semioficiales, como las Liquidaciones de la Comisión Monetaria y de la Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura, tuvieron que adjudicarse por diversos conceptos." (SHCP, 1933: 8). En el Informe Anual 1940 del Banco de México se afirma: "...la actividad económica... ()... siguió aumentando debido al programa no interrumpido de obras públicas emprendidas por el Estado" (Banco de México, 1941: 17). En la segunda mitad de los años treinta la inversión pública en infraestructura –de manera destacada en caminos, ferrocarriles y red de riego para la agricultura –tuvo un papel

destacado y fue un dato clave en la dinámica de crecimiento de la economía. Se trataba de fomentar las actividades agropecuarias, dotándola de mejores condiciones técnicas, sin que exista la contraparte manufacturera y de bienes de equipo para desarrollar e industrializar a la propia agricultura. Como se analiza adelante, las propuestas para el desarrollo de la siderurgia y la petroquímica aparecen hasta la década del cuarenta, cuando ha avanzado significativamente la propia guerra. En los años treinta, más que un proceso de sustitución de importaciones, los gobiernos de Latinoamérica realizan inversiones y otras iniciativas para desarrollar los sectores básicos, lo mismo en México, como en Chile y en Brasil.

3.2 Subdesarrollo, sustitución de importaciones y capital extranjero

Durante la Segunda Guerra Mundial, se realizan en varios países de la región proyectos para implantar o impulsar el desarrollo de industrias que incluyen la recuperación por cuenta de fondos públicos de algunas actividades. En el año de 1942, las concesiones que tenía la British Itabira Company en la región de ese nombre, en el estado Brasileño de Minas Gerais, pasaron a dominio del poder público. Se trataba de los mejores y mayores yacimientos de hierro, con los que se organizó la empresa *Companhia Vale do Rio Doce* (CVRD), “... formada con capitales... del gobierno brasileño, de autarquías y de unos pocos particulares” (Prado, 1960: 357). Años después, en el Brasil se discute la cuestión de la explotación petrolera, que incluye posturas como la del gobierno de Eurico Gaspar Dutra que permite la explotación del petróleo por firmas extranjeras. Finalmente, el Congreso vota en octubre de 1953 una ley, “que instituyó para la explotación del petróleo brasileño el régimen del monopolio estatal, encargando de ella a una entidad paraestatal, la *Petróleo Brasileiro S. A.* (*Petrobras*)” (Prado, 1960: 358-359).

La empresa Altos Hornos de México, que cuenta en su origen con participación de capital público, es creada a partir de la compra en Estados Unidos de un alto horno, un molino de placa universal y una grúa con potencial de 65 toneladas, desechadas por sus propietarios. Un horno que proviene de una planta de cemento desmantelada en Michigan es lo que permite a Cementos Mexicanos de Monterrey aumentar en 80% su capacidad de producción en esos mismos años (Gracida, 1994: 36).

Las iniciativas que tienen los gobiernos de México y de Brasil para fortalecer su industria tienen el apoyo del gobierno de Estados Unidos. El proyecto de CVRD, contó con

financiamiento del Export Bank de los Estados Unidos e implicó la constitución de "...una administración mixta brasileño-norteamericana aprobada por los gobiernos de ambos países y se obligó a vender los minerales a los Estados Unidos". Pero también Inglaterra –antigua poseedora de la concesión para explotar las minas –pudo comprar esos productos (Prado, 1960: 357) En México, se creó en 1943 la Comisión México-Norteamericana de Cooperación Económica que actuó para fomentar la adquisición de maquinaria y equipo a utilizar en las ramas del acero, la química, el cemento, el papel y los textiles. La maquinaria era con frecuencia considerada chatarra en Estados Unidos. El programa se prolonga hasta después del final de la guerra, cuando se obtienen equipos denominados como *surplus*, que se habían utilizado en la fabricación de requerimientos bélicos (Gracida, 1994:35-35) Así, el avance en la industrialización, incluye la realización de algunos importantes proyectos que cuentan con fondos públicos, sin que existan iniciativas equivalentes entre los empresarios. Los empresarios del país y los grandes propietarios del café, por citar el caso de Brasil acompañan el proceso. En México, existe un proceso semejante que, como en el caso de Brasil, no está exento de luchas, diferencias y contradicciones.

Al final de la guerra diversos grupos de industriales manifiestan una amplia preocupación por el curso de la economía nacional y más concretamente por la continuidad en la tarea de la industrialización. Se realizan conferencias sobre la situación prevaleciente en la manufactura del hierro, la industria química, la fabricación de maquinaria. Participan además de los industriales representantes de importadores y exportadores. En este clima, los delegados de la química sostienen: "En todos los países, la gran industria está relacionada con el Estado, especialmente si se trata de la industria química. En México, el Gobierno tiene ahora una oportunidad para seguir el ejemplo (...) Si se tiene en cuenta la sugestión de establecer paralelamente una fábrica de equipos, se tendrían en manos mexicanas dos grandes instrumentos de progreso para el país y se habría puesto una verdadera base para la industrialización nacional" (Gracida, 1994: 77).

Sin embargo, el punto de vista de los industriales de la química no se corresponde con el estado del aparato productivo. La mayor dificultad procede del poco avance en la fabricación de máquinas herramientas, elemento clave para lograr un desarrollo endógeno del proceso de acumulación. Además, varios grupos de empresarios no se habían caracterizado por su particular empeño en invertir en el país. Durante la guerra el ritmo de

crecimiento de la inversión privada revela que parte de las ganancias tenía un destino diferente al del propio proceso de acumulación. La inversión bruta fija creció a una tasa media anual de 8.41% en el período de 1939-1943, mientras la inversión privada tuvo un incremento en términos reales del 13% en todo el período. Hay cierta fuga de capitales, en parte debida a la lucha política en el país y en parte a la situación internacional por el desarrollo de la Segunda Guerra Mundial.

Ello no significa que otros cambios no se hubieren producido. En el año de 1939 México realizó con Europa el 21% de sus exportaciones y el 24% de sus importaciones. En 1944, Estados Unidos era el interlocutor que lo abarca casi todo, efectuándose con este país el 85% de las exportaciones y el 90% de las importaciones (Gracida, 1994: 51). Incluso, durante la guerra además de la citada comisión de cooperación económica entre los dos países, México y los Estados Unidos firmaron en 1942 un tratado comercial que implicó una significativa reducción en los aranceles aplicados a las importaciones en México.

En 1944 existió un importante flujo de inversión extranjera, que tuvo como uno de sus principales destinos la adquisición de activos localizados en territorio mexicano. La inversión extranjera directa que ingresó en 1944 es equivalente al 72% del total que entró al país en el período de 1940 a 1943 y representó el 20% de la inversión privada bruta realizada en 1944. En los años siguientes, principalmente de 1946 a 1948 también se produjeron considerables entradas que tuvieron entre sus principales destinos la adquisición de activos localizados en territorio nacional.

Fajnzylber y Martínez Tarragó (1976) documentan ampliamente el proceso de adquisiciones por parte de las empresas extranjeras como el método que mayor importancia alcanzó de 1946 hasta 1967 para que estas corporaciones aumentaran su presencia en territorio mexicano. Los autores concluyen: "... la expansión de ET (empresas transnacionales) vía adquisición de empresas ya establecidas se ha venido intensificando a lo largo del tiempo y se ha convertido en la modalidad más importante de establecimiento de filiales" (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976: 251).

La mayor presencia de capitales externos en los sectores de la industria manufacturera que se habían desarrollado debido al impacto positivo en el crecimiento del mercado interno que tuvieron las reformas ejecutadas durante el gobierno de Cárdenas y la protección tácita que proporcionó la Segunda Guerra Mundial, se explica también por la convergencia con los

intereses de ciertos grupos de capitales del país. Estos capitales defienden desde esos años la apertura de la economía nacional y la posibilidad de entrada indiscriminada de capitales externos. Gracida sostiene que: "en este caso se encuentran los antiguos industriales, los exportadores de materias primas, los comerciantes que detentan el control del comercio exterior y los banqueros, quienes además de temer las represalias del vecino país del norte ante una política proteccionista, se muestran preocupados por la eventual caída del comercio externo y el incremento en los costos de producción" (Gracida, 1994: 104).

El ingreso de capitales extranjeros sucede sin que avance significativamente la industrialización del campo y se establezca un sector de industria de bienes capital. Por el contrario hay abandono por parte de capitales privados de algunos proyectos de estas características que son asumidos por el sector público. En 1957, con algo más de dos años de estar funcionando la empresa Diesel Nacional pasa totalmente a manos estatales. Los inversionistas privados decidieron salir de la empresa por las cuantiosas pérdidas que se habían acumulado. En 1959, la firma Toyota de México tiene importantes pérdidas, ante lo que Nafinsa decide comprar las acciones al grupo japonés, se crea así Siderúrgica Nacional. Años después, AHMSA compra el 65 % del capital de la Consolidada (Gracida, 1994: 131-133).

Las grandes fortunas del país están ocupadas en otros negocios, pero incluso todo indica que la propia inversión extranjera no tiene particular interés en participar en la industria de bienes de capital. El proteccionismo en materia comercial que caracterizaba la política económica, que fue defendido por representantes de organismos empresariales tenía por principal destino la producción de bienes de consumo. Los datos permanecen sin cambio en este renglón hasta años después de iniciada la crisis de larga duración, en los años setenta. Fajnzylber observa que "las transnacionales, como consecuencia del reducido nivel de protección para la importación de estos bienes, de franquicias tributarias y crediticias y de las ventajas pecuniarias que pueden obtener en la valoración de los equipos como parte del capital, no han considerado, aparentemente, como prioritarias las inversiones en este sector en México" (Fajnzylber, 1983: 159-160). La multiplicación de inversiones por parte del Estado no resulta de un proyecto de industrialización. En algunos casos revela el carácter poco emprendedor de las clases dirigentes de México.

En los años treinta, cuando al calor de las reformas del gobierno Cárdenas se impulsa una transformación de la economía, ésta se centra en la agricultura. Modificar la estructura de la propiedad jurídica y desarrollar infraestructura a cargo del Estado. Sin embargo, no existe un encadenamiento con el desarrollo de la siderurgia, la producción de máquinas para industrializar el campo y la petroquímica. Años después, al final de la Segunda Guerra Mundial, sin que los capitales privados hubiesen realizado un esfuerzo de inversión en los sectores industriales enlistados anteriormente, ciertos representantes del capital ubicado en la industria insistieron en que ellos debieran abocarse al desarrollo de la producción de bienes de consumo final. Para otros sectores del capital sus ganancias se vincularon a la importación y exportación y otros más a la asociación con capitales extranjeros, principalmente provenientes de Estados Unidos. Los diversos agentes económicos presentaban sus opciones. Entre los resultados, se presenta la opción para que algunos capitales del país sean complementarios de capitales del extranjero, contando con una fuerte presencia estatal en el desarrollo de infraestructura y de la industria de bienes de capital. La gestión estatal se desarrolla por esa vía hasta los años setenta, constituyéndose un amplio sector de empresas públicas que en los años noventa representan una parte importante de las firmas que se están privatizando.

En Brasil, el proceso de transformación de la economía desde los años treinta hasta el final de la guerra tuvo algunos contenidos semejantes. Durante la guerra hay un crecimiento de la especulación financiera y con el suelo urbano. Como en México, algunos capitales de ese país prefirieron colocar recursos en los mercados de New York, antes que impulsar la industrialización. Pero tampoco se presentan iniciativas para ampliar la base financiera de la inversión pública. Las inversiones en transportes, energía eléctrica, combustibles líquidos, siderurgia reclamaban cuantiosos recursos para no frenar al desarrollo de la industria. Sin embargo, entre los grupos de capitalistas y los dueños de las plantaciones cafetaleras no existía conciencia del problema. Como lo destaca Furtado, "inversiones de vital importancia para el país y de la responsabilidad del sector público –en los sectores de energía y siderurgia, por ejemplo, - carecieron durante mucho tiempo de una adecuada programación financiera, dependiendo de adelantos ocasionales del Banco do Brasil por cuenta del Tesoro, adelantos que se fundaban a su vez en emisiones de papel moneda" (Furtado, 1977: 117).

La disputa entre sectores de la clase capitalista, la imposibilidad de lograr un avance en las condiciones de la propiedad de la tierra y los métodos de producción de la agricultura destinada al mercado interno, que eran frenos del proceso de industrialización, se fortalecieron en la medida en que los grupos de trabajadores tenían una acción más agresiva y los conflictos sociales se extendían al campo. Además, pareció existir entre la nueva clase capitalista industrial una disposición a complementarse con el capital extranjero. Cuando la guerra terminó, los capitales extranjeros voltearon los ojos hacia Brasil, como también lo hicieron hacia México. La política económica desarrollada en Brasil era sin duda un elemento atrayente importante. “Como la inflación permitía que los grupos extranjeros se apropiasen de una parte significativa del ahorro nacional a tasas de interés negativas, y como la política cambiaria bonificaba a las empresas extranjeras, al permitirles que reingresasen al país a un cambio preferencial, los beneficios que obtenían aquí y remitían al exterior, se consumó un amplio proceso de desnacionalización de la economía, que llevaría inexorablemente al estrangulamiento externo, independientemente de la acción de otros factores” (Furtado, 1977: 123).

Mientras se mantenían las dificultades para que la presencia estatal se desarrollara sobre una amplia base financiera y con la planeación pertinente, la presencia del capital extranjero crecía revelando los límites en el proyecto que los capitales del Brasil tenían. La condición de socios o acompañantes de un proceso de industrialización que pronto encontró dificultades para financiar el desarrollo de la industria de bienes de capital, una vez que se había agotado el proceso de sustitución de importaciones. En los años setenta es desde estas condiciones que se busca avanzar en la industrialización, subsistiendo la interrogante sobre el alcance del proyecto que los grandes capitales de ese país buscan impulsar. Como se expuso líneas antes, en México, los caminos fueron distintos, sin embargo la complacencia ante la acción del capital extranjero también está presente.

3.3. Globalización y clases dirigentes

Al observar la evolución del capital extranjero en la manufactura de América Latina en el periodo de 1950 a 1970 se constata que la mayoría de las inversiones se realiza en las tres mayores economías. Los datos más recientes confirman que esta situación no ha variado y es aplicable al conjunto de la inversión extranjera.

En los años 50 a 70 Furtado observa que "...la participación de grupos extranjeros en el desarrollo reciente de América Latina es mucho menos un fenómeno de cooperación financiera, que de control de actividades productivas por parte de grupos que ya venían abasteciendo el mercado por medio de las exportaciones" (Furtado, 2001: 241). La dinámica reciente del capital extranjero permite concluir que esta situación no se ha modificado, sino acentuado.

Desde principios de la década del noventa se aprecia un notable incremento en las corrientes de IED. En adelante el incremento de los flujos es una constante hasta el año 2000. No obstante su reducción, los ingresos de IED en el periodo de 2001 a 2004 son cuantiosos y tienen un comportamiento semejante al de los años previos. La ola de internacionalización de los últimos años esta asociada a un proceso de fusiones y adquisiciones entre firmas; por lo que el crecimiento de las inversiones en el exterior no constituye ineludiblemente un impulso a la ampliación de la capacidad de producción.

Estados Unidos y algunos países de la Unión Europea son los que mas contribuyen a los flujos de salida de IED. Gran parte de estos recursos se han utilizado para comprar alguna empresa o por lo menos adquirir activos. En el periodo de 1995 a 2002 el 76% y el 84% de la IED tuvo por fin comprar otras empresas (Vidal, 2005). Los países son principalmente receptores de IED. En América Latina la mayoría del ingreso de IED es para adquirir empresas, destacando la compra de empresas que se privatizan o que recién algunos años antes se habían privatizado.

En Brasil, de los 173.5 mil millones de dólares de IED que ingresan en el periodo 1995 a 2003, el 58 % se destinó a comprar empresas, sobresaliendo las operaciones para adquirir la red de servicios telefónicos; pero también, las realizadas para comprar empresas de producción, distribución y comercialización de electricidad y algunas líneas de ferrocarriles. En México, en los años de 1995 a 2002, alrededor del 50 % se utiliza en comprar empresas, destacando las operaciones para adquirir bancos y otras firmas de servicios financieros y la participación como socios en la compañía telefónica. En Argentina es notable la compra de la empresa de petróleo y gas Yacimientos Petrolíferos Fiscales, en un contexto en que más del 80 % de los 67 mil millones de dólares de entradas de IED se destino a adquirir activos (Vidal, 2005).

La experiencia histórica muestra que ningún país ha logrado industrializarse y desarrollarse a partir de la IED. Lo determinante son las fuentes internas del proceso de financiamiento y el uso del excedente económico considerando la dinámica del mercado interno. De 1998 a 2003 la IED representa en la mayoría de los años alrededor del 10% de la formación de capital fijo en el mundo. Solo en 2000 la cifra se eleva al 19.8%. Si bien es cierto que hay diferencias entre países, las cifras superiores al 20% son excepcionales y se presentan cuando se realizan las mayores operaciones de compras transfronterizas. Es una situación por la que atraviesan las economías de América Latina. China, no obstante que es el país en desarrollo que mas IED capta, descansa principalmente en recursos internos. En los años de 1992 a 2003 la IED representa entre el 13.7% y el 10.3% de la formación de capital.

Al dominar las operaciones de compras y fusiones transfronterizas los flujos de IED son una fuerza del proceso de racionalización de la inversión. Las grandes empresas, ante los procesos de contracción de la demanda, vinculados a los bajos ritmos de crecimiento del PIB, las altas tasas de desempleo y bajos o nulos aumentos en los salarios reales en gran cantidad de países, optan por disputarse los mercados existentes. La estrategia de crecimiento considera de manera sobresaliente la compra de otras firmas. Los activos adquiridos o incluso el conjunto de la firma se racionalizan. Hay plantas que se cierran, algunas otras reducen o reorientan su producción. En varias se introducen nuevos equipos dotados de elementos informáticos, robóticos, contadores numéricos, etc. Estas inversiones no necesariamente propician un incremento en la capacidad de producción, aún cuando si pueden abaratar la producción por unidad de muy diversos bienes, permitiendo que las firmas estén en mejores condiciones para enfrentar la competencia en un ambiente de contracción de la demanda y anulación de las restricciones para operar en los más diversos mercados.

El incremento de la IED durante la segunda mitad de los años noventa y la proliferación de las operaciones transfronterizas son un aspecto del dominio de la inversión de racionalización. En telecomunicaciones, no obstante la aparición de nuevas empresas hay un fuerte proceso de concentración económica y varias firmas operan a partir de las antiguas empresas públicas de servicios telefónicos.

En México las exportaciones están altamente concentradas en pocas actividades. Las exportaciones se componen principalmente de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos,

automóviles, camionetas y camiones y partes para la industria automotriz y equipos y aparatos para industrias diversas. Entre los tres sectores suman más del 70% de las exportaciones totales en los últimos años, incluso llegando a más del 80% en el año 2001. El número de firmas exportadoras es muy reducido e incluye a las mayores productoras de partes para la industria automotriz, la mayoría de las más importantes productoras de automóviles y otros equipos de transporte automotriz, las más importantes empresas que fabrican televisores, equipos de sonido, equipos de comunicaciones, partes para la industria informática. En el caso de la industria automotriz las transnacionales han desplazado hacia México parte de su producción con la que se surte el mercado de América del Norte, reduciendo actividades en otros sitios, incluido Estados Unidos. Algo equivalente pasa en la industria eléctrica y electrónica con el agravante de que esta dominada por la maquila y la relación con otras actividades manufactureras asentadas en México es insignificante. Se reduce en la mayoría de los casos a empaques. En el comercio de grandes superficies, la banca y servicios financieros, la manufactura de alimentos y bebidas, la siderurgia lo dominante es comprar empresas y proceder a posteriores operaciones para reducir trabajadores, modificar alguna línea de producción, desmantelar o cerrar establecimientos. Los capitalistas del país aceptan vender la mayoría o el total de sus acciones y a veces permanecen como socios minoritarios de las nuevas firmas, sin capacidad de influir en su conducción.

Durante la administración de Salinas de Gortari se presentan diversas iniciativas para propiciar el desarrollo o el fortalecimiento de grupos empresariales y financieros. Se tenía el objetivo de que estos grupos fueran los que construyeran una nueva relación con la economía internacional. Por ello en las privatizaciones se favoreció la participación de capitales del país. En las bases para la venta de Teléfonos de México se estableció que la empresa debería ser conducida por capitales del país. La banca fue vendida a empresarios y financieros de México. Sin embargo, después de la crisis de 1994-1995 se abandonan paulatinamente las restricciones para la participación del capital extranjero y se produce la venta de gran cantidad de activos a empresas transnacionales. El caso más destacado es la banca y los servicios financieros que desde principios de la década actual están mayoritariamente controlados por capitales de Estados Unidos, España, Inglaterra, Canadá y Holanda (Vidal, 2001 y Vidal, 2002a). Algunos grupos empresariales realizaron compras de empresas en el extranjero y adquisiciones en el país. Sin embargo, varios de ellos han estado vendiendo

activos, concentrando sus inversiones en alguna actividad y desplazándose a actividades complementarias del capital extranjero (Vidal, 2002b). Varios de los mayores consorcios del país como Modelo, FEMSA, Gruma tienen una importante participación de capitales del exterior, mientras en un reducido grupo firmas el control se mantiene por parte de capitales del país. Es la situación de Bimbo, Cemex, Televisa, Carso –que incluye a Telmex y América Móvil. Pero también deben avanzar en su internacionalización, lo que no necesariamente hace posible una ampliación de los mercados en México

En Argentina hay un amplio proceso de venta de activos a firmas extranjeras. En el caso de las empresas privatizadas se realizan ventas a empresas en las que hay participación mayoritaria o de control de gobiernos extranjeros, como en los casos de Telefónica de España e Iberia. Además de las privatizaciones de empresas públicas otras firmas privadas son vendidas a capitales del exterior. Algunas sociedades de inversión adquieren propiedades inmobiliarias, en particular desarrollos comerciales y también hay compras de propiedades agrícolas y de empresas productoras de vino. Todo en medio de un proceso de des-industrialización, con un trabajo precario creciente y un incremento de la informalidad. Los grupos empresariales observan el proceso sin producir reacción alguna hasta que estalla la crisis monetaria y cambiaria del año 2001. En los años siguientes, con una importante negociación de la deuda pública, estando el país sometido a la salida de inversiones de algunos grupos extranjeros y teniendo de por medio la recuperación del crédito interno el país alcanza altas tasas de crecimiento del producto y una reducción en los elevados niveles de desempleo.

En Brasil el proceso tiene otras características. El programa de privatizaciones contempla en su primera etapa la venta de algunas grandes empresas industriales con el objetivo de apoyar el crecimiento de diversos corporativos del país, sin que necesariamente se considere pertinente la venta de los bancos estatales e consorcios extranjeros (BNDES, 1998; BNDES, 1997 y Vidal, 2001). Con la caída del gobierno de Collor de Melho, el programa de privatizaciones se frenó y es hasta avanzada la segunda mitad de los años noventa que se procede a una suerte de privatización indiscriminada que no distingue entre capitales del país y del extranjero. Es bajo estas condiciones que se procede a privatizar la empresa de teléfonos y se realizan las privatizaciones de la producción energía eléctrica en algunas regiones y de las firmas de comercialización. También se avanza en la venta de

bancos estatales. Sin embargo, en años recientes los mayores bancos privados del país, Bradesco, Itau y Unibanco crecen, adquieren otros y encabezan el sector. Hay también algunos grupos industriales que realizan adquisiciones en el extranjero, como Sadia, Gerdau, Votorantim, Embraer, Petrobrás, CVRD. Otras firmas mantienen su presencia en el exterior, como Embraco y Odebrecht. Sin embargo, no hay un importante crecimiento del producto, se mantiene una política de altas tasas de interés y el objetivo de un superávit fiscal primario se ejerce año con año sin discusión alguna; no obstante que implique una reducción desmedida de inversiones públicas, cuyos mayores efectos se dejan sentir en las regiones más atrasadas. “Forzar a un país que todavía no ha atendido las necesidades mínimas de gran parte de la población a paralizar los sectores más modernos de su economía, a congelar inversiones en sectores básicos como salud y educación, a fin de cumplir con las metas de ajuste de la balanza de pagos impuestas por los beneficiarios de altas tasas de interés es algo que escapa a cualquier raciocinio. Se comprende que esos beneficiarios defiendan sus intereses. Lo que no se comprende es que nosotros mismos no defendamos con idéntico empeño el derecho a desarrollar al país (Furtado, 2004: 4).

La historia de América Latina registra varios momentos en que las estructuras de poder han estado controladas por grupos no motivados por la actividad productiva. Se apropian y usan el excedente sin que necesiten una ampliación sostenida de las capacidades de producción. Son socios de capitales extranjeros, los cuales son los que controlan las actividades productivas más dinámicas. Los objetivos de estos grupos no son compatibles con los intereses de la colectividad y si explican los más grandes obstáculos para el desarrollo de los países hoy subdesarrollados (Furtado, 1999b). La apropiación y uso del excedente en las economías de América Latina en las condiciones actuales parece que configura nuevamente una situación de esta índole. Domina creciente de los capitales extranjeros en asociación con grandes grupos de financieros y de rentistas de América Latina. La excepción son los grupos empresariales que descasan en la ampliación de los mercados internos de la región.

3.4. Desarrollo y sus actores

Durante los años setenta la presencia del capital extranjero en América Latina era notable. Además, algunas empresas transnacionales estaban incrementando sus inversiones en el

exterior. En ese contexto, considerando que el desarrollo apoyado en la exportación de materias primas y en la industrialización “sustitutiva de importaciones” llegó a sus límites, por lo menos en el caso de las mayores economías de la región y que tampoco el cuadro institucional ofrece opciones, Furtado reconoce algunos temas como parte sustantiva de una discusión en proceso, para encontrar caminos de desarrollo para América Latina (Furtado, 2001). Entre ellos destaca la reformulación de las relaciones económicas con Estados Unidos y la reformulación de las relaciones con los grandes consorcios internacionales. Se observa que los sectores más dinámicos de América Latina son progresivamente controlados por los consorcios extranjeros. Ello plantea el problema de la elección de la técnica y del desarrollo de la investigación, pero también que estos grupos pueden apropiarse de parte considerable de los frutos del aumento de la productividad (Furtado, 2001: 348). Estas empresas operan en condiciones de oligopolio, con precios administrados que incluyen sus crecientes transacciones con la matriz y otras filiales y con un amplio excedente de mano de obra. Todo contribuye a crear las condiciones para que se apropien de los frutos del incremento de la productividad. En ciertas condiciones –por ejemplo de inestabilidad financiera –estas empresas pueden desestabilizar las balanzas de pagos, además de que reclaman una continua porción del excedente (Vidal, 2005). El punto es que operan como una fuerza que frena el desarrollo. Furtado sostiene que aún cuando el debate está en su fase preliminar, “...todo indica que la solución deberá buscarse en la creación de nuevas formas de empresas que permitan la cooperación de grupos extranjeros con organizaciones nacionales, actuando según planes que subordinen la asimilación de las nuevas técnicas a objetivos sociales claramente definidos” (Furtado, 2001: 349).

El curso de los últimos años, los gobiernos de la región han ejecutado políticas que han ido en dirección inversa. Se han firmado tratados bilaterales de inversión con el gobierno de Estados Unidos en los que se establecen todas las garantías y libertades para los capitales de ese país. Entre algunos gobiernos parece existir una impaciencia para alcanzar acuerdos sobre comercio e inversiones bajo el esquema del TLCAN, que da plenas garantías para los capitales de Estados Unidos. Además, se han realizado modificaciones legales favorables a la inversión extranjera y se ejecuta una política que busca crear las mejores condiciones para que ingrese a los diversos países de la región. No se tiene en cuenta la experiencia histórica y el papel protagónico que la formación de capital con recursos propios tiene para lograr el

desarrollo. Si el objetivo es tener altas tasas de crecimiento con creación relevante de empleo y una desconcentración del ingreso las inversiones no pueden subordinarse a la lógica de las empresas transnacionales. Furtado (2000b. 9-10) sostiene que es necesario partir del concepto de rentabilidad social, para que se consideren los intereses de la colectividad en su conjunto.

4. Celso Furtado y el problema del desarrollo

4.1. Las ideas de Furtado: Historia mínima

En el año de 1959 aparece publicado en portugués, por la editorial Fondo de Cultura de Rio de Janeiro, el libro *Formación Económica del Brasil* de Celso Furtado.⁸ Es un texto redactado durante una estancia de Furtado en Cambridge, invitado por el profesor Kaldor, precisamente para trabajar sobre la teoría del desarrollo.

La obra fue el resultado de una amplia labor de su autor en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) como director de la División de Desarrollo Económica durante casi diez años y ,como lo destaca Katia de Queirós Mattoso, de una vigorosa síntesis de cuatro estudios precedentes: “A Economia Brasileira” (1954); “Uma Economia Dependente” (1956); “Perspectivas da Economia Brasileira” (1957) y de su tesis doctoral, defendida en la Facultad de Derecho de la Universidad de París en junio de 1948 e intitulada: *L’ Economie coloniale brésilienne* (Véase De Queirós Mattoso, 1998). El propio Furtado advierte sobre este esfuerzo de síntesis que significó la elaboración de *Formación Económica del Brasil*. En la introducción del libro el autor nos dice que en la última parte, en que se estudia la transición de la economía hacia un sistema industrial ha seguido “...de cerca el texto analítico presentado en un trabajo anterior (“La economía brasileña”, Río, 1954)...”, si bien existe un desarrollo y una variación en el enfoque y el énfasis con que se tratan ciertos temas (Furtado, 1974a: 9). Más recientemente, cuando Furtado está analizando sus influencias intelectuales y el propio curso de su pensamiento, destaca la deuda que tiene en la redacción de *Formación Económica del Brasil* con el trabajo de Roberto Simonsen, *Historia Economica do Brasil (1500-1820)*, que había tenido oportunidad de consultar diez años antes, precisamente cuando preparaba su tesis doctoral en París (Furtado, 1999d: 18-19).

Posteriormente, Furtado publica más de veinte libros y diversos artículos en los que su objeto de reflexión es el Brasil, pero siempre situado en el contexto regional e internacional. Reflexionar sobre el Brasil es también estudiar la evolución de los Estados

⁸ *Formación económica del Brasil* es la obra más conocida y traducida de Celso Furtado. Hasta finales de 1998 había sido traducida a siete idiomas, incluyendo el japonés, el alemán y el polaco. La primera edición en español apareció en 1962 por el Fondo de Cultura Económica.

Unidos y la América Latina. Es contar con una perspectiva que se finca en la historia y en la que los hechos económicos incluyen los problemas del poder y de la cultura. Sin embargo, como lo hizo antes de redactar *Formación Económica del Brasil*, Furtado además de reflexionar actuaba, se preocupaba por traducir su análisis al espacio de la acción de los hombres. De 1959 a 1964 ocupó diversos cargos en el gobierno de Brasil, entre ellos el de Director General de la Superintendencia para el Desarrollo del Nordeste del Brasil (SUDENE). En los años ochenta Furtado, de 1986 a 1988, fue Ministro de Cultura del Gobierno de Brasil. Además, desde finales de los años setenta ha participado en diversas comisiones de la ONU, entre ellas la Comisión Internacional de Bioética.

En 1949, cuando inicia su trabajo en CEPAL, Furtado reúne la información a la mano sobre la economía del Brasil. La "...mayor sorpresa fue constatar que Brasil era una economía atrasada en el área de América Latina. La Argentina, cuya población no alcanzaba un tercio de la brasileña, tenía una producción industrial superior a la nuestra. La renta *per capita* del conjunto de la América hispánica, sin incluir a Argentina, era muy superior al de la población brasileña"(Furtado, 1998c: 15). ¿Por que sucedía esto? Dejando de lado las desacreditadas explicaciones sobre la inferioridad étnica y el determinismo geográfico hay que observar la obra de los grupos que han dirigido el Brasil. ¿Cómo han avanzado las propuestas de industrialización?, ¿Por qué y hasta dónde han sido frenadas o eliminadas por otros grupos sociales, como los grandes latifundistas esclavistas? Furtado está en el terreno de la historia, pero dotado del conocimiento de las ciencias sociales modernas y del análisis macroeconómico. Es el inicio de la construcción de una visión global a propósito del curso de las sociedades capitalistas y de los procesos de desarrollo.

Como Furtado lo señala, su formación intelectual se dio a partir de una triple influencia: a) el positivismo, pero no un comtismo primitivo, sino la confianza que genera la ciencia experimental como instrumento para descubrir los secretos de la naturaleza; b) la influencia de Marx , a través de la sociología del conocimiento de Karl Mannheim que ubicaba el saber científico en un contexto social y se constituye en su punto de partida para que se interese por la historia; y, c) la sociología norteamericana, por intermedio de Gilberto Freyre, cuya obra *Casa-grande e senzala* le permite reconocer la dimensión cultural del proceso histórico. Desde esta triple influencia es que trabaja el investigador y comienza a

profundizar en el problema o en la disyuntiva de: ¿confiar para todo en el mercado o tener una política de industrialización?

Furtado insistirá que las respuestas a esta pregunta no son independientes de la identificación de las fuerzas sociales que controlan las decisiones estratégicas. No estamos ante un problema estrictamente económico, como con fuerza destaca Furtado en un texto reciente preparado a solicitud del Banco Mundial, “en mi esfuerzo por interrogar la historia en tanto que economista, yo pronto fui persuadido que los conceptos en los que me apoyaba fueron el fruto de la observación de las estructuras sociales formadas con el capitalismo industrial. La comprensión de las estructuras sociales fundadas por la expansión internacional del capitalismo obligan a una apreciación crítica de este marco conceptual. Prebisch se había adentrado en este sentido en 1949, cuando él denunciaba el ‘pseudouniversalismo de la ciencia económica’ (Portella, 1998).

Desde los primeros años de la década del ochenta comenzó a cobrar carta de naturalización en varios países de América Latina una política económica cuya principal meta es reducir sustancialmente la inflación, sosteniendo que para ello es necesario lograr el equilibrio en las finanzas públicas. En los años siguientes esta política se afirmó, de tal suerte que pronto se iniciará una tercera década dominada por la preocupación por los déficit presupuestales y el incremento de los precios. Mientras acontece esto, se ha profundizado la apertura de la cuenta de capitales de la balanza de pagos, se han suprimido las restricciones a la inversión extranjera en el área y se han vendido gran parte de las empresas públicas. Así, las políticas ejecutadas en la región durante el curso de los últimos lustros nada tienen que ver con el ajuste coyuntural que se aplica en una economía en el momento en que se está en el límite del pleno uso de los recursos productivos, para restablecer rápidamente las condiciones del crecimiento. Los habitantes de América Latina están frente a diversos acontecimientos que dan cuenta de un proceso de reforma estructural de largo alcance.

Es considerando esta situación que en las páginas siguientes se exponen, de los diversos temas y preocupaciones que constituyen la obra de Celso Furtado, tres problemas, a saber: a) El análisis de las estrategias económicas ejecutadas bajo las condiciones de una crisis de largo plazo del capitalismo y la tensión que se revela con particular fuerza entre mercado y proyecto bajo esas circunstancias; b) El papel de las clases dirigentes en el proceso desarrollo y su contribución como activas impulsoras del subdesarrollo; y, c) El problema

del desarrollo frente al avance de la globalización teniendo presente que, como sostiene a lo largo de toda su obra Furtado, “...el subdesarrollo es un proceso histórico autónomo y no una etapa por la que debían haber pasado, necesariamente, las economías que ya alcanzaron un grado superior de desarrollo”(Furtado, 1964: 165).

4.2 Crisis estructural, transformación social y desarrollo

En el año de 1929 la relación de Brasil con la economía internacional se condensaba en un producto: el café. Después del crac bursátil de octubre de 1929, durante los años de la depresión el precio del café, como ocurrió con los precios de todos los productos primarios, se desplomó, “... de septiembre de 1929 a ese mismo mes de 1931, la baja fue de 22.5 centavos de dólar por libra a 8 centavos”(Furtado, 1974a: 191). Durante los años previos los productores habían estado expandiendo las plantaciones y la producción creció entre 1925 y 1929 casi en 100%. Las exportaciones apenas absorbían dos terceras partes de la cantidad producida. Pero este hecho era parte de un mecanismo de defensa del precio del café que implicaba grandes ganancias para los hacendados. El ritmo de plantación se incremento en 1927 y 1928; por tanto, era previsible que durante la primer parte de la década del treinta la oferta continuara aumentando. En el fondo existía un problema de sobreoferta que las firmas intermediarias en el comercio mundial trasladaron a los productores brasileños. Caída en el precio y supresión del mecanismo de financiamiento de las cosechas eran los datos hacia inicios de 1930 (Véase Furtado, 1974a: 190-192).⁹

El gobierno desarrolla una política de defensa del sector cafetalero. Existió una fuerte devaluación de la moneda que contrajo las importaciones, pero que también permitió colocar un monto mayor de café en los mercados internacionales. Sin embargo, esto no fue suficiente y ante la disyuntiva de no cosechar el café o financiarlo con crédito interno se optó por lo segundo. “La compra de café para acumularlo representaba una creación de ingreso que se adicionaba al ingreso creado por los gastos de los consumidores y de los inversionistas. Al inyectarse en la economía en 1931 mil millones de cruzeiros para la adquisición de café y su destrucción, se estaba creando un poder de compra que en parte iría a contrabalancear la

⁹ En esta parte del texto se utiliza ampliamente la información y la argumentación de Furtado contenida en el libro citado. También véase Furtado (1977), en particular los *capítulos* VII y VIII.

reducción de los gastos de los inversionistas, gastos éstos que habían sido reducidos en 2 mil millones de cruzeiros”(Furtado, 1974a: 197). Se evitaba así una caída mayor de la demanda entre los sectores vinculados a los ingresos de las exportaciones. Si se agrega que existe una brusca contracción de las importaciones, pero se logra mantener y aún incrementar el ingreso se están generando oportunidades de inversión y condiciones para poder utilizar la capacidad instalada existente al máximo.¹⁰

El Boletín de Informaciones Comerciales del Departamento de Comercio de los Estados Unidos del año de 1926 contiene una nota intitulada *Machinery Markets of Brazil*. En el Boletín se informa que hay millares de personas ocupadas en manufactura a pequeña escala.¹¹ Para estos talleres artesanales, como para otros establecimientos manufactureros, el escenario se modificó abruptamente con la crisis de 1929. En lo inmediato existió un impacto negativo para el conjunto de la economía del Brasil, pero acto continuo existió una expansión de los medios de pago que actuaba como creadora de demanda efectiva.

En fecha reciente, en un texto en que Furtado esta revaluando sus primeros ensayos teóricos insiste sobre el mismo punto. Durante el decenio de la gran depresión además de que Brasil tuvo un crecimiento que no fue inferior a su promedio histórico, redujo considerablemente el coeficiente de comercio exterior y amplió el mercado interno, produciéndose de esta forma un desplazamiento del centro dinámico de su economía. “Esta política de creación de demanda efectiva no fue adoptada conscientemente por el gobierno

¹⁰ “Algunos sectores de la producción industrial habían atravesado una etapa de relativa depresión en los años veinte, cuando las importaciones fueron favorecidas por la situación cambiaria. Es el caso típico de la industria textil, cuya producción de tejidos de algodón fue inferior en 1929 a los puntos más altos alcanzados durante la primera guerra. La recuperación de esa industria fue rápida, en los años que siguieron a la crisis. De 448 millones de metros la producción de tejidos de algodón se elevó a 639 millones en 1933 y a 915 millones en 1936 (Furtado, 1974a: 200-201).

¹¹ “Una de las características del pueblo parece ser el deseo de fabricar alguna cosa. Se encuentran doctores, abogados, militares y otros que ambicionan montar una fábrica para la manufactura de medias, corbatas y otros artículos. Muchos de los emigrantes procedentes del sur de Europa que llegaron al Brasil, probablemente con la intención de obtener empleo como agricultores, se dirigen a las ciudades, donde se ocupan en diversas actividades de manufactura en pequeña escala. Por lo tanto, hay por todo el Brasil millares de personas dirigiendo pequeñas casas de comercio, haciendo zapatos, curtiendo cueros y trabajando hierro. En ciertas zonas de Río de Janeiro, por ejemplo, la gente circula por calles estrechas en las que cada pequeña construcción está apretada entre otras semejantes, y las calzadas son tan estrechas que dos personas no pueden caminar una junto a otra, y se encuentra una fábrica de zapatos con probablemente 25 empleados, una fábrica de cajas de tarjetas de visita, con 6 empleados, y otra donde 5 hombres hacen sillones y puertas”(Transcripción de Normano (1944), citado por Octavio Ianni (1975: 89 y 90).

brasileño. Fue, más bien, un subproducto de las medidas tomadas bajo la presión de los poderosos intereses cafetaleros” (Furtado, 1999c: 72).¹²

Todo esto hizo posible que en el año de 1932 la economía de Brasil estuviera nuevamente creciendo, mientras que en los Estados Unidos hay señales de recuperación hasta 1934. En los años siguientes la economía del Brasil se mantiene en crecimiento, sin tener, por ejemplo, la caída que para 1937-1938 se perfilaba nuevamente en la economía norteamericana. Entre los años de 1929 y 1937 a la vez que la cantidad de las exportaciones descendía en 23%, la producción industrial crecía en 50%. Furtado sostiene “recursos financieros y capacidad empresaria fueron transferidos del sector exportador tradicional, principalmente de la producción y el comercio del café, hacia las industrias manufactureras” (Furtado, 1977: 11).

En resumen, la política que asume el gobierno del Brasil es de defensa de los hacendados cafetaleros. Sin embargo, al hacer esto genera un mecanismo endógeno que permite reactivar la economía e impulsa al sector industrial del país. El análisis que realiza Furtado permite establecer que, los hechos continúan así hasta la Segunda Guerra Mundial, cuando se discuten en el gobierno algunos proyectos para que crezca la industria de bienes de capital. Ello permite establecer que no existió propiamente una propuesta anticrisis, sino por el contrario fue la acción resultado de la defensa de ciertos intereses económicos. Es una época de conflicto que incluye el desplazamiento de diversos gobiernos. Furtado sostiene al respecto que “el movimiento revolucionario de 1930 –punto culminante de una serie de levantamientos militares abortados, iniciados en 1922- tiene su base en las poblaciones urbanas, particularmente la burocracia militar y civil y los grupos industriales y constituye una reacción contra el excesivo predominio de los grupos cafetaleros –y de sus aliados de la finanza internacional, comprometidos en la política de valorización- sobre el gobierno federal. Con todo, en vista de la reacción armada de 1932, el gobierno provisional tomó, a partir de 1933, una serie de medidas destinadas a ayudar financieramente a los productores de café, inclusive una reducción del 50% en las deudas bancarias de estos últimos” (Furtado, 1974a: 205).

Si en Brasil existió durante parte de los años veinte un intenso proceso de aumento de las plantaciones del café, hechos semejantes se presentaron en varias de las más importantes economías. Alemania que tuvo un intenso proceso inflacionario desde 1918 hasta 1923, logra

¹² Líneas antes Furtado señala: “es cierto que nadie advirtió que, al acumular y quemar montañas de café, Brasil estaba edificando las pirámides que, años después, recomendaría Keynes como remedio de última instancia para vencer la depresión” (Furtado, 1999c: 71).

un rápido crecimiento en la segunda parte de los años veinte, impulsado entre otras características por el crecimiento de las exportaciones de mercancías y de las exportaciones de capital. Además de que este país capta también importantes montos de inversión extranjera. Por ejemplo, es notable que la flota mercante que había sido cedida a los aliados como parte de los tratados de paz, tenía en 1929 un tonelaje casi igual al de 1914, pero era sin duda más efectiva. Como acontece siempre en épocas en que el discurso liberal prima, el crecimiento de la economía alemana contó con diversos soportes estatales (Véase Stolper, 1942).¹³

Algo semejante ocurría con la economía norteamericana. El crecimiento estaba vinculado a la ampliación de las exportaciones de mercancías y al aumento de las exportación de capitales. El Departamento de Comercio de los Estados Unidos sostiene la necesidad de mantener los prestamos internacionales, incluso debido a que son un medio para sostener sus exportaciones. En los años de 1919 a 1928 los Estados Unidos colocaron en promedio por año en el extranjero una masa meta de capitales de aproximadamente 600 millones de dólares. La mayoría de estos recursos eran colocaciones de portafolio bajo una nueva modalidad: compra de títulos de deuda de largo plazo que tenían como contrapartida exportación de mercancías americanas (Véase Byé y De Bernis, 1987b: 567-637).¹⁴

Las características del crecimiento de las economías durante los años veinte, que incluyen una notable expansión del crédito, una modificación en la estructura de los flujos internacionales de capital, un cambio notable en ciertas estructuras industriales –v.g. fabricación de automóviles en su mas amplio sentido y aplicaciones eléctricas a bienes de consumo durable- , el crecimiento explosivo de los mercados bursátiles, generaron en su conjunto el crac de 1929. Sin embargo, no se trato de una crisis cíclica más. El proceso de destrucción y reconstrucción de las relaciones que definían la economía internacional se prolongo por un largo tiempo. Los cambios en la economía y la creación de condiciones para que las firmas encontraran viable los procesos de inversión y la actividad económica en los principales centros capitalistas creciera de manera sostenida también ocupó un periodo amplio

¹³ “Puede calcularse –nos dice Stolper- que ya en vísperas de la crisis del 29, los bancos públicos (excluyendo al banco central y a los bancos de ahorro) tenían cuando menos el 40% del activo total de todos los bancos”(Stolper, 1942: 184). Entre los bancos estatales están el Banco Alemán de Construcciones y Bienes Raíces (*Deutsche Bauund Bodenbank*) y la Compañía de Transportes del Reich, que financia entre otras a las grandes compañías de navegación.

¹⁴ En particular los subapartados “Les transformations de structures dans les flux de marchandises et de capitaux” y “De la nature du <boom> 1925-1929”.

de tiempo. Esa crisis, como la que comienza a gestarse desde finales de los años sesenta y principios de los setenta, es una crisis de larga duración, una crisis del modo de regulación o del patrón de crecimiento (Véase Vidal, 2000c).

Durante estas crisis varios agentes económicos impulsan los procesos a través de los cuales crecen y se fortalecen. Sin embargo, al hacer esto llevan al límite el modo de reproducción, con lo que los elementos de desarticulación de la dinámica económica también se multiplican. Así, aparece el *crac* y la depresión o las crisis sucesivas que no permiten recuperar el proceso de crecimiento de largo plazo con una ampliación de los mercados. Esta fue la situación de los años veinte, que tuvo entre varios de sus componentes una desarticulación de los mecanismos de relación de las economías de América Latina con los países desarrollados.

Es muy amplia la bibliografía en que se da cuenta de que en los años del *crac* de 1929 y la depresión que le siguió llegó a su fin una modalidad de organización de las economías de América Latina, caracterizada como primario exportadora (Véase Furtado, 1974a; Furtado, 1977; Pinto, 1991; Tavares, 1980a y Rodríguez, 1980). El punto en el que Furtado hace hincapié desde sus primeros análisis es que no se trató de un hecho espontáneo, ni resultado de la organización de los mercados. Las tendencias de la acumulación de capital no conllevan un cambio. Fue necesario llevar adelante una política económica que amplió la demanda, preservando los intereses de los grupos de hacendados cafetaleros, pero también permitiendo el fortalecimiento de emergentes sectores industriales. En los años siguientes estos grupos, que al calor de la crisis y las estrategias económicas instrumentadas crecieron y ganaron fuerza se constituyen en un elemento sustancial para el tipo de solución que la crisis tuvo, incluso se puede sostener que son una fuerza para que una solución a la crisis sea posible. Así, este impulso hacia el desarrollo, que avanza en varias economías de América Latina, es fruto de la iniciativa de sectores del gobierno y de grupos sociales. Fue sin embargo, como lo expone Furtado, una política que no contempló el problema del desarrollo, no existía conciencia de lo que implicaba lo realizado. En el prólogo a la edición española de *Dialéctica del Desarrollo* sostiene que se trató de una industrialización sin desarrollo (Furtado, 1977: 10-12).

En el curso de la crisis que se inicia a finales de los años sesenta y principios de los setenta nuevamente las relaciones de América Latina con la economía internacional se desestructuran y desde esta región diversos grupos sociales impulsan algunos procesos que

abonan el camino de la desarticulación, pero también generan nuevas tensiones. Por ejemplo, en estos años las principales economías de la región, sus gobiernos y las grandes empresas estatales están contratando créditos en los mercados privados internacionales. Después, sin que industrialización y desarrollo hubieran avanzado sustancialmente, se presenta el problema de la deuda externa. Las condiciones habían cambiado, siempre como resultado de la acción de diversos agentes económicos y grupos sociales mediados por la gestión estatal. Pero aún bajo estas circunstancias Furtado insiste en la fuerza de los proyectos y la necesidad del impulso humano creador para andar por el camino del desarrollo. En una entrevista que le hace Carlos Mallorquin, sostiene "...era evidente que en 1983 y 1984, había posibilidades de una acción mayor, más amplia, de cambiar la situación porque los bancos estaban en una posición muy débil, y no se hizo nada. Ya a partir de cierto momento en 1988, no había pues nada que hacer: aceptar que el poder estaba en los bancos, los norteamericanos particularmente y que un país como Brasil tendría que someterse y adaptar su registro, su política, a un proceso más bajo de acumulación y de desarrollo etcétera, un *low profile*..." (Mallorquin, 1998: 101). En los años siguientes el proceso transita hacia la apertura, la supresión de las restricciones al capital extranjero, la desregulación, el desmontaje del mínimo Estado del bienestar y la venta de las empresas públicas. Sobre estos procesos Furtado sigue construyendo análisis, a ello nos referiremos en un apartado posterior de este papel.

4.3 Concentración económica, clases dirigentes y subdesarrollo

En Brasil, durante la guerra la política del gobierno continuó siendo fundamentalmente la misma. Su impacto en la economía fue distinto. Destaca la aparición de un proceso inflacionario que traduce una disputa en torno al ingreso, cuyo sector más favorecido es nuevamente el cafetalero. Además de ello, en los años de la guerra existe un crecimiento de la especulación financiera y también con el suelo urbano.¹⁵

Aún más, tanto en esos años como en los inmediatos siguientes no se realizan las reformas que permitan ampliar la base financiera para que la inversión pública se despliegue. Las inversiones en transportes, energía eléctrica, combustibles líquidos, siderurgia reclamaban

¹⁵ Sin duda resultaría muy interesante estudiar a fondo el comportamiento de los grandes capitales de la época tanto en Brasil como en México. Cuanto de las ganancias se colocaron en el mercado de Nueva York y cuanto se destino a la especulación urbana. Son signos notables del tipo de grupo que dirige a los sectores empresariales en las principales economías de la zona.

cuantiosos recursos para no frenar el desarrollo de la industria. Sin embargo, entre los grupos de capitalistas y los dueños de las plantaciones cafetaleras no existía conciencia del problema. Como lo destaca Furtado, "inversiones de vital importancia para el país y de la responsabilidad del sector público –en los sectores de energía y siderurgia, por ejemplo, - carecieron durante mucho tiempo de una adecuada programación financiera, dependiendo de adelantos ocasionales del Banco do Brasil por cuenta del Tesoro, adelantos que se fundaban a su vez en emisiones de papel moneda" (Furtado, 1977: 117).

La disputa entre sectores de la clase capitalista, la imposibilidad de lograr un avance en las condiciones de la propiedad de la tierra y los métodos de producción de la agricultura destinada al mercado interno, que eran frenos del proceso de industrialización, se fortalecieron en la medida en que los grupos de trabajadores tenían una acción más agresiva y los conflictos sociales se extendían al campo. Pero además, pareció existir entre la nueva clase capitalista industrial una disposición a complementarse con el capital extranjero. Cuando la guerra terminó, los capitales extranjeros voltearon los ojos hacia Brasil, como también lo hicieron hacia México y otros países de América Latina. La política económica desarrollada en Brasil era sin duda un elemento atrayente importante. "Como la inflación permitía que los grupos extranjeros se apropiasen de una parte significativa del ahorro nacional a tasas de interés negativas, y como la política cambiaria bonificaba a las empresas extranjeras, al permitirles que reingresasen al país a un cambio preferencial los beneficios que obtenían aquí y remitían al exterior, se consumó un amplio proceso de desnacionalización de la economía, que llevaría inexorablemente al estrangulamiento externo, independientemente de la acción de otros factores" (Furtado, 1977: 123). En resumen, mientras se mantenían las dificultades para que la acción estatal se desarrollara sobre una amplia base financiera y con la planeación pertinente, la presencia del capital extranjero crecía revelando los límites en el proyecto que los capitales del Brasil tenían. La condición de socios o acompañantes de un proceso de industrialización que pronto encontró dificultades para financiar el desarrollo de la industria de bienes de capital, una vez que se había agotado el proceso de sustitución de importaciones.

Pero la industrialización modificó la composición regional del producto, generando profundas disparidades. Furtado destaca el punto reconociendo que aún en las etapas iniciales del proceso existió una concentración. Los datos sobre número de trabajadores en la industria y la fuerza motriz instalada dan cuenta de la concentración en São Paulo en demérito de la

región del Nordeste, incluyendo a Bahía. Para el año de 1948 la participación de São Paulo en el producto industrial era de 39.5%. Pocos años después, en 1955 había aumentado al 45.3%. Por el contrario Bahía descendió hasta el 9.6%. Furtado insiste que la concentración industrial se acompaña de una concentración del ingreso y una disparidad creciente en los niveles de ingreso *per capita*. Este proceso no pudo ser controlado de forma espontánea y plantea diversos obstáculos. La concentración del ingreso va definiendo la estructura de los mercados, es una fuerza que influye en las características de la infraestructura, en la modalidad de la urbanización y la dotación de los medios culturales. Es en esta perspectiva que lo ubica Furtado, adquiriendo un lugar sustancial para entender los modos de organización de las sociedades. Una primera tesis del autor es que “la tendencia a la concentración regional del ingreso es un fenómeno observado universalmente, siendo con amplitud conocidos los casos de Italia, de Francia y de los Estados Unidos. Una vez iniciado ese proceso, su reversión espontánea es prácticamente imposible” (Furtado, 1974a: 242). Furtado está convencido además que en países con una dimensión continental como el Brasil el problema es más grave y puede prolongarse indefinidamente. La base es la desigual dotación de recursos naturales entre las regiones que se traduce en productividades diferenciadas sancionadas no obstante por un solo sistema de precios. Luego se encadenan otros procesos como el flujo de la mano de obra, el propio desplazamiento del capital y finalmente la mayor capacidad adquirida por una de las regiones para dotarse de medios para impulsar su crecimiento.

El punto que levanta Furtado es particularmente relevante, incluso para entender la dialéctica entre mercado y sociedad o si se quiere entre mercado y Estado. En la Unión Europea (UE), no obstante las diversas agencias financieras y los fondos compensatorios la tendencia a la concentración no cesa, es una tendencia monótona en el capitalismo. En la UE de nuestros días en una franja de 1500 kilómetros de largo y 300 de ancho que representa el 30% de su territorio e incluye al norte de Italia, espacios continuos de Francia, Alemania, Bélgica y Holanda y el sur de Inglaterra, se concentra el 45% de la población y el 60% de la producción. En esta área el ingreso *per capita* es entre 120 y 180% del ingreso *per capita medio* de la UE (Véase Correa y Vidal, 1998).

En los países de América Latina, la industrialización y la concentración que implicó avanzaba en medio de una asimilación de progreso técnico. Sin embargo, el signo que la distingue es que principalmente se asimilan las innovaciones que inciden directamente en el

estilo de vida. Furtado enfatiza que “...los dos métodos de penetración de técnicas modernas se apoyan en el mismo vector, que es la acumulación. En las economías desarrolladas existe un paralelismo entre la acumulación en las fuerzas productivas y directamente en los objetos de consumo” (Furtado, 1982a: 56). En el caso de que estos dos procesos se desarticulen se configura el subdesarrollo.

Bajo estas condiciones la incorporación del progreso técnico, que comienza desde las mismas importaciones, continua en adelante avanzando considerando la sustitución de ciertas importaciones, posteriormente de otras constantemente ubicadas en el campo de los bienes de consumo. Furtado sostiene que “ en trabajos de los años setenta llamamos *modernización* a esa forma de asimilación del progreso técnico casi exclusivamente en el plano del estilo de vida, con escasa contrapartida en lo que respecta a la transformación del sistema de producción” (Furtado, 1982a: 3).¹⁶ Espontáneamente el proceso no ha sido de otra forma, por ello no resulta extraño que ciertos intentos para generar una industria de bienes de capital han sido llevados a cabo por los gobiernos. En las condiciones actuales se puede sostener que la composición de las exportaciones y las importaciones manufactureras de México dan clara prueba de un proceso de *modernización*. Los artículos que explican una considerable porción del total de las exportaciones son automóviles y sus partes y aparatos eléctricos. Además el propio contenido importado de estos bienes es sumamente alto y continua creciendo (Véase Vidal, 2000a).

La situación fue distinta en los países de industrialización tardía de finales del siglo XIX. EN ellos hubo una fase intensa de acumulación, con alta concentración e incorporación de técnicas nuevas, destacando el importante papel del Estado. Sin embargo, inmediatamente que se construía un sector productor de bienes de capital se desarrollaba el sector de bienes de consumo (Véase Gerschenkron, 1970). La distinción entre los casos de América Latina y los de industrialización tardía que resulta clara en la obra de Furtado, permite también entender el papel del Estado que bajo ciertas circunstancias y en el caso de algunos países se convirtió en un Estado que promovió el desarrollo. Ignacy Sachs sostiene que el aporte de Furtado y los que denomina pensadores latinoamericanos a la formulación del concepto de *Estado desarrollador* es sumamente significativo (Véase Sachs, 1998).

¹⁶ El texto al que remite Furtado es “Subdesarrollo e dependencia: as conexões fundamentais”, en Q mito do desenvolvimento econômico, Paz e Terra, Río de Janeiro, 1974.

En América Latina la continuidad en la *modernización* y los procesos de concentración del ingreso que con serias dificultades se limitaron reforzaron la adopción de patrones de consumo imitados de sociedades con un nivel de riqueza muy superior. Con el paso del tiempo este hecho contribuyó también a la fragmentación social. Surgió lo que Furtado denomina dualismo social (Véase Furtado, 1982b).

Desde los años de 1964 las conclusiones de Furtado sobre este punto son radicales. El sostiene que la *modernización* a engendrado una dependencia cultural que condicionaba la estructura económico social y que incluso influía en la formación de los empresarios (Véase Furtado, 1993b). En el pasado –durante los años de la gran depresión- no se había tenido conciencia del tipo de política instrumentada y las necesidades que conllevaba su instrumentación. Después de eso, no se observan proyectos que impulsan el crecimiento de los sectores de bienes de consumo con el desarrollo de los sectores de bienes de capital y menos aún que en estos participen grupos importantes de las clases dirigentes. La tarea fue ejecutada sin un plan específico por el Estado. Incluso, en los años siguientes a la Segunda Guerra Mundial se había aceptado vender activos al capital extranjero. Además, en todo este periodo se habían profundizado los patrones de consumo, por cuenta de unos cuantos, propios de sociedades con otro nivel desarrollo haciendo dispendio de parte del excedente con que podría financiarse la acumulación. Si todo esto había sucedido, el proceso continuaría acicateado por la dependencia cultural, como parte de estructuras sociales que traducen en el espacio interior formas de dominación que excluyen a las mayorías del esfuerzo de acumulación.¹⁷

El saldo para América Latina es que no ha logrado –y mucho menos lo podrá hacer en el cuadro de las actuales estrategias de reforma económica- crear las condiciones para que se de la homogeneización social. Furtado dice que “el concepto de homogeneización social no se refiere a hacer uniformes los modelos de vida, sino a que los miembros de una sociedad satisfacen de manera adecuada sus necesidades de alimentación, vestido, alojamiento, acceso a la educación, a la recreación y a un mínimo de bienes culturales” (Furtado, 1982a: 50-51). La homogeneización social implica que esa sociedad tiene la capacidad para que los hombres y mujeres que la constituyen satisfagan sus necesidades que los hacen plenamente productivos.

¹⁷ “...las formas de organización social prevalecientes en los países periféricos conducen a una aculturación de las minorías dominantes, lo que integra a las estructuras de dominación internas con las externas y, consecuentemente, excluye a las mayorías de los beneficios de la acumulación.(Furtado, 1999a: 61).

Una parte del consumo de esas mujeres y hombres es directamente consumo productivo en un sentido amplio. Alimentación suficiente y conveniente genera mejores condiciones para la labor productiva. Así, no estamos en el campo del dispendio sino en aquel que permite generar mayores y mejores condiciones para el avance la acumulación. Los argumentos de Furtado se sitúan claramente en el terreno de la propuesta de François Perroux, quién sostiene que una sociedad desarrollada es aquella que puede enfrentar positivamente el problema de los costos del hombre (Véase Perroux, 1961).

Más recientemente Furtado ahonda en esta tesis y sostiene que “el aumento del poder de compra de las masas de trabajadores, sin duda ha jugado un papel fundamental en el proceso de desarrollo, es un papel tan sólo comparable con el que ha tenido la innovación científica. Así, el dinamismo de la economía capitalista deriva de la interacción de estos dos procesos: de un lado la innovación técnica (que se traduce en crecimiento de la productividad y reducción de la demanda de mano de obra), del otro, ampliación del mercado, que crece con la masa de los salarios” (Furtado, 1998b: 168-169).

4.4 El desarrollo en el capitalismo de fines del siglo XX.

Los más diversos datos sobre la trayectoria reciente de la economía internacional ponen de manifiesto el importante proceso de concentración económica comandado por un reducido grupo de grandes corporaciones. Las fusiones, las compras de firmas y las denominadas megafusiones se presentan en las economías desarrolladas, pero también incluyen a los países de América Latina. Hoy hablar de inversiones, crecimiento de algunas firmas y fortalecimiento de ciertas transnacionales es antes que nada referirnos a procesos de cambio en la propiedad de los activos. Incluso, gran parte de la inversión que realizan en el extranjero las firmas tiene por objeto la compra de activos (Véase Vidal, 2000b). En el World Investment Report del año 2000 de UNCTAD se afirma que la concentración apoyada en fusiones y adquisiciones continua creciendo. La expansión de los mercados internacionales de crédito y la dinámica que domina las bolsas de valores está también firmemente vinculada con la concentración. Varios de los agentes financieros más agresivos, con colocaciones en mercados de diversos puntos del planeta participan de este proceso. De alguna forma se puede sostener que aquello

que se denomina globalización se expresa de manera destacada por estos medios. ¿Qué sucede en este contexto con América Latina?

En la respuesta a esta interrogante nuevamente el trabajo de Furtado contiene aportes significativos. En un texto publicado en portugués en 1974, nuestro autor plantea en sus conclusiones: “Si nos limitamos a observar el marco estructural presente del sistema capitalista, vemos que el proceso de acumulación tiende a ampliar el foso entre un centro en creciente homogeneización y una constelación de economías periféricas cuyas disparidades continúan agravándose. En efecto: la creciente hegemonía de las grandes empresas en la orientación del proceso acumulativo se traduce, en el centro, por una homogeneización de las pautas de consumo, y en las economías periféricas por un distanciamiento de las formas de vida de una minoría privilegiada respecto a las masas de la población”. En un texto más reciente, publicado en portugués en el año de 1991 y en español en 1993, Furtado retoma esta conclusión y sostiene que los países del tercer mundo están extraviados en una ruta falsa, es “...necesario modificar a fondo el enfoque: a partir de objetivos sociales, restringiendo el económico a su papel de elemento instrumental”.¹⁸

En el curso de los años noventa la concentración económica se acentuó, el mayor peso de las empresas transnacionales, incluso en los flujos del comercio internacional se acompañó de concentración del ingreso en los países desarrollados y aumento de la exclusión social. “En los Estados Unidos, la exclusión social se manifiesta como concentración del ingreso y de la riqueza; en Europa occidental, como desempleo abierto” (Furtado, 1999a: 93-94). Como lo remarca Gerard de Bernis al enfatizar el proceso de exclusión social que se presenta en los países desarrollados Furtado plantea una suerte de extensión del subdesarrollo, enfatizando que las fuerzas dominantes hacen crecer la desigualdad en todas partes (Veáse De Bernis, 1998b: 65-67).

En América Latina, además de profundizarse la exclusión social, hay una fragmentación y una desarticulación de las regiones, sobre todo en los países de mayores dimensiones. La cohesión social se debilita y hay grupos sociales y quizás pequeñas regiones que se articulan con el exterior. “La contrapartida del dominio de la internacionalización es el debilitamiento de los vínculos de solidaridad histórica que, en el marco de algunas

¹⁸ El ensayo al que se refiere Furtado es *O mito do desenvolvimento econômico*, publicado en Río de Janeiro por Paz e Terra. La cita es de Furtado (1993a: 223-224)

nacionalidades, han mantenido unidas a naciones marcadas por agudas disparidades sociales y de niveles de vida” (Furtado, 1999a: 46).

Furtado insiste que con la globalización aumenta el poder de las grandes empresas. Este es precisamente el tema sustantivo de la discusión. El avance de las grandes firmas impulsa la acumulación, incorpora técnicas, pero concentra la riqueza. Las grandes firmas sostienen Furtado son un dato clave del dinamismo del sistema capitalista, pero también de su inestabilidad. “Es en el predominio de esas fuerzas donde radica la tendencia a la concentración del ingreso, así como las crisis de insuficiencia de la demanda efectiva y el desempleo estructural”. Furtado avanza en sus conclusiones y considerando la situación actual del Brasil sostiene que “si el objetivo estratégico es conciliar una alta tasa de crecimiento con la absorción del desempleo y la desconcentración del ingreso, debemos reconocer que la orientación de las inversiones no puede subordinarse a la racionalidad de las empresas transnacionales. Debemos partir del concepto de rentabilidad social a fin de que se consideren los valores sustantivos que encarnan los intereses de la colectividad en su conjunto” (Furtado, 2000b: 9-10).

En el pasado el desarrollo nunca fue un resultado espontáneo. En las condiciones actuales dejar que las tendencias de la acumulación, tal cual están constituidas, avancen sólo produce mayor heterogeneidad social. Que la sociedad se organice, que se creen instituciones que permitan el disfrute de los bienes culturales para todos, que se ejecute una política que haga posible el consumo productivo de las mujeres y los hombres, son tareas a ejecutar para volver nuevamente compatibles acumulación en el sector de bienes de capital con acumulación en el sector de bienes de consumo y para restablecer el clima en que las empresas operen con base en ganancias futuras y no a partir de rentas financieras. Aún más, la innovación tiene una dimensión técnica, pero también una dimensión estética. Ambas avanzan con ritmos propios, pero confluyen en el acto económico.¹⁹ Los bienes incorporan las dos dimensiones y de esta forma impulsan el crecimiento económico con ampliación del *consumo de desarrollo*.²⁰ En el

¹⁹ Furtado agrega “...los valores estéticos, conjuntamente con los éticos, traducen el genio humano en su forma más noble y requieren una protección que sólo las políticas públicas integradas en un proyecto de desarrollo social pueden asegurar. Sin esa visión de conjunto, la dimensión técnica se impone por sí misma y provoca un proceso de desestructuración cultural”(Furtado, 2000b: 9).

²⁰ El consumo de desarrollo es aquel que potencia la capacidad productiva de un país o de un espacio económico haciendo manifiesto que con el crecimiento se satisfacen cada vez más ampliamente las necesidades sociales y que esté no se logra a costa de los recursos productivos. “...Es un consumo que permite generar el cambio mental y social en la población para que se establezcan las condiciones de un crecimiento acumulativo y

momento actual es plenamente vigente la concepción de Furtado del desarrollo. “Cuando la capacidad creativa del hombre se aplica al descubrimiento de sus potencialidades y al empeño de enriquecer el universo, se produce lo que llamamos desarrollo. El desarrollo sólo aparece cuando la acumulación conduce a la creación de valores que se esparcen en la colectividad. La teoría del desarrollo alude a dos procesos de creatividad. El primero tiene que ver con la *técnica*, con el empeño del hombre por dotarse de instrumentos, por ampliar su capacidad de acción. El segundo se refiere al significado de la actividad humana, a los *valores* con los que el hombre enriquece su patrimonio existencial” (Furtado, 1999a: 57). El desarrollo es un hecho cultural. Hoy que está llegando a su límite el esfuerzo civilizatorio engendrado en la época de la ilustración, recuperar esta visión de nuestra labor en torno a la producción, apropiación y distribución de la riqueza es sin duda imprescindible para gestar alternativas.

durable,...(por tanto)... posibilita la transición de una estructura de productividad *per capita* relativamente débil a una estructura de productividad relativamente mas alta” (Correa y Vidal, 1998: 96; Véase también De Bernis, 1995).

5. Subdesarrollo, deuda externa e inestabilidad financiera

5.1 Integración global de los mercados e inestabilidad financiera

El Fondo Monetario Internacional (FMI) insiste desde la segunda mitad de los años noventa del siglo pasado que las medidas implantadas por los mas diversos gobiernos y en los organismos financieros internacionales durante los años previos representaron la recuperación de la tendencia a la integración de los mercados financieros globales. El gobierno de Estados Unidos, los dirigentes de otros organismos financieros internacionales (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo), los consejos de administración de gran parte de los *inversionistas institucionales*, las tesorerías y dirigentes de un amplio grupo de empresas transnacionales, los voceros de Wall Street, los denominados analistas de los mercados financieros internacionales, la mayoría de los ministros y secretarios de economía de los gobiernos de América Latina, grupos importantes de financieros y grandes empresarios de la misma región y dirigentes políticos de gran cantidad de partidos de la zona comparten la misma opinión. Según este consenso el desarrollo no es un problema y el simple operar de los mercados producirá bienestar para la mayoría de la población.

Sin embargo, como se discute en este papel, los hechos no avanzan en esa dirección y hoy más que nunca se multiplican la desigualdad social y la pobreza. El desempeño de las economías del tercer mundo, de los mercados emergentes, dan cuenta de la urgente necesidad de plantearse el problema del desarrollo. Los datos económicos recientes revelan con contundencia el problema del poder y la necesidad de contar con proyectos fundados en el crecimiento para lograr abatir la pobreza. La gestión de la moneda es parte de la gestión del poder y en tanto tal es un hecho por naturaleza político

Los cambios efectuados desde principios de la década de los años setenta del siglo XX, cuando el gobierno de Estados Unidos abandona la convertibilidad del dólar en oro según lo pactado después de la Segunda Guerra Mundial y el sistema de Bretton Woods deja de operar han dado resultados, gestándose las condiciones para que opere la lógica de los mercados eficientes.

Como sostuvo quien fuera secretario del Tesoro de Estados Unidos durante parte de la administración Clinton: “En última instancia, las funciones sociales... (de los mercados

financieros son)... repartir riesgos, guiar la inversión del capital escaso y procesar y diseminar la información que tengan los distintos agentes(...) Los precios siempre reflejaran los valores fundamentales (...) La lógica de los mercados eficientes es contundente.” (Summers, L.H. y Summers, V.P, 1989: 166).

Según el FMI, los cambios registrados permitieron recuperar las condiciones en que funcionaban los mercados durante los años veinte cuando era dominante la idea de libre movilidad del capital en el ámbito internacional en las condiciones del patrón oro. Se insistía que cualquier acción que limitará los flujos financieros –incluidos los flujos transfronterizos, sin considerar cualidad alguna en los capitales que se desplazan– imponía costos a la sociedad y resultaba en ineficacia en la asignación de los recursos. Consistente con esta lectura del proceso económico, el FMI sobre destaca que el problema de la crisis de los años treinta fue no adoptar medidas que permitieran plena flexibilidad en los tipos de cambio manteniendo la libre movilidad de los capitales (FMI, 1997). Aún más, el FMI postula que la integración de los mercados financieros globales fue interrumpida por la gran depresión, la segunda guerra mundial y el sistema de controles de capital del periodo de posguerra que se prolonga hasta los años setenta (FMI,1997: 27).

Actualmente no se vislumbran problemas, porque además de mantener la libre movilidad de capitales se mantiene la plena flexibilidad en los tipos de cambio. En la reciente reunión bianual del Comité Monetario y Financiero Internacional de la Junta de Gobernadores del FMI, realizada en Washington, se destacaba la presencia de mecanismos eficaces para la resolución de las crisis financieras, dado el fomento de políticas sólidas y el mejor funcionamiento de los mercados de capital. En particular, para el caso de la deuda externa se destaca lo positivo de que varios países –el caso más reciente es México– “...hayan incluido cláusulas de acción colectiva (CAC) en las emisiones internacionales de bonos soberanos, y también por el anuncio de que, para junio de este año, los países de la UE que emitan bonos en jurisdicciones extranjeras incluirán las CAC. El Comité expresa su satisfacción por la labor del G-10, los mercados emergentes ...(sic)... y el sector privado en relación con su contribución al desarrollo de las CAC” (FMI, 2003: 100). En síntesis, las crisis monetarias y financieras son un mecanismo disciplinario necesario, pero además se perfeccionan los medios para que los inversionistas –banca privada internacional, fondos de inversiones, tesorerías de transnacionales– puedan contar con garantías para la

reestructuración de deudas ante eventuales crisis o problemas de solvencia contenidas en la propia emisión de los títulos cuando se trata de deuda externa. La disciplina que elimina a los productores ineficaces, pero que también se acompaña del establecimiento de cláusulas de salida para los grandes prestamistas y colocadores internacionales de recursos financieros.

Como lo enfatiza Davidson, en un ensayo crítico acerca de la obra de Keynes, según esta teoría la aparición de las crisis monetarias es un dispositivo disciplinario necesario (Davidson, 2001: 14). La corriente dominante actualmente en el campo de la teoría económica, y también en la toma de decisiones en materia de política económica, es presa de una visión que considera a las crisis de liquidez, las recesiones y las depresiones como un medio que elimina a los productores ineficaces y restablece la salud económica. Davidson cita a De Angelis para presentar este punto de vista: "en el marco de la economía global dirigida hacia la producción de ganancias, las crisis de liquidez tienen la función sistémica de ayudar a garantizar que se hagan cumplir los estándares de competitividad o los movimientos hacia una mayor integración global" (De Angelis, 1999–2000). Como parte de la crítica que Davidson realiza a esta concepción está el señalamiento de que no entraña algo nuevo en la política de Estados Unidos.

En el pasado ha sido una política de los tiempos de la depresión y la gran crisis, que no fue capaz de restablecer las condiciones para el crecimiento y la estabilidad estructural en la acumulación. Esta concepción era presentada de forma simple y contundente por el secretario del Tesoro de Hoover, Andrew Mellon como el único recurso que debía guiar la acción gubernamental y sin duda necesaria para hacer frente a la recesión en curso al inicio de los años treinta. En sus memorias Hoover afirma: "El señor Mellon tenía una sola fórmula. Dar liquidez al empleo, dar liquidez a las acciones, dar liquidez a los campesinos, dar liquidez a todos los bienes inmuebles. Esto purgará lo podrido del sistema (...) La gente trabajará con más esfuerzo, llevará una mejor vida moral" (Hoover, 1952: 30). Davidson concluye en una dirección radicalmente diferente sosteniendo el punto de vista de Keynes que insistía que la crisis de liquidez no era necesariamente un purgante que restaura la salud económica, por el contrario los procesos de liquidación y el desempleo son un escándalo y un desperdicio de recursos (Davidson, 2001: 14). En consistencia con esta conclusión y dado lo avanzado de los procesos que eliminan los límites para los movimientos internacionales del capital, la supresión de todo compartimiento o diferenciación entre las instituciones

financieras en las mas diversas economías, el desplazamiento de los medios internos en la constitución del circuito del crédito en los países en desarrollo, la conversión de deudas internas en deudas externas y el constante incremento de las deudas de corporaciones y hogares –asunto particularmente delicado en el caso de la economía de Estados Unidos– es que se sostiene imprescindible, urgente y perentorio establecer controles a los flujos internacionales de capital, un régimen regulado en materia de tipos de cambio que anule las operaciones de arbitraje de divisas y reglamentaciones en materia de los sistemas de créditos nacionales y regionales que vinculen esta actividad al financiamiento del aumento de la capacidad de producción y al empleo productivo y estable. Sin estas medidas los problemas de la deuda externa de los países en desarrollo se estarán continuamente recreando.

5.2 Liberalismo y financiarización de la ganancia: La trampa de la inestabilidad

Los datos históricos no permiten afirmar que las economías alcancen un mejor desempeño cuando los mercados de capital están operando considerando libre movilidad. Incluso, conforme se han suprimido las regulaciones y leyes que limitaban los movimientos del capital y se opera con plena flexibilidad en los tipos de cambio los resultados que se alcanzan en las diversas economías no mejoran, por lo menos en términos del producto, el PIB per cápita e incluso la productividad. Lo mismo para el caso de los países en desarrollo que para los desarrollados. Incluso el desempeño de la economía de Estados Unidos, considerando el auge y crecimiento de los años noventa confirma esta idea (Palazuelos, 2000 y Palazuelos, 2002).

Considerando el desempeño económico en el largo plazo y tomando como referencia principios del siglo XVIII, tanto para el caso de los países desarrollados como en los países en desarrollo, los mejores resultados se alcanzan en el periodo posterior a la segunda guerra mundial y hasta principios de la década del setenta del siglo pasado (Adelman, 1991). Según esta autora el periodo entre la segunda guerra mundial y principios de los años setenta puede ser definido como la era de oro del desarrollo económico, “una era de crecimiento económico sostenido sin precedente tanto en las naciones desarrolladas como en aquellas en desarrollo”. Años en los que el incremento promedio anual del PIB per cápita en los países de la OCDE es casi el doble del que se registra en los años de mayor crecimiento de la revolución industrial. Incluso en esos años el crecimiento del PIB en el conjunto de los países menos

desarrollados crece a un ritmo muy semejante a los países desarrollados, el 5.5% y el 5.9% respectivamente (Adelman, 1991). Davidson agrega que desde 1973 hasta finales de la década de los años noventa el PIB real per. cápita creció en menos del 1.5%; mientras que el PIB real per. cápita en los países de la OCDE, la inversión en infraestructura y equipo y la productividad laboral crecieron con tasas inferiores a la mitad de las alcanzadas en los años previos a 1973, cuando se inicia con contundencia las medidas que propician la liberalización (Davidson, 2001: 7).

Para el grupo de las economías del G7 los resultados medidos en términos del incremento del PIB real son muy superiores en los años cincuenta y sesenta a los alcanzados desde principios de la década del setenta. El incremento del PIB en esas economías en el periodo de 1961 a 1973 es de alrededor del 5% anual en cada una de ellas con las excepciones de Japón en el punto superior, con un aumento del 9.2% y de Reino Unido en el punto inferior con una cifra de 3.2%. En los años de 1974 a 1980 y de 1981 a 1990 los incrementos son inferiores en promedio en 50%, incluyendo Japón que tiene tasas del 4.2% y 4.1%. En la década de los años noventa hay un crecimiento aún menor del producto, con Japón a la cabeza con la mayor contracción desde los años de la segunda guerra mundial (IFRI, 1997). Estados Unidos tiene un crecimiento medio real del PIB en los años de 1961 a 1973 del 4.5%, mientras que en los años de 1974 a 1980 y de 1981 a 1990 fue del 2.9% y 3.0% respectivamente. En los años noventa durante las dos administraciones de Clinton, cuando se produce el auge más prolongado, con una duración de 115 meses y una amplia transformación tecnológica encabezada por la microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones, el producto creció en promedio anual al 3.9%.

La denominada era de la *nueva economía* no logra superar los incrementos de los años sesenta. Sin embargo, a diferencia de lo acontecido en los años posteriores a la segunda guerra mundial y hasta finales de la década del sesenta, el crecimiento en Estados Unidos no es parte de un proceso que acompañe y empuje al conjunto de la economía mundial. En Europa no existe un ciclo de crecimiento equivalente. En Asia y América Latina hay diversos momentos en que las economías se contraen. Y, como se sostiene en otro texto, el ciclo de crecimiento en Estados Unidos se acompaña del mayor periodo de estancamiento de la economía de Japón, que actualmente se desenvuelve bajo condiciones de deflación y sin que

el recurso de la disminución en la tasa de interés haya podido impulsar crecimiento alguno (Vidal, 2003: apartado 2).

En Japón, la caída de los mercados de bienes inmuebles y bursátil se inicia desde principios de los años noventa. Después se reconocen las dificultades en la banca y en algunas de las corporaciones que habían comandado su expansión hacia el mercado mundial. Pero además de la crisis en Japón, la economía mundial conoce a lo largo de los años noventa el estallido de diversas crisis monetarias y bancarias que se presentan en algún país o conjunto de países, pero que se traducen en inestabilidad para el conjunto de los mercados de capital y han reclamado la acción de gobiernos y organismos multilaterales. Son los casos de la crisis de 1992 en el Sistema Monetario Europeo; la crisis monetaria y bancaria de México de 1994 y 1995, que por lo menos causó serios problemas en las mayores economías de América Latina; la denominada crisis asiática de 1997 con un claro impacto en el conjunto de los mercados financieros incluidos los mercados bursátiles de Estados Unidos; la crisis rusa que comprometió nuevamente a los mercados bursátiles en 1998, seguida inmediatamente de la operación de rescate del fondo de cobertura Long–Term Capital Management convocada por la Reserva Federal de Nueva York con el apoyo de la Reserva Federal e involucrando recursos de Golman Sachs, Merrill Lynch, J.P. Morgan y del principal banco suizo, UBS; inmediatamente después la caída de Turquía, que demandó nuevamente recursos por cuenta del FMI; posteriormente la crisis en Brasil en 1998 y 1999 y desde finales del año 2001 el derrumbe de Argentina y las operaciones de rescate de Uruguay y Brasil, está última incluyendo el mayor crédito del FMI para fortalecer las reservas de un país. El ciclo se cierra con la recesión en Estados Unidos, que se produce en medio de dos importantes caídas bursátiles y que tienen ubicado en estos momentos al indicador del Nasdaq en alrededor de los 1500 puntos cuando a principios del año 2000 superó los 4 500 puntos (Vidal, 2003).

La recesión de la economía de Estados Unidos es un dato particularmente relevante dado lo que se puede conceptuar como la excepcionalidad de Estados Unidos. Durante los últimos años las políticas de liberalización, desregulación y privatización han permitido el avance de las colocaciones financieras múltiples, de los intermediarios financieros, pero también de la IED y de los intercambios de mercancías y servicios. Han tenido un papel institucional fundador de la mundialización del capital, pero también de un régimen de acumulación con dominación financiera. Es el mismo proceso, un proceso que crea –como

sostiene Chesnais— condiciones de un crecimiento pasajero abierto a un muy pequeño número de países (2001: 22). No es un régimen mundial en el sentido de que abarque en una totalidad sistemática al conjunto de la economía mundial. Chesnais concluye que “...únicamente en Estados Unidos el régimen de acumulación con dominación financiera se ha implantado plenamente y afirmado todos sus rasgos” (2001: 26). Por cierto que el punto de vista de que el régimen de acumulación con dominación financiera no se puede identificar como válido para todas las economías es compartido por otros autores (Cf. Lordon, 1999).

La excepcionalidad americana se soporta en el tipo de desempeño económico que alcanzan otras regiones y países. Si esto es correcto, las diversas crisis monetario–bancario y de cambios que se multiplican a lo largo de los últimos 15 años son un componente estructural de este régimen de acumulación. Y en tanto tal son un medio que mantiene y profundiza el problema de la deuda externa para muy diversas economías, a la vez que bloquea las condiciones para el desarrollo.

Después del desenlace de la segunda guerra mundial –bajo otro régimen de acumulación, con capacidad de lograr la mayor adhesión entre economías del planeta, no obstante la constitución de relaciones económicas internacionales asimétricas –hasta finales de los años sesenta no se presenta un proceso de crisis financieras recurrentes o algo equivalente. Por el contrario la estructura y las instituciones que surgen de los acuerdos de Bretton Woods terminan de consolidarse en un ambiente en que producción y comercio internacional están creciendo. En Estados Unidos –como lo enfatiza Minsky en un artículo que tiene entre sus principales contenidos lo que su autor denomina las resonancias entre 1933 y 1993– no ocurre alguna amenaza seria de crisis financiera entre el fin de la segunda guerra mundial y el año de 1968. En ese año se presenta la crisis en el mercado de papel comercial por la quiebra del Penn Central Railroad. En los años siguientes las intervenciones de la Reserva Federal para abortar o controlar crisis financieras se han multiplicado (Minsky, 1994: 154). Minsky agrega que la evolución de las instituciones y los mercados en los años ochenta volvieron ineficaces o suprimieron las estructuras y anularon las restricciones para el uso extendido de cualquier medio de endeudamiento.” El resultado fue una serie de crisis de las instituciones financieras y corporaciones sobre–endeudadas. Una gran depresión no ha sucedido en el inicio de los años noventa porque el gobierno ha validado las deudas de las instituciones financieras que se volvieron insolventes y el vasto déficit gubernamental ha

sostenido las ganancias” (Minsky, 1994: 160). Un ejemplo notable fue el caso de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo.

Sin embargo, conforme avanzaron los años noventa los restos de las reglamentaciones creadas para limitar los efectos negativos del liberalismo de los años veinte y de los años de la gran depresión, como también la separación y distinción por tipos de mercado entre las instituciones financieras fueron suprimidas. Las familias desplazaron sus ahorros desde depósitos bancarios hacia activos financieros, se multiplicaron las instituciones financieras no bancarias, las restricciones para la colocación de recursos por los fondos de pensiones se han venido suprimiendo, como también para que sociedades de inversión y fondos compren papeles en el extranjero.

Finalmente, en el año 2000 se dio un paso definitivo desapareciendo los restos de la ley Glass–Steagall aprobada en el año de 1933 y la Bank Holding Company de 1956. En otras economías se ha estado actuando en la misma dirección. En gran cantidad de economías en desarrollo se ha suprimido toda restricción a los movimientos de entradas y salidas de capital, se da trato equivalente a capitales del país y del exterior, no hay límites y regulaciones que diferencien las formas de colocar recursos y emitir documentos por cuenta de las instituciones financieras e incluso de brazos financieros de corporaciones y no existen restricciones para el uso extendido de cualquier medio de endeudamiento. Los títulos emitidos por los gobiernos son libremente adquiridos, por lo que en diversos casos su liquidación involucra uso de divisas extranjeras. Como en los años veinte se volvía a proclamar la era de la *nueva economía*, sin embargo casi inmediatamente el ciclo de crecimiento concluyó. El liberalismo continúa haciendo su trabajo, multiplicando la inestabilidad, pero también destruyendo capacidad de producción y las condiciones para que se puedan cubrir las necesidades productivas del hombre en diversos espacios geográficos.

El problema en los días actuales es que además de la destrucción de las reglas e instituciones que emergen de la anterior crisis de regulación, las empresas que efectivamente conducen los procesos de crecimiento tienen una dimensión más allá de sus Estados nacionales. Un grupo de grandes compañías cuenta con una estrategia mundial de ventas, organiza su producción considerando plantas y procesos en diversos espacios, mantiene filiales en diversas regiones dada la naturaleza de los mercados en que participa –por ejemplo: energía, telecomunicaciones, turismo, ventas de alimentos procesados, banca y

servicios financieros–, cuenta con procesos de reclutamiento de personal de carácter internacional y coloca recursos financieros, maneja su tesorería o desarrolla su brazo financiero –para el caso de las empresas no financieras –considerando los mas diversos mercados y la adquisición de títulos y documentos privados y públicos lo mismo en Estados Unidos, como en Europa, Asia del Este y del Sudeste y las principales plazas en América Latina (Andreff, 1996; Chesnais, 1997; Vidal, 2003). Las operaciones por cuenta de las tesorerías de las grandes empresas explican gran parte de las transacciones de arbitraje de divisas que es la mayoría de lo que se mueve día en los mercados financieros internacionales (Chesnais, 1997). No obstante, los centros de decisión de las firmas se ubican en un punto, en las que se resuelven las estrategias planetarias y se toman las decisiones sustantivas a propósito del crecimiento, inversiones y colocaciones de las firmas. La relación entre conjuntos de empresas transnacionales y Estado no se ha roto del todo y puede ser significativa en algunos casos. Es así –por lo menos es nuestra hipótesis– para el caso de Estados Unidos. De tal suerte que el régimen de acumulación con dominación financiera se apoya en su construcción al interior de Estados Unidos, como también en su despliegue internacional en las políticas ejecutadas por el Estado de Estados Unidos. Pero también, se acompaña –mediando sin duda disputas– por la gestión y crecimiento de un reducido grupos de empresas transnacionales. En otros países no se construyen hasta el momento alternativas al régimen de acumulación con dominación financiera, no obstante el carácter excepcional que implica su consolidación. Hay gobiernos y grupos de grandes empresas que están aceptando la condición de socios de los capitales de Estados Unidos y avanzan instrumentando los medios para crear sus condiciones para obtener pequeñas rentabilidades o empresas que buscan disputar algunos mercados con las firmas de Estados Unidos. En síntesis, para los efectos de este documento: la compañía transnacional –teniendo en cuenta las diferencias nacionales y las relaciones profundamente asimétricas y no estables que se han construido entre ellas– es un dato relevante en la organización de la economía mundial y considerando este elemento es que debe procederse a reconstruir las estructuras financieras y las relaciones económicas internacionales.

Sin embargo, si no se procede en la dirección de construir límites a los movimientos de capital, diferenciar las instituciones financieras, restablecer las condiciones de flexibilidad en los bancos centrales, acordar los espacios y reglas en materia de tipo de cambio, recuperar

la función del crédito como soporte de la ampliación de la inversión productiva; el camino de inestabilidad constante, con notables crisis monetarias, bancarias y un alto nivel de desempleo y destrucción de las capacidades de producción en espacios y regiones de la economía mundial se mantendrá. Y también será imposible resolver el problema de la deuda externa, dado que aún cuando se practiquen quitas al capital, se condonen parte de las deudas y se reestructuren otros segmentos, la propia dinámica de los mercados la recreará, bajo nuevas formas y con mecanismos más complejos que paso a paso involucran como un solo dato los mercados externos y los internos. Es desde esta perspectiva que debe recuperarse el señalamiento de Minsky de que el capitalismo es un sistema que no puede funcionar en condiciones de pleno empleo en largos periodos sin construir las reglamentaciones y acuerdos sociales que lo hagan posible. Como también que las condiciones de financiamiento de las empresas se mueven en dirección a estructuras inestables y que esta imperfección financiera no puede ser erradicada por ninguna forma de mercado capitalista (Minsky, 1994: 156–161).

5.3 Deuda externa, deuda interna: Los caminos se entrecruzan

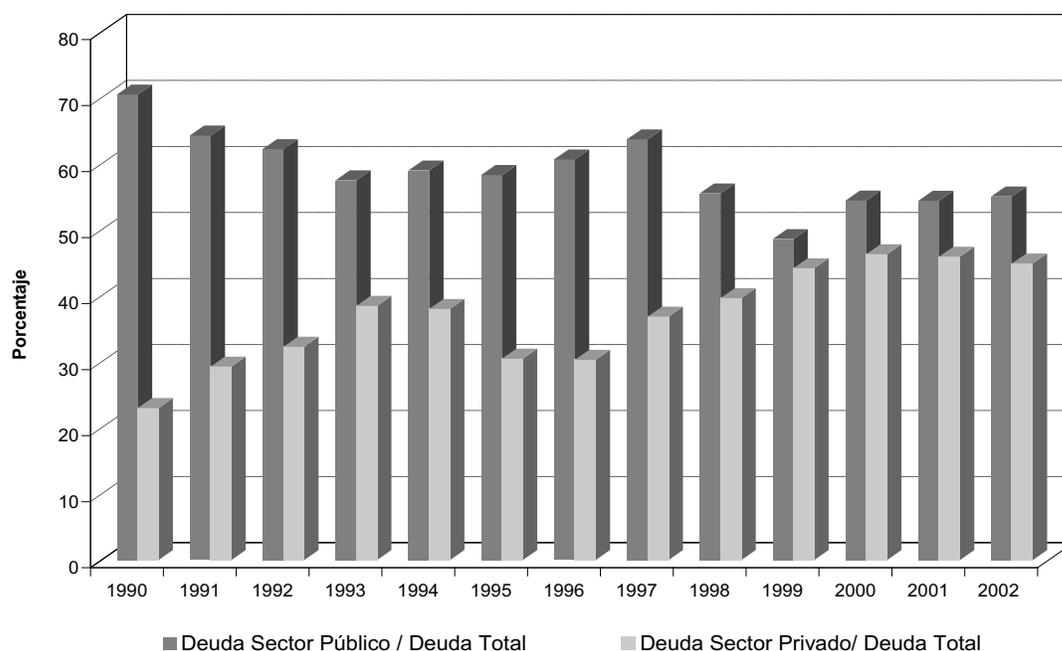
En México, el gobierno del presidente Vicente Fox no considera problema alguno con relación a la deuda externa, no obstante que por ejemplo en el año 2003 deben pagarse por concepto de vencimientos de capital 11 mil 146 millones de dólares y en el año 2004 alrededor de 7 mil 989 millones de dólares. Como sucedió en los años 2000, 2001 y 2002 cuando también existieron importantes vencimientos de deuda externa pública será necesario posponer el pago de al menos una parte de esa deuda. El gobierno realizará negociaciones con acreedores o buscará obtener nuevos créditos con los cuales pagar algunos de los vencimientos. Por ello no sorprende que no obstante los pagos que debieron hacerse en los años previos el monto de la deuda externa pública prácticamente no decrece. En el año de 1990, el endeudamiento público externo bruto era de alrededor de 76 mil 500 millones de dólares, mientras que a finales del año 2002 alcanza la cifra de 78 mil 800 millones de dólares.

Pero además de la deuda externa pública se ha contratado deuda externa privada. Los montos de este endeudamiento y los instrumentos en que se contrata han variado de manera importante en los últimos 25 años (Véase gráfica 1). Han existido algunos años en que las

empresas no han podido obtener nuevos créditos y han debido generar recursos para liquidar sus deudas. Como sucede con la deuda pública, para poder pagar los intereses y los vencimientos de capital de esta deuda es necesario contar con dólares u alguna otra divisa. Para ello no basta con que la empresa alcance ganancias o realice exportaciones. Debe contar con los dólares después de haber efectuado otras múltiples operaciones y en diversos casos los montos involucrados son cuantiosos. Sin embargo, como en el caso del sector público se han desarrollado diversos programas y acuerdos para generar condiciones que han permitido que las empresas del país cubran sus deudas, en varios de ellos la garantía del gobierno ha sido necesaria, en otros créditos gubernamentales. Y también los apoyos estatales o el rescate de empresas han derivado en deuda pública interna o en programas gubernamentales que demandan recursos impositivos.

GRÁFICA 1

Deuda Externa Neta del Sector Público y Sector Privado, 1990-2002



Nota: Saldos preliminares al mes de diciembre, 2002.

Fuente: Segundo Informe de Gobierno, Anexo Estadístico, 2002.SHCP, Estadísticas Oportunas de Finanzas Públicas y Deuda Pública, página electrónica, Mayo, 2003

En el año de 1982 cuando varias empresas no contaban con capacidad para pagar vencimientos e intereses de su deuda externa, está sumaba la cantidad de 20 mil millones de dólares. Al 30 de septiembre del año 2002, la deuda del sector privado no bancario es de 59 mil 900 millones de dólares y deben contar con recursos por 12 mil 500 millones de dólares en el año 2003 para el pago de vencimientos de capital.

A fines de 1983 la deuda privada era de 22 mil millones de dólares, de los cuales 15 mil era con acreedores y 7 mil con proveedores. De esta deuda 5 mil millones de dólares estaba cubierto contra las devaluaciones o en proceso de renegociación directa con los acreedores. En ese mismo año el gobierno federal constituyó en el Banco de México un fideicomiso que administraría los programas para que las empresas endeudadas con acreedores privados internacionales pudieran saldarla: Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios, FICORCA. Los pasivos externos negociados por este medio fueron 11 608 millones de dólares que representaban el 52.8 por ciento del saldo de la deuda externa privada para finales de 1983. Pero también se crearon en FICORCA dos programas ex profeso para renegociar la deuda con proveedores, por lo que el monto apoyado mediante este fideicomiso fue mayor. Otra parte contaba con garantía cambiaria del gobierno federal, por medio del programa de reporto de divisas, alrededor de 2 mil millones de dólares (Vidal, 2002b: cap.4). Además, una cifra superior a los 2000 millones de dólares estaba siendo renegociada directamente entre los deudores y acreedores y el resto incluía la deuda de Alfa, cerca de 2000 millones de dólares. Por lo que, la diferencia eran los casos de empresas transnacionales que llegaron a acuerdos directos con sus matrices o compañías que lograban cubrir sus pagos hasta en 50 por ciento con sus ingresos por exportaciones. En suma la mayor parte de la deuda externa privada se renegoció y el principal instrumento que organizó y apoyó con créditos esta reestructuración fue FICORCA.

La referencia puede parecer lejana, sin embargo las firmas que concentran la mayoría de la deuda están hasta la fecha, bajo otras condiciones de organización o en manos de otros capitales, entre las más importantes que operan en el país. Incluso algunas de ellas participaron –o en su caso sus principales accionistas –en la compra de empresas privatizadas y posteriormente las firmas fueron nuevamente vendidas y objeto de alguna operación de rescate que involucro fondos públicos (Vidal, 2002b).

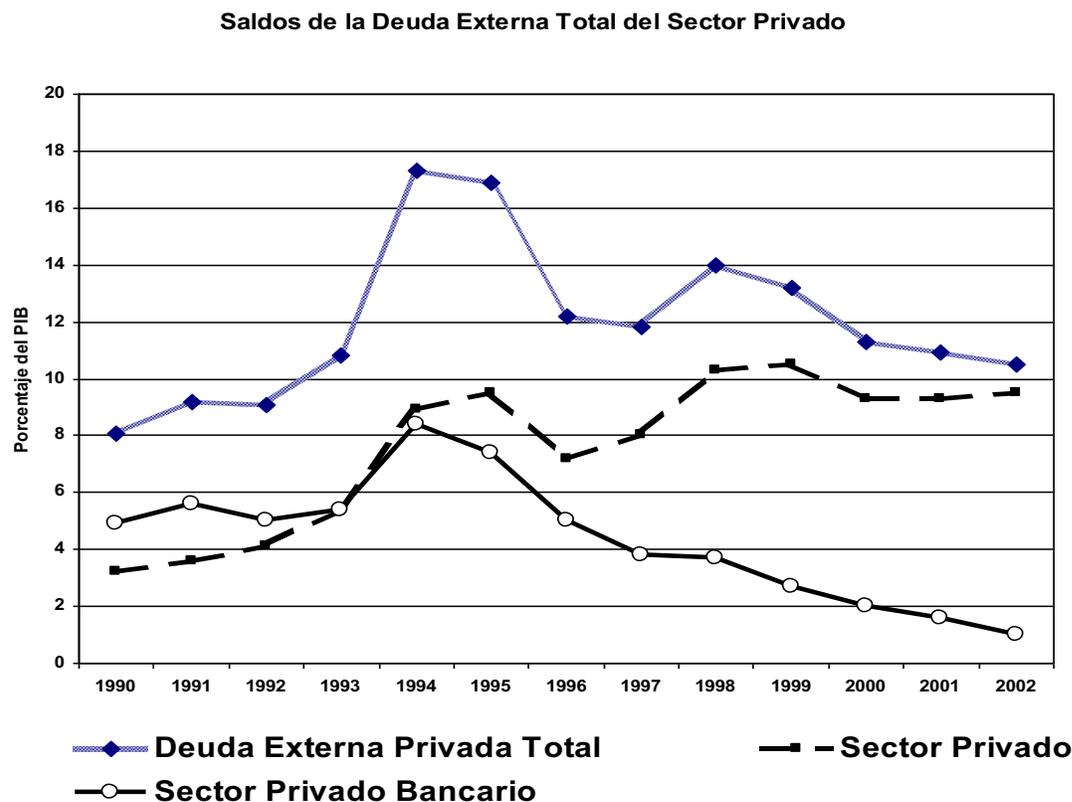
Para finales del año de 1990 el saldo de la deuda cubierto por el FICORCA era de sólo 423.9 millones de dólares. Las grandes empresas estaban nuevamente en condiciones de contratar recursos en los mercados externos y una nueva deuda privada con el exterior comenzó a crecer. Pero también se presentaron nuevos procesos que vincularon la deuda interna con el exterior y ciertas deudas privadas terminaron en las arcas públicas.

En el año de 1990 la deuda externa privada total es de 23 mil millones de dólares. A diferencia de la deuda contratada durante los años setenta y principios de los ochenta la mayor parte de estos créditos –el 61 por ciento– han sido contratados por los bancos, incluidos los que se privatizaron a partir del año de 1991.

El 5 de septiembre de 1990 el gobierno de Salinas de Gortari publicó el acuerdo que fija las bases del denominado proceso de *desincorporación* bancaria. Posteriormente, desde junio de 1991 hasta julio de 1992 se privatizaron 18 bancos, entre ellos los mayores – Banamex, Bancomer y Serfín. Las privatizaciones no siempre implicaron que el gobierno vendiera toda su participación en el capital, tampoco los compradores tenían necesariamente antecedentes importantes en el manejo de banca comercial; pero como decía un comercial en televisión de uno de los bancos privatizados esa es otra historia (Véase Correa y Girón, 2002)

En los años siguientes hasta 1994 la deuda externa del sector privado bancario continuo creciendo, pasando de 14 mil millones de dólares al final de 1990 a 24 mil millones de dólares al final de 1994. También creció, como se observa en la gráfica 2, la deuda externa privada bancaria como proporción del producto interno bruto (PIB). Esta deuda debía pagarse en dólares, por lo que su peso en las finanzas de los bancos cambio radicalmente a finales del año de 1994, una vez que se produjo una nueva macro devaluación del peso frente al dólar. Sin embargo, el hecho no solo afectó a la esfera privada y de los negocios de los bancos. Igualmente resultaron perturbadas las finanzas públicas. En 1995 el gobierno debió contratar recursos en el exterior, es decir deuda pública externa, como resultado de sus compromisos en materia de deuda interna.

GRAFICA 2



Fuente: SHCP, Estadísticas Oportunas de Finanzas Públicas y Deuda Pública, Sector Privado, página electrónica, marzo de 2003.

Durante 1994 y para lograr mantener la estabilidad económica que incluía la entrada de importantes montos de recursos del exterior que adquirirían títulos de deuda pública el gobierno federal estuvo emitiendo Tesobonos, documentos de deuda interna pagaderos en dólares. Para cuando se presenta la devaluación de finales de 1994 los Tesobonos en circulación alcanzaban una cifra cercana a los 30 mil millones de dólares. Los recursos obtenidos por el gobierno de Ernesto Zedillo del FMI y el gobierno de Estados Unidos durante el año de 1995 se explican por la necesidad de contar con dólares para liquidar los Tesobonos en esa misma moneda, de manera que sus tenedores no sufrieran la merma resultado de la devaluación.

La liquidación de Tesobonos posterior a la devaluación del peso frente al dólar de diciembre de 1994 fue por un total de 28 mil 960 millones de dólares, de los que según

información del Banco de México, 16 mil 294 millones de dólares se pagaron a residentes del exterior. Los créditos otorgados por el FMI, el gobierno de Estados Unidos y otras entidades permitieron realizar esta operación. Así, como en el caso de las deudas con los bancos y la de los propios bancos implicaron el concurso de fondos públicos y terminaron incrementando el monto de la deuda pública; en el caso de la deuda resultado de los Tesobonos, de interna terminó en deuda pública externa y por tanto deuda cuyos pagos necesitan de dólares o alguna otra divisa.

A finales de los años ochenta sostuve que el crecimiento de la deuda externa privada era parte de la apertura de la economía mexicana, que por lo menos en el caso del sistema de crédito se inició desde la segunda mitad de la década del setenta e incluyó el endeudamiento externo del sector público. Las sucesivas renegociaciones de la deuda durante los años ochenta propiciaron una mayor apertura de la economía y una desarticulación en el circuito financiamiento, crédito y crecimiento económico. En los noventa la apertura, desregulación y liberalización financieras son totales y en adelante para un sector de grandes empresas el crédito es un dato del exterior o por lo menos en dólares y también la banca y otras instituciones financieras tienen un determinante peso externo.

Continuar avanzando para que los movimientos en los mercados nativos de capital se supediten a la lógica del mercado internacional crea serios obstáculos para cualquier proyecto de desarrollo nacional. Hay que restablecer plenamente el mercado interno de capitales y con ello la vigencia de la moneda nacional en nuestro territorio. La apertura comercial tal cual se ha practicado es una fuerza que desmantela y ha generado dificultades para la integración de la industria nacional y la creación de una base tecnológica propia. Hay que definir la utilización de las divisas en función del interés nacional porque, al final, se compran con el trabajo de todos los mexicanos y no pueden permitirse usos privados extremos. Su utilización debe permitir la expansión de la inversión y el empleo. Las divisas son un medio para apoyar las actividades industriales, comerciales y los servicios que permitan mejorar las condiciones de vida de la población. En fin, no se podrá avanzar por un camino de crecimiento y desarrollo si no se resuelven los problemas relativos al endeudamiento externo; pero más importante si no se cancelan los medios que han permitido su continua recreación.

En la versión preliminar del informe anual del 2002 del FMI sobre el desempeño de México se destaca que la economía de México está muy bien, que no hay problemas de deuda

externa, en todo caso el único punto con tensiones y posibles dificultades está en la deuda externa de las empresas. La historia reciente, nos ha enseñado que cuando han habido problemas con el pago de la deuda privada de empresas, de bancos, al final aparece el Estado. En ese momento se vuelve una cuestión relevante y no importa usar un porcentaje importante del gasto público u otras medidas para evitar las quiebras de empresas.

Desde luego el cierre de diversas corporaciones, las liquidaciones de parte de sus activos afectaría seriamente la economía nacional; pero si a eso se agrega el tipo de política económica que insiste en ejecutarse hay motivos suficientes para estar intranquilos. La deuda privada externa, tiene que ver con las divisas, con el mantenimiento de algunos importantes segmentos de la actividad económica, con la recaudación fiscal e incluso con el uso eventual que se ha hecho de fondos o apoyos públicos. Pero además, la propia deuda interna funciona, en muy diversos sentidos, como deuda externa. Este hecho se mostró de manera contundente cuando hubo que pagar los Tesobonos, que eran deuda interna y que estuvieron en el centro de la crisis monetaria, bancaria y cambiaria de finales de 1994. Por ello el problema es hoy más grave, difícil y complejo; está asociado al proceso de apertura y liberalización económica. El modo en que se está financiando la actividad económica implica el recurso del crédito externo y la aparición de tiempo en tiempo de problemas para saldar estos créditos. Por lo menos problemas parciales que propician una mayor desarticulación de la economía del país.

5.4 Deuda externa, movilidad internacional de los capitales y sistemas nacionales de crédito: la urgente necesidad de transformaciones para crear condiciones para ampliar empleo y capacidad de producción a escala mundial.

Como se adelantó desde las páginas iniciales del texto es urgente avanzar por un camino distinto al de mantener la libre movilidad de los capitales tanto en el ámbito internacional, como al interior de las economías. También es necesario abandonar la estrategia de política económica fundada en la obtención de presupuestos públicos con superávit, que niegan el papel de la inversión pública en el establecimiento de condiciones para ampliar la capacidad de producción y más en general la función del gasto público como soporte de las ganancias futuras de las empresas. Las tesis de M. Kalecki y J. Levy acerca de que el déficit público es el equivalente de la inversión para mantener –y realizar– las ganancias de las empresas son vigentes y una condición para avanzar hacia un crecimiento con estabilidad que busca

ampliar efectivamente el empleo sin fomentar la precariedad continúan vigentes. Igualmente es correcta la crítica de Parguez a la idea de que las economías funcionan actualmente con un ahorro previo como determinante de la inversión una vez que se ha suprimido el déficit público. Parguez demuestra (Cf. Parguez, 2002) que los recursos son adelantados por las familias y por los préstamos internacionales y que son las deudas de los hogares y la propia deuda de los Estados –destacando los países en desarrollo– los que permiten aumentar el excedente de empresas y rentistas. Pero también que “la intermediación internacional es la última etapa de la nueva estructura monetaria y es el punto de referencia de su fragilidad. Ha impuesto una camisa de fuerza a los países deudores que los ha llevado a un futuro de estrangulamiento y crisis” (Parguez, 2002: 24).

La experiencia reciente acerca del funcionamiento de las economías después del estallido de las crisis monetarias y bancarias en los años noventa arroja entre otros algunos de los siguientes resultados: disminución importante del producto, quiebra de un número significativo de empresas, eliminación de segmentos o grupos de empresarios, aumento de la deuda pública, incremento de la venta de activos y grandes empresas a corporaciones transnacionales, fragilidad en el sistema bancario y de crédito y control por bancos y otras firmas extranjeras del sistema de crédito del país que vivió la crisis. Alguno de estos procesos se han presentado en México, en los países del sudeste asiático, en Rusia, en Argentina. Incluso en Corea el aumento de la participación extranjera en los principales dazibaos es un dato notable, como la venta de activos por parte de las mismas firmas.

Los elementos que se aportan sobre la coyuntura actual establecen sin duda la urgencia de modificar la dinámica económica y abandonar en lo sustancial las ideas del liberalismo. Esto debe hacerse considerando dos ámbitos: a) el espacio de la economía internacional y las relaciones globales entre países y regiones; y, b) al interior de los países o las regiones que se han constituido. Se reconoce que se trata de un problema complejo que en algunos casos lleva a considerar a un conjunto de países como una unidad económica o incluso el avance que algunos países han tenido para instaurar una región económica o una comunidad como en Europa.

En el ámbito interno deben considerarse tres líneas de acción: a) la cuestión del gasto público, su recuperación como instrumento positivo en la conformación de una dinámica de crecimiento sostenido e incluso la discusión sobre las diferencias entre gasto corriente y

gasto de inversión; b) la reconstrucción de los sistemas bancarios, por lo menos para el caso de un amplio grupo de países en desarrollo y en general el establecimiento de segmentos y grupos diferenciados entre las instituciones financieras, los nuevos límites entre diverso tipo de instituciones de crédito; y, c) los cambios en los bancos centrales que han de dejar de ser los garantes de la restricción monetaria, únicamente preocupados por alcanzar a toda costa índices cero en el incremento de los precios.

Uno de los objetivos que se busca alcanzar es la recuperación de la plena circulación de la moneda nacional, asunto particularmente vital para países como los de América Latina. La consideración de estas tres líneas incluye otros problemas como el de garantizar recursos suficientes y adecuados para las necesidades de educación y salud de la población. También el asunto de las pensiones, su modo de constitución y el uso de los recursos. Para los países de América Latina se trata de temas de la mayor importancia dado que en el pasado no lograron resolverse y hoy constituyen un claro indicador de que se han alejado de las condiciones del desarrollo. Sin duda nuestras sociedades son hoy más incapaces que hace algunos años para hacerse cargo de los gastos para la reproducción de las capacidades productivas de sus poblaciones. El problema del desarrollo es actualmente pertinente y un mayor desafío.

En el ámbito internacional hay dos cambios imprescindibles que deben producirse: a) regular los flujos internacionales de capital, incluso suprimiendo parte de las condiciones que lo hacen posible; y, b) cambiar el escenario en materia de deuda externa, procediendo a cancelaciones, condonaciones y en su caso de forma marginal ciertas reestructuraciones, pero bajo otras condiciones en el operar de los mercados internacionales de capital.

Lo sustantivo es eliminar el deambular de recursos que buscan colocarse en papeles que a su vez resultan de otros títulos emitidos por diversas firmas financieras y que en un punto de su circulación incluyen documentos del sector público o fondos de las familias. Estos recursos no aportan a la ampliación de la producción y si demandan una amplia cadena de utilidades y rendimientos. No han demostrado que sean una fuerza efectiva para ampliar la acumulación en un conjunto importante de países y sus súbitos desplazamientos revelan la profunda fragilidad con que operan la mayoría de los sistemas financieros en el mundo. También es imprescindible reducir hasta eliminar los mercados de divisas, las transacciones de arbitraje de monedas en tanto no tengan relación alguna con el aumento de los flujos

internacionales de comercio y con el desplazamiento de capitales hacia países con el fin de realizar inversiones generadoras de empleo y capacidad de producción. Estoy cierto que se me acusará de intentar revivir las viejas y obsoletas ideas del estatismo, de nuevamente intentar limitar la libertad. Pero además, de que esto no es posible por el propio avance de la globalización, lo cierto es que –como se destaca en el texto– mantener operando de esta forma los mercados de capital implica la continuidad en las crisis bancarias –monetarias y de cambios y una fragilidad que solo se contiene parcialmente con quiebras, ventas de activos, momentos de para masivo en ciertos países y regiones.

En el pasado ya se han desmontado los caminos del liberalismo y con ello se han encontrado los medios para tener periodos de crecimiento estable y en plazos largos en los que las condiciones de vida de las sociedades han mejorado. Como lo destaca Minsky, los procesos que llevaron al capitalismo a la situación que vivió al inicio de la década de los años treinta del siglo XX son el resultado de sus atributos, de sus características esenciales. Una notable imperfección del capitalismo –como lo identificaron Marx y Keynes continua Minsky– es su inestabilidad para mantener condiciones de pleno empleo por periodos de tiempo extendidos (Minsky, 1994: 156). Por ello es imprescindible poner limites y construir nuevos procesos sociales que le den posibilidad el crecimiento sostenido con amplia capacidad de empleo. Considerando esta perspectiva Davidson plantea varias recomendaciones de política entre las que destacan la constitución de una unión internacional de compensación monetaria(UICM) que es la unidad de contabilidad y reserva última de los activos. Es una unidad en poder de los bancos centrales que permite saldar en el extremo las cuentas entre los países. Los bancos centrales fijan las reglas para el cambio de divisas con sus monedas locales y también cada nación establece en principio el tipo de cambio entre su moneda y la UICM (Davidson, 2001: 13).

Las ideas de Davidson, sobre las que viene insistiendo desde hace tiempo en varios trabajos (Davidson, 1992; Davidson, 1994), son un elemento que sin duda permite avanzar en la discusión de las opciones para construir nuevas relaciones económicas internacionales. Constituyen una propuesta sistemática que permite tener controles de capital. No son un conjunto de medidas que puedan agregarse a la determinación del riesgo de colocar papeles en algún mercado y que se descuenten por la vía de aumentar los puntos base sobre los cuales se colocan los papeles que emiten empresas y gobierno de ese país. Pero hay sin duda otro

problema que es por lo menos relevante para los países en desarrollo: la deuda externa. Disminuir su peso drásticamente en términos del monto que demanda su servicio es un dato, como también la reducción importante –que se sostenga en el tiempo– de la tasa de interés. Pero además la anulación por lo menos de parte de la misma es un hecho necesario.

Sin duda se trata de ideas polémicas, que pueden ser objetadas con el recurso de que la globalización es no solo irreversible sino un único camino. Sin embargo, plantear que ese camino no conduce a mejorar las condiciones de vida de amplios segmentos de la población y esta acompañado de inestabilidad constante que incluso puede tornarse creciente es lo mínimo que se debe realizar. Por ello es imprescindible imaginar otros caminos que permitan a diversos actores sociales actuar en la conducción de los hechos económicos.

6. Empresas transnacionales, Estados Unidos y subdesarrollo:

6.1 Grandes empresas e industrialización

En la introducción del libro *Desenvolvimento e subdesenvolvimento* Celso Furtado destaca que en los años cincuenta y principios de los sesenta del siglo pasado la ciencia económica enseñada en las universidades de Europa y de Estados Unidos difícilmente ofrecía punto de partida alguno para abordar la materia del subdesarrollo.

La teoría de los precios, cuerpo central de la ciencia económica, estructurada dentro del marco de concepción del equilibrio general, excluía toda actitud mental dirigida a problemas de dinámica social... Toda insistencia en las diferencias estructurales hacia nacer la sospecha de una asimilación insuficiente del método científico de la economía (Furtado, 1964: 5).

El texto se publicó en Brasil en 1961 y reúne diversos trabajos realizados en los diez años previos con el objetivo de indagar en los problemas del subdesarrollo. A la fecha la propuesta de Furtado es plenamente vigente. El subdesarrollo permanece bajo otras formas e incluye a gran cantidad de países y territorios. Además, en las universidades, no solo de Europa y Estados Unidos, la ciencia económica que mayormente se enseña no ofrece la posibilidad para abordar los problemas de esos países y más ampliamente de la dinámica social en el conjunto de las sociedades capitalistas.

Al sintetizar el análisis realizado en diversos capítulos del libro *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*, en particular lo expuesto en el capítulo IV, Furtado plantea que:

El subdesarrollo no constituye una etapa necesaria del proceso de formación de las economías capitalistas modernas. Es, en sí, un proceso particular resultante de la penetración de las empresas capitalistas modernas en las estructuras arcaicas. El fenómeno de subdesarrollo se presenta en formas variadas y en distintas etapas (Furtado, 1964: 176).

Hay subdesarrollo con industrialización, con empresas transnacionales y amplios procesos de apertura financiera y económica que vinculan a ciertas economías con los procesos de internacionalización en curso desde hace décadas.

La acción de las empresas capitalistas en espacios no capitalistas es un dato sustantivo de la organización de la economía internacional y en tanto ello del comercio internacional. En este punto las propuestas de Furtado, como el conjunto de la escuela estructuralista latinoamericana, son una firme crítica a la teoría del comercio internacional fundada sobre los principios de las ventajas comparativas. En un texto presentado en la VI Conférence François Perroux, realizada en el Collège de France en Paris, en junio de 1994, intitulado “Retour à la vision globale de Perroux et Prebisch”, destaca que:

...un des corollaires de cette théorie, le commerce International n ‘est pas seulement un ‘moteur de croissance’ –il permet à tous les pays qui y participent d’utiliser plus rationnellement ses propres ressources –, mais serrait également un factor de réduction des disparités des niveaux de revenus entre pays (Furtado, 2006: 18).

Sin embargo, refiriéndose a las aportaciones de Prebisch, observa que la evidencia existente permite concluir en sentido contrario, hay una concentración del ingreso engendrado por el intercambio internacional en beneficio de los países de nivel de productividad y salario real más elevado. “Prebisch déplaça la discussion du niveau des théorèmes d’avantages comparatifs à celui de l’observation des structures sociales au sein desquelles se forment les coûts et s’approprié l’excédent” (Furtado, 2006: 19).

En un texto publicado en portugués en 1967, al estar explicando el papel del comercio exterior en la dinámica de la economía mundial y refiriéndose al criterio de las ventajas comparativas concluye:

Desde un punto de vista teórico, la crítica esencial a la teoría del comercio internacional es idéntica a la que se le hace a la teoría estática del equilibrio general: establece los criterios de racionalidad de los agentes económicos en una situación cualitativamente distinta de la realidad. Al despreciar el proceso de acumulación, que es no sólo la fuerza motora del desarrollo sino que también constituye el puente que liga el presente con el futuro, la teoría del comercio internacional va mucho más lejos: más que simplificar exageradamente el proceso económico, lo desnaturaliza (Furtado, 1974b: 204)

Para los propósitos del texto enfatizo que la comprensión del subdesarrollo y su proceso implica una forma de conceptualizar las relaciones económicas y políticas

internacionales. Es parte sustantiva de una explicación del sistema mundo de la economía y sociedad capitalista. Como lo plantea Gerard de Bernis, en un texto que intituló: « Furtado et l'économie mondiale », presentado en Paris en un coloquio internacional sobre las contribuciones de la obra de Celso Furtado:

...on restreint trop souvent la portée de l'œuvre de Celso Furtado quand on la présente simplement comme une théorie du seul développement, alors que son apport fondamental me paraît résider dans l'immersion du sous-développement dans l'univers des relations économiques internationales (De Bernis, 1998a: 59).

Sin esta perspectiva la economía política internacional no cuenta con los medios para avanzar en diversos problemas sustantivos, desde la explicación del comercio internacional, hasta los desplazamientos de capital y la asimetría en las relaciones económicas y políticas entre países y sus estados nacionales, entre grandes empresas y entre algunas grandes empresas y ciertos estados nacionales. En el texto se analiza el papel de Estados Unidos, específicamente con relación a la dinámica de las sociedades en América Latina y las acciones de las empresas transnacionales en la economía mundial y en particular en América Latina, todo ello frente al problema de la creación de las condiciones del desarrollo.

6.2. Capitalismo, industria y subdesarrollo

La constitución de un núcleo industrial en la Europa del siglo XVIII modifica sustancialmente el comportamiento de la economía a nivel mundial. Dos aspectos relevantes de la nueva situación son: a) los factores causales- genéticos del crecimiento (afirma Furtado) pasan a ser endógenos del sistema económico; b) hay una relación esencial, una articulación del proceso de formación de capital con el desarrollo de la ciencia experimental. Esta economía industrial con origen en Europa se desarrolló en tres líneas. La primera se dio en la propia Europa occidental, provocando una desorganización de la economía artesanal precapitalista. Fue un proceso largo que considero el cuadro de las divisiones políticas de la anterior etapa mercantilista (Furtado, 1964). La segunda línea de desarrollo fue la expansión de sus fronteras. Al respecto Furtado sostiene que

...ese desplazamiento de la frontera no se diferenciaba, básicamente, del proceso de desarrollo de la propia Europa, del que formaba parte, por así decirlo: las economías australiana, canadiense o estadounidense, en esa fase, eran simples prolongaciones de la economía industrial europea (1964: 164)

Sin embargo, al serlo su expansión marca una forma específica de organización de la economía mundial.

La tercera línea de expansión de la economía industrial capitalista europea "...se realizó en dirección de las regiones ya ocupadas, algunas de ellas densamente pobladas, con sus sistemas económicos, de diversos tipos, pero todos ellos de naturaleza precapitalista" (Furtado, 1964: 165). Las economías capitalistas se relacionan con esas regiones de manera diversa, teniendo en cuenta procesos de colonización que se prolongan en tiempo diferenciado. Con este proceso se completa una forma de articulación de la economía mundial que tiene en la asimetría una de sus características más importantes. También es notable la persistencia en esas regiones de formas de organización económicas no capitalistas. Furtado se refiere a la creación de estructuras híbridas, "...una parte de las cuales tendía a comportarse como un sistema capitalista, y la otra a mantenerse dentro de la estructura preexistente" (Furtado, 1964: 165). Este tipo de economía constituye específicamente el fenómeno del subdesarrollo. Sin embargo, ello no implica mantenimiento de las estructuras preexistentes. Las empresas capitalistas están actuando en las regiones coloniales y antes coloniales; y, en ellas generan procesos de destrucción de formas no capitalistas modificando la dinámica económica en esos espacios. La acción de las empresas capitalistas en esas regiones y países generan diversos procesos que dan contenido al funcionamiento de la economía mundial.

Para el caso de las economías que reciben a las empresas capitalistas la diferencia sustancial tiene que ver con la ganancia obtenida y su lugar de realización. Furtado plantea que: "...la empresa capitalista que penetra en una región de vieja colonización y estructura económica arcaica no se vincula, dinámicamente, a esta última por el simple hecho de que la masa de ganancias generadas por ella no se integra en la economía local" (Furtado, 1964: 167). En adelante las economías de estos países se modifican e incluso tienen procesos de industrialización, pero siempre se mantiene el problema de donde se realiza la ganancia obtenida y que relación hay entre los procesos que permiten alcanzar esos beneficios y el

conjunto de la dinámica social. Un aspecto del problema es la relación entre las formas y el monto de los beneficios alcanzados por las empresas que operan en cada uno de esos países y el nivel de los salarios de amplios segmentos de la población y la propia incorporación de amplios grupos de la población a las formas de remuneración específicas de las economías capitalistas.

Refiriéndose al caso de Brasil, en los años en que dominaban ampliamente las actividades resultado de la producción de café y no obstante que "...la actividad monetaria era controlada, sobre todo por capitales nacionales" el resultado no era el mismo que en las economías industriales de la época. Las ganancias estaban ligadas al mercado externo y no tuvieron el mismo papel que en el caso de la economía industrial capitalista. "El elemento dinámico de la economía del café era la demanda externa, y no el volumen de inversiones realizadas en ella." (Furtado, 1964: 171). El tema clave es que las ganancias se reinvertían, aún cuando fueran realizadas por capitales del país, en tanto hubiese disponibilidad de tierras y de mano de obra atendiendo a la demanda externa, pero en un cierto punto "la experiencia demostró que los nuevos capitales allí formados tendían más bien a expatriarse que a buscar otros campos de aplicación dentro del sistema" (Furtado, 1964: 171). La economía, aún cuando hay capitales del país en las actividades más dinámicas funciona a partir de determinaciones externas. Es un dato resultado de la especialización y la carencia de un núcleo interno que propicie el crecimiento. Para los efectos del texto explica en parte la operación de una economía internacional con base en una asimetría aún cuando se ha superado el colonialismo.

En las condiciones actuales, cuando en varios países de América Latina y otras regiones subdesarrolladas se ha implantado una actividad industrial, incluso diversa, el problema subsiste en tanto el elemento dinámico principal no se encuentra ligado al mercado interno. En el capitalismo de los años cincuenta, sesenta y setenta del siglo pasado, aún en economías como la de Brasil,

el proceso normal de desarrollo del grupo industrial sigue siendo la sustitución de importaciones; de este modo, el elemento dinámico reside todavía en la demanda preexistente —formada principalmente por inducción externa— y no en las innovaciones introducidas en los procesos productivos, como ocurre en las economías industriales totalmente desarrolladas (Furtado, 1964: 175).

Conforme se desarrollan estas economías la determinación externa es mayor o por lo menos se mantiene, en tanto involucra participación de empresas extranjeras en los segmentos más dinámicos de esas economías.

Para el caso de la economía de México la investigación de Fajnzylber y Martínez Tarragó (1976) demostró que en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial y hasta los años setenta las empresas extranjeras se ubicaron en los sectores más dinámicos de la economía de México, explicando en gran parte el avance de la industrialización y ocupando un lugar clave en la dinámica del mercado interno. La implantación de las empresas transnacionales se presenta con gran vitalidad después de la Segunda Guerra Mundial, destacando las firmas estadounidenses y el proceso incluye la venta de empresas manufactureras que estaban en manos de capitales del país (Vidal, 1996).

Refiriéndose al conjunto de América Latina, en particular en el periodo que va de 1950 a los primeros años de la década del setenta concluye:

Los datos presentados ponen de manifiesto que la participación de grupos extranjeros en el desarrollo reciente de América Latina es mucho menos un fenómeno de cooperación financiera, que de control de actividades productivas por parte de grupos que ya venían abasteciendo el mercado por medio de exportaciones” (Furtado, 2001: 241).

Al igual que en el caso de la economía exportadora de materias primas, aún cuando hay participación de capitales del país las ganancias en parte se realizan en el extranjero. Además como destaca en *Desenvolvimiento e subdesenvolvimiento*, “la estructura de precios en el sector industrial ligado al mercado interno, tiende a asemejarse a la que prevalece en los países de elevado grado de industrialización y exportaciones manufactureras” (Furtado, 1964: 176). Al operar bajo estas condiciones las empresas realizan inversiones que no necesariamente permiten una importante y rápida transformación de la estructura económica y menos aún la absorción del sector de subsistencia. Así se consolida la heterogeneidad estructural como otro de los rasgos del subdesarrollo que en parte se explica por la relación de las economías subdesarrolladas con la economía mundial.

En años recientes, con el avance de las corporaciones transnacionales y los procesos de apertura de las economías la determinación externa de la estructura de precios es mayor, como también la realización de las ganancias afuera de las economías subdesarrolladas. En este contexto una mayor industrialización e incluso un aumento de las exportaciones manufactureras desde economías como las de México es un dato de profundización del subdesarrollo y de la heterogeneidad estructural. También es parte de la explicación de la relación de la economía de México, como la de otros países de América Latina, con la economía internacional.

6.3. Estados Unidos y América Latina

En la introducción del libro intitulado *Os ares do mundo*, publicado en 1991, Furtado destaca que inmediatamente después del golpe de Estado en Brasil en 1964, al salir del país le fue posible retomar la actividad intelectual en el ámbito de América Latina. No obstante la experiencia en Brasil le había convencido que era imprescindible "...una mejor comprensión de las transformaciones que estaban ocurriendo en los Estados Unidos, puesto que ese país había asumido plenamente el papel de centro mundial de poder" (Furtado, 1993a: 11). Para América Latina era un tema sustantivo, en tanto necesario para comprender la propia dinámica de la economía en los diversos países de la región. En palabras de Furtado:

La fuerza gravitacional que ese centro [Estados Unidos, gobierno, empresas transnacionales. GV] ejerce sobre los países latinoamericanos había crecido tanto, que se había vuelto imposible captar el sentido de lo que ocurría en ellos si no disponíamos de hipótesis respecto al comportamiento del sistema de poder estadounidense (1993, p. 11).

A partir de esta observación Furtado se plantea tener una estancia de cierto tiempo en Estados Unidos, realizando el mismo el estudio de esa sociedad.

Sus planes tuvieron que cambiar en poco tiempo atendiendo a hechos políticos producto; por un lado, de la acción de la dictadura brasileña, y, por otro del clima de la guerra fría que "...llevaría al gobierno Washington a apoyar el *status quo* social y combatir muchos movimientos cuyo objetivo era promover la simple modernización de las estructuras sociales, los cuales pasaban a ser vistos como conspiraciones tendientes a reforzar a su

adversario en la guerra fría”(Furtado, 1993a: 115). Por ello se vio obligado a desplazarse a París sin concluir sus investigaciones. Sin embargo, años después decide publicar bajo el título del *Interregno norteamericano* lo esencial de ese material de investigación. Sus observaciones dan cuenta de un análisis de la economía y sociedad a escala mundial, considerando el papel hegemónico de Estados Unidos. Para América latina se configura un escenario particularmente negativo.

En el momento en que urgía introducir reformas sociales para evitar que una industrialización tardía viniese a agravar las tendencias estructurales a la concentración del ingreso, se reforzaba la rigidez del sistema de dominación. Esa política llevó al gobierno estadounidense a prestigiar, cuando no a fomentar, la instalación de dictaduras militares en la mayoría de los países latinoamericanos (Furtado, 1993a: 115-116).

La situación en América Latina debía considerar también, como analizó más adelante, la acción de las empresas extranjeras en la región y los cambios en los sectores empresariales de los diversos países del área. Es en este escenario que se llega a los años setenta y ochenta cuando la hegemonía estadounidense presenta algunas grietas y la economía mundial penetra en un periodo de tensiones mundiales sin precedente. Furtado plantea el problema en su complejidad al referirse al proceso de globalización en el texto *O Capitalismo Global*, publicado en 1998. Señala que las tensiones estructurales “se manifestam desde o começo dos anos 80 nos países do Terceiro Mundo sob a forma de brusca elevação das taxas de juros dos mercados internacionais e de intensa drenagem de capitais para os Estados Unidos” (Furtado, 1998a: 35). También existe un amplio proceso de destrucción y reconstrucción de las economías del este europeo a la vez que avanza el proyecto de integración en Europa occidental. La globalización es un momento de grandes tensiones que implica la emergencia de nuevas fuerzas sociales, a la vez que algunas otras cambian.

La transformación en curso de la economía internacional plantea el problema de la hegemonía estadounidense, su fortaleza y la emergencia de otros espacios de poder. Para América Latina es un dato relevante, dada la preeminencia del poder estadounidense en la región. Furtado destaca que por un lado “o processo atual de globalização a que assistimos desarticula a ação sincrônica dessas forças que garantiram no passado o dinamismo dos sistemas econômicos nacionais” (Furtado, 1998a: 29). Furtado se refiere a la interacción entre

la innovación técnica por un lado y por otro a la expansión del mercado que crece junto con la masa salarial, todo ello en el espacio del capitalismo desarrollado. El primero se refiere a la acción de los empresarios en la búsqueda de la maximización de sus beneficios y el segundo se vincula con la acción de diversas fuerzas sociales que luchan por la elevación de sus salarios. Es parte sustantiva del crecimiento de los años de la segunda posguerra hasta principios de la década de los años setenta. Es parte del proceso que permite el mantenimiento de la hegemonía estadounidense y la lucha contra el adversario en el contexto de la guerra fría. Sin embargo, el desarrollo de ese sistema que implica una creciente operación a nivel global de un grupo de grandes empresas que se apoyan cada vez más en los mercados externos para crecer, desarticulan la acción sincrónica de esas fuerzas que en pasado garantizaban el dinamismo de los sistemas económicos nacionales.

El resultado en curso es que:

A estrutura internacional de poder evolui para assumir a forma de grades blocos de nações-sedes de empresas transnacionais que dispõem de rico acervo de conhecimentos e pessoal capacitado...Na dinâmica desse sistema, prevalecem as forças tendentes a reproduzir a atual clivagem desenvolvimento/subdesenvolvimento (Furtado, 1998a: 38).

Después la crisis de la deuda externa, con la aplicación en la mayor parte de los países de América Latina de políticas económicas fundadas en el ajuste fiscal avanza una transformación en esas sociedades que revela la significación de Estados Unidos en la región. Al ajuste fiscal se prolonga a lo largo de los años ochenta, a la vez que se realizan diversas renegociaciones de la deuda externa que hacen parte de una transformación estructural de las economías de la región.

La gravitación de la deuda y la administración de su cumplimiento en América Latina superan el estadio financiero y de comercio exterior al que ciertos estudios sobre la crisis pretenden confinarla, y comprometen asimismo ciertas coordenadas generales del empleo interno del excedente o la acumulación de capital (Lichtensztejn, 1990: 169).

Lo que se imponen son medidas de política económica formalmente ejecutadas para controlar la inflación, pero que en los hechos son parte de una internacionalización de la dinámica económica de los países del área.

Manteniendo el ajuste fiscal se llevan a cabo otras medidas en el ámbito de la política monetaria, siempre en acuerdo con las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Posteriormente se añade la apertura comercial y la liberalización de la cuenta de capitales de la balanza de pagos. Más reformas denominadas estructurales se agregan en materia de eliminación de límites a la inversión extranjera, desregulación en la economía, supresión de subsidios y otras disposiciones para reducir la acción estatal en algunos espacios de la economía y las privatizaciones. Ese conjunto de políticas y transformaciones en leyes e instituciones que modifican la dinámica de las economías de la región a partir de la acción de los gobiernos y el conjunto del poder público es lo que se caracterizó como la agenda del Consenso de Washington (CW). Este conjunto de políticas y reformas es impulsada por el FMI, el BM y el poder ejecutivo de Estados Unidos, pero también se suman el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y algunos miembros del Congreso de Estados Unidos con intereses en América Latina (Williamson, 1990: 1).

Durante los años noventa y al inicio de la década pasada las propuestas impulsadas por las fuerzas que defienden el CW, con base en la continuidad del ajuste fiscal, se siguieron aplicando y se planteó una segunda generación de reformas estructurales que implicó cambios en los mercados laborales con el objetivo de una mayor flexibilización, no obstante los altos niveles de precariedad laboral y el amplio grupo de ocupación informal que caracteriza a los países de la zona. También se mantuvieron las privatizaciones, que en los hechos permitieron la ampliación de actividades de las empresas transnacionales en la región, incluidos los servicios públicos. Un grupo de corporaciones que recién había iniciado su internacionalización avanzaron en los mercados de América Latina. Son los casos entre otras de Repsol, Endesa y Telefónica con matriz en España. Con matriz en Estados Unidos fueron MCI, Bell South, Enron y AES. Todas ellas realizaron adquisiciones de empresas privatizadas y en otros casos compraron firmas que tenían poco tiempo de haber sido vendidas por el sector público (Vidal, 2001; Vidal, 2009).

La ejecución de la agenda del Consenso de Washington es parte de la propuesta encabezada por el gobierno estadounidense y algunos segmentos de los grandes capitales con matriz en Estados Unidos para avanzar en la determinación de la dinámica social en la región. Furtado observa que con el avance de la globalización “as economias latino-americanas estarão submetidas a pressões crescentes para desregular os seus mercados, o que acarretará efeitos diversos em função do grau de heterogeneidade de suas estruturas sociais” (Furtado, 1998a: 32).

Acompañando las reformas estructurales el gobierno estadounidense plantea diversas propuestas de organización regional de los mercados que considera acuerdos bilaterales de inversión y lo que denomina tratados de libre comercio. Es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que incluye a México, Canadá y Estados Unidos. Sin discutir la naturaleza y el alcance del TLCAN, que ha sido objetado por el gobierno estadounidense, para los propósitos de este texto conviene tener en cuenta que es un acuerdo que además del ámbito del comercio incluye un amplio capítulo sobre inversiones y las reglas para que las empresas tengan un trato semejante en toda la zona. La transformación de la economía en México ha implicado que se acentúa la relación con la economía estadounidense, además como analizó en otro texto junto a la eliminación de restricciones para que firmas extranjeras puedan ser propietarias en México, para una parte de ellas la localización de inversiones en el país no tiene como objetivo cubrir el mercado interno. Su objetivo es el mercado estadounidense, pero también sus medios de financiamiento se han internacionalizado; sin que por otro lado se observe la aparición de un grupo relevante de compañías con matriz en México que a partir de sus actividades en el país tenga un proceso de internacionalización (Vidal, 2015a). La determinación estadounidense es de gran significación, constituyéndose en un dato estructural de gran alcance en la economía del país, pero también haciendo parte de los cambios en la dinámica de las grandes fortunas con base en el país. La acción por parte del gobierno estadounidense es clave para entender proyectos como el TLCAN. Al respecto Furtado señaló:

Tal situação (refiriéndose a los cambios en la economía de Estados Unidos, la internacionalización de los mercados financieros y el déficit sostenido en la balanza de pagos de ese país) está conduziendo a modificações importantes nas relações internacionais desse país, como exemplifica a recente criação da zona de livre câmbio,

englobando os mercados dos Estados Unidos, Canadá e México. As indústrias norteamericanas poderão, assim, recuperar a competitividade internacional, pois os salários monetários no México não passam de uma décima parte dos que prevalecem nos Estados Unidos (Furtado, 1998a: 30).

En línea con ese objetivo, para recuperar competitividad y establecer un mayor predominio de sus intereses, el gobierno de Estados Unidos presentó y desarrollo una propuesta que con base en los elementos sustantivos del TLCAN incluía al conjunto de los países de América. Fue el proyecto para crear el Área de Libre Comercio de América (ALCA). Como señaló Furtado, considerando específicamente el TLCAN, “a experiência de integração com o México, excluindo a mobilidade da mão-de-obra, servirá de paradigma a um prometo mais amplo, capaz de abranger todo o Hemisfério” (Furtado, 1998a: 30). El proyecto se desarrollo casi inmediatamente, hacia el final de los años noventa y en la primera mitad de la década pasada. Sin embargo, en varios países de la región habían triunfado en procesos electorales gobiernos que desde diversas posiciones y sin compartir una agenda común se distanciaran de las propuestas del FMI y el BM y más ampliamente de la agenda del Consenso de Washington. Según los términos que adoptan los propios gobiernos, son lo que se establecen en Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Venezuela y Uruguay en un periodo que va de 1999 en Venezuela, hasta 2007 en Ecuador. En ese escenario apareció en la región una disputa entre dos posiciones que ponía de manifiesto la significación de Estados Unidos en la región. Un punto relevante de la disputa fue en la IV Cumbre de las Américas efectuada en Mar del Plata, en 2005.

La iniciativa para acordar el ALCA se formalizó en la primera Cumbre de las Américas, realizada en diciembre de 1994 en Miami, contando con la participación de presidentes o jefes de gobierno de 34 naciones del continente. El calendario previa concluir las negociaciones en el año 2005. Sin embargo en Mar de Plata se observaron dos posiciones. Un grupo de gobiernos entre los que estaban Estados Unidos, Canadá y México, reconocían los avances y la posibilidad alcanzar un Acuerdo ALCA, dirigido a la expansión de los flujos comerciales; mientras otros –incluyendo en ese grupo a los gobiernos de Argentina y Brasil –sostenían que no estaban dadas las condiciones para lograr un acuerdo de libre comercio equilibrado y equitativo, en particular que tome en cuenta los niveles de desarrollo y tamaño de las economías (IV Cumbre de las Américas, 2005: 4-5). En el discurso inaugural de la IV

Cumbre el Presidente de Argentina, Néstor Kirchner, sostuvo que hay evidencia del fracaso de las propuestas del Consenso de Washington y criticó las políticas de ajuste estructural y endeudamiento externo. Sobre la propuesta del ALCA señaló:

La integración posible será aquélla que reconozca las diversidades y permita los beneficios mutuos. Un acuerdo no puede ser un camino de una sola vía de prosperidad en una sola dirección. Un acuerdo no puede resultar de una imposición con base en las relativas posiciones de fuerza... (). La integración será posible en la medida que se atiendan las asimetrías existentes y si las negociaciones satisfacen los intereses fundamentales de cada país (Kirchner, 2005: 4).

De ese momento a la fecha, en algunos países el proyecto de transformación con base en la continuidad del ajuste fiscal y la ejecución de la agenda del Consenso de Washington se mantuvo. Pero en otros el distanciamiento también tuvo continuidad. No obstante, hoy se observan algunos cambios importantes. Además de la disputa en curso en Venezuela, en Argentina y Brasil los gobiernos han cambiado y se ha producido el retorno de las propuestas de liberalización comercial y financiera, nuevas privatizaciones, reformas laborales regresivas y otras medidas que se ajustan con los intereses que defienden el FMI, el BM, el gobierno estadounidense y algunos congresistas de ese país con la mirada puesta en la región. La determinación estadounidense como la observará Furtado se mantiene y en diversos sentidos cuenta con fuertes apoyos en segmentos de los grandes capitales de la región. También se suman funcionarios del sector público, diversos círculos académicos de América Latina y medios de comunicación importantes. El hecho de la dependencia cultural se manifiesta con contundencia.

6.4. Empresas transnacionales y estructuras de poder en los países de América Latina

En 2016 las exportaciones que realizan las filiales en el extranjero de empresas transnacionales (ETN) equivalen a 33.3 % del total de exportaciones de bienes y servicios. Son varios lustros en que se alcanzan las mismas cifras. En 1990 el porcentaje fue de 32.6%. Es en la década de los años ochenta del siglo pasado cuando las exportaciones realizadas por las filiales crecen a un ritmo mayor que las exportaciones totales. En 1982, con base en datos del Informe sobre las inversiones extranjeras de UNTAD de 2009, el coeficiente fue de

26.5%. En el periodo de 1986 a 1990 el crecimiento promedio anual de las exportaciones de las filiales en el extranjero de ETN fue de 22.2%, mientras las exportaciones totales crecieron en 11.6% (UNTAD, 2009: 18). El mayor peso de las exportaciones de filiales de ETN en el comercio mundial es un dato entre otros de los cambios que registran en su operación estas empresas.

En los años noventa las exportaciones realizadas por las filiales en el extranjero de ETN crecen a un ritmo semejante al de las exportaciones totales, manteniéndose hasta la fecha el coeficiente en torno al 33 por ciento. Las exportaciones de las filiales se realizan a otras empresas de la misma compañía o a la matriz, por lo que deben considerarse como transacciones intra firma, que hacen parte de las nuevas formas de producción de las ETN. Son transacciones que no constituyen comercio alguno y como otras actividades de intercambio en las compañías al interior de un mismo país no participan en procesos de precios definidos a partir de métodos directos de competencia. Por tanto son un elemento constitutivo relevante de las transacciones internacionales que no está sujeto a la formación de precios en los mercados y que tampoco es el resultado de ventajas comparativas a partir de la dotación de factores.

Otro dato que hace parte de la modificación en la inversión extranjera y propiamente en la acción de las ETN a nivel mundial es la participación de las filiales en el extranjero en el producto a nivel mundial. En la década de los años ochenta el producto o valor añadido por las filiales extranjeras de las ETN crece a tasas mayores que el PIB. Del año 2000 a la fecha, con base en información de UNCTAD, el valor añadido o producto de las filiales de ETN en el extranjero ronda el 10% del PIB mundial. Es una cifra que se distribuye muy desigualmente en el conjunto de la economía mundial y que implica una diversa influencia en esos países de la producción por cuenta de las ETN. El dato relevante es que la producción realizada en esos países no se articula necesariamente con el conjunto de cada economía y tampoco es necesariamente para ser vendida en esos mercados. Es un dato más de las formas contemporáneas de internacionalización de las actividades de las ETN, en las que la deslocalización de una parte de la producción es significativa.

A finales de los años setenta Furtado reflexionaba sobre el avance de las ETN y los cambios en el orden internacional. Se observaba una mayor concentración del ingreso en los países ricos, pero también “el control creciente de las actividades económicas en los países

pobres por empresas que operan a partir de los países ricos” (Furtado, 1993a: 294-295). Furtado agrega dos elementos que completan la acción de estas empresas: a) la canasta de productos que ofrecen refleja el grado de acumulación y nivel de ingreso de los países ricos; y, b) su crecimiento procura homogenizar los mercados y con ello ignoran las disparidades del poder adquisitivo de las poblaciones. En los años siguientes el avance de las ETN refuerza estos hechos pero también da origen a otras formas de control creciente de las actividades económicas y de fragmentación en las economías subdesarrolladas en las que actúan.

La dimensión del avance de las ETN se puede observar al considerar el crecimiento de los activos de las filiales en el extranjero. Comparado con el PIB los activos de las filiales equivalen en 1982 al 17.02 %. Al terminar esa década en el año 1990 representan 19.6%. Durante esa década hay un notable incremento alcanzando la cifra de 66.2% del PIB global. En los años siguientes siguen creciendo y la crisis financiera y del crédito y la gran recesión no implica que cesen las inversiones en el extranjero de las ETN. En el año 2010 estos activos son equivalentes a 123.9% del PIB y en 2016 alcanzan la cifra de 149.9 % (UNCTAD, 2001, 2009, 2013 y 2017). Furtado destaca que desde los años setenta se apreciaba que en América Latina había avanzado con fuerza la implantación de un notable grupo de conglomerados estadounidenses. Estos conglomerados se ubican en las industrias dinámicas.

Aun cuando los estudios son introductorios, existe evidencia de que las empresas extranjeras –en su mayoría conglomerados americanos – controlan de un 50 a un 75 por 100 de la industrias dinámicas, esto es, de las industrias líderes en el proceso de desarrollo de América Latina (Furtado, 1971: 57)

Controlando las actividades de más rápida expansión y, en tanto ello, orientando el proceso de acumulación Furtado señala “es menester preguntarse hasta qué punto es adecuado utilizar el concepto de sistema económico nacional en el análisis de tales economías” (Furtado, 1971: 57).

En la primera parte del texto de Fajnzylber y Martínez Tarragó se analiza la expansión de las ETN después de la Segunda Guerra Mundial y hasta comienzos de los años setenta. Se destaca la preponderancia de las empresas con matriz en Estados Unidos, el peso creciente en el comercio internacional, con lo que los autores denominan comercio cautivo o comercio intrafirma. También se destaca el comercio cautivo de tecnología proporcionalmente más

importante que el de bienes. En línea con los planteamientos de Furtado, los autores destacan que

la concentración creciente del flujo de bienes de capital, en los cuales se incorpora una proporción importante de progreso técnico, entre el grupo de países proveedores de tecnología, conduce a prever que cada vez en mayor medida serán las condiciones técnico-económicas que prevalecen en esos mercados, las que orienten y estimulen el esfuerzo de innovaciones y progreso técnico que se genera en esos países (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976: 135).

Cambios tecnológicos, innovaciones que se requieran en los países en que actúan las filiales no han sido promovidos ni lo serán por estas firmas.

La investigación de Fajnzylber y Martínez Tarragó demuestra que en la economía de México de los años setenta hay un alto nivel de concentración económica en el conjunto de la industria, incluso ligeramente superior a la Estados Unidos en esa época. Las ETN se ubican preferentemente en los sectores de mayor concentración y generan una proporción mayoritaria en esos sectores. Las filiales de las ETN son de un tamaño medio mayor que las grandes firmas del país; además estas filiales son las más dinámicas. Ellas están definiendo las características principales del sistema industrial en el país (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976: 354-371).

Considerando la situación de Brasil a finales de los años sesenta y principios de los setenta, pero teniendo en cuenta los elementos comunes con otras economías de América Latina, Furtado avanza en la caracterización del capitalismo de esos años, en particular del capitalismo del subdesarrollo. Un elemento clave se refiere al sistema de decisiones en el capitalismo de grandes unidades. El análisis de la economía internacional debe considerar ese hecho. La competencia entre las firmas se ha desplazado del espacio de los precios. Aparece el tema de la innovación y la creación de demanda. Son esas grandes unidades económicas las que encabezan la internacionalización y explican gran parte de las transacciones de bienes entre países, como lo destacó líneas antes. Furtado tiene presente el análisis de Galbraith (1967) a propósito del papel de las grandes empresas en el comportamiento de conjunto de la economía de Estados Unidos. Antes señalé que estas grandes unidades económicas están en los países de América Latina ocupando un espacio sustancial en la dinámica de sus economías. El punto es:

Si las grandes empresas lideran los mercados y planifican a medio y largo plazo importantes sectores de la actividad económica, es evidente que los beneficios que ellas obtienen son, *grosso modo*, determinados por ellas mismas, lo que es hecho dentro de ciertas reglas, teniendo en cuenta la presión salarial, la política fiscal y los planes de expansión de la empresa en cuestión (Furtado, 1971: 158).

Esto es rigurosamente cierto para un reducido grupo de compañías. Al hacer esto condicionan a otras empresas y generan elementos clave de la dinámica de la economía. Para el caso de los países de América Latina el tema sensible es que estas firmas actúan desde el exterior y en años recientes, con los procesos de apertura económica y la propia internacionalización, los planes de expansión y las decisiones de inversión de esas firmas son un hecho externo. Pero también, la incorporación del avance tecnológico, el tipo y características de las innovaciones añadidas son un resultado de las decisiones de las ETN, por lo menos en el núcleo dinámico de la acumulación de capital. Teniendo en cuenta que hay retención por la gran corporación de los frutos del progreso tecnológico y control por grupos extranjeros de las empresas que actúan en los sectores de vanguardia, Furtado sostiene que "...se impone la conclusión de que tanto la industrialización como la asimilación del progreso tecnológico favorecen el control del sistema por grupos no nacionales" (Furtado, 1971, p. 163).

Desde finales de la década de los años ochenta a la fecha la economía en México tiene una significativa transformación. Un dato del cambio es el notable incremento del comercio exterior como proporción del PIB y la composición mayoritaria del mismo por productos de la industria manufacturera. Como analizó en otro texto (Vidal, 2015b), gran parte del comercio tiene como destino el mercado estadounidense, pero también se trata de exportaciones con alto contenido importado. Además, aumenta la cantidad de maquinaria y equipo importado en el total de la inversión bruta fija. Desde comienzos de la década pasada la inversión en maquinaria y equipo manufacturada en el país equivale entre 2.3 y 2.7 % del PIB, mientras la importada es superior al 4.5% en gran cantidad de años de ese periodo (Vidal, 2015b). Se establece una plataforma exportadora en algunas industrias manufactureras que es realizada en su mayor parte por un reducido grupo de ETN. El destino

es la economía de Estados Unidos. Como concluyó en el texto sobre las transformaciones de la economía en México:

Many have argued that one of the positive results of the economy's transformation is the integration of international trade and investment flows, and that this incorporation would enhance the well-being of the national population. However, as discussed above, there is no integration of the economy into international trade or investment flows. Linkages are only created within a small group of activities, all led by transnational firms, which only consider the conditions of the U.S. market in making investment decisions. These firms have shifted part of their production to Mexico in order to compete in the U.S. market, and products made in Mexico do not primarily target the domestic market. There is no relationship between the expansion of these activities and the composition of aggregate demand and, therefore, the expansion of the domestic market is hindered (Vidal, 2015b: 80).

El desarrollo de la industria, la implantación de una plataforma exportadora en algunas actividades manufactureras y la incorporación de nuevas tecnologías no está vinculado con el desempeño del mercado interno y menos aún propicia un amplio crecimiento de la economía en México. La implantación de este segmento dinámico en la economía del país implica una fragmentación mayor en el conjunto de la economía. Crece la desarticulación en el sistema económico, al punto que se crea infraestructura para realizar la conexión con el exterior aún cuando esto contribuya a mantener o aumentar la dislocación en diversas partes del territorio del país.

En el texto *Criatividade e dependência na civilização industrial*, después de explicar como se modifica el ejercicio del poder en una sociedad que se globaliza y el papel de las grandes empresas en ese contexto, señala algunos cambios relevantes para explicar la situación de las economías de América Latina. Por ejemplo, el valor o precio al que se remunera la mano de obra es un fenómeno social que se define en el ámbito de los sistemas económicos nacionales, lo que es válido incluso en la Unión Europea. “Se comparamos sistemas econômicos contemporâneos, constatamos que o valor da mão-de-obra varia em função da estrutura interna de dominação (a forma como é apropriado e utilizado o excedente social) e do nível de acumulação” (Furtado, 2008: 51-52). Con la producción por empresas transnacionales, como la que realizan firmas de Estados Unidos en varios países, se integran en un mismo proceso productivo recursos que pertenecen a sistemas económicos diferentes.

Pero no hay homogenización entre los recursos utilizados, menos en el caso de las remuneraciones a los asalariados. También la empresa que tiene una actividad transnacional, con filiales y compañías en diversos países “administra um sistema de preços que enquadra uma série de transações internacionais efetuadas dentro do grupo” (Furtado, 2008: 48). Actuando en un espacio multinacional se abre la posibilidad que por medio de la administración de precios se transfieran recursos a la matriz. Todo ello es expresión de lo que significa para los países de América Latina el avance de una economía en la que las relaciones internacionales están gobernadas por un grupo de empresas transnacionales con matriz en algunos países desarrollados, significativamente Estados Unidos, y que actúan con el apoyo de sus respectivos Estados.

6.5. Las transnacionales y la continuidad del subdesarrollo.

La explicación del subdesarrollo es un aporte relevante en los estudios de Celso Furtado. Pero lo específicamente significativo es que la explicación del subdesarrollo se da en el espacio de las relaciones económicas y políticas internacionales. En Furtado hay una teoría, una economía política de las relaciones económicas internacionales. Es, como se analiza en el texto, el resultado de una crítica sustancial a la teoría del comercio internacional de las ventajas comparativas. Al explicar la aparición del subdesarrollo y su avance, la acción de las empresas capitalistas es un aspecto imprescindible, desde la propia difusión de la industrialización.

Se considera el subdesarrollo como una creación del desarrollo, esto es, como consecuencia del impacto, en un gran número de sociedades, de procesos técnicos y de formas de división del trabajo irradiados por un número reducido de sociedades ya insertadas en la revolución industrial en la fase inicial de ésta, o sea, hacia fines del siglo pasado (Furtado, 1971: 15).

Para diversos países de América Latina, el avance del subdesarrollo implicó en gran parte del siglo XX industrialización. Sin embargo, las formas de la industrialización y los actores sociales que condujeron el proceso implicaron el mantenimiento del subdesarrollo. Bajo esas condiciones el estudio de la economía y la sociedad estadounidense se tornaron relevantes, dada la determinación que gobierno y empresas de ese país tuvieron en la

dinámica de América Latina. Como se plantea en el texto, el estudio de Estados Unidos era imprescindible dado "...que ese país había asumido plenamente el papel de centro mundial de poder" (Furtado, 1993a: 11). Las hipótesis y sus comprobaciones, sobre el comportamiento del sistema de poder estadounidense eran necesarias para explicar lo que estaba sucediendo en América Latina. De nuevo, es una lectura de la economía mundial y de las relaciones de fuerza que la atraviesan que hace parte de la explicación de la dinámica económica y social en América Latina.

En años recientes, con el avance de la globalización y la internacionalización de un reducido grupo de grandes empresas, el subdesarrollo conoce nuevas formas.

...les entreprises se globalisent, plus elles échappent à l'action régulatrice de l'Etat et plus elles tendent à s'appuyer sur les marchés extérieurs pour croître. En même temps, les initiatives des entrepreneurs tendent à échapper au contrôle des instances politiques. On revient ainsi au modèle du capitalisme original, dont la dynamique se fonde sur les exportations et sur les investissements à l'étranger" (Furtado, 1998b : 169).

Esas grandes empresas toman sus decisiones de inversión y organizan sus actividades desde sus matrices, por lo que en el caso de gran cantidad de países son un elemento externo. Como se analiza en el texto, en los países de América Latina hay una creciente desarticulación en tanto el sistema económico depende de decisiones tomadas en el extranjero en aspectos fundamentales. En esas economías se profundiza la heterogeneidad social, la concentración del ingreso y la riqueza y las desigualdades sociales. Se mantiene bajo nuevas formas el subdesarrollo y bajo estas condiciones opera la economía mundial. Furtado concluye que es posible que durante un cierto tiempo el sistema capitalista no recupere su dinamismo no logre las tasas de creación de empleo de los años 1940-1970 y reanude la tarea de reducción de las desigualdades sociales, en particular en las economías periféricas o en las economías subdesarrolladas.

En años pasados, en varios países de América del Sur gobiernos resultado de procesos electorales en un cuadro de avances democráticos realizaron cambios en materia de política económica, se alejaron de la agenda de propuestas de los actores sociales que defienden el Consenso de Washington y avanzaron en la creación de instituciones para reducir la desigualdad social. La recuperación del espacio nacional en la toma de decisiones y en la

conducción de la dinámica económica ha sido parte de los cambios propuestos. Se estaba creando una situación diferente en el ámbito de la economía internacional. Sin embargo, no necesariamente con métodos democráticos, se impidió la continuidad de esos gobiernos en varios países de la región. Las políticas ejecutadas inmediatamente por los nuevos gobiernos han sido favorables a las grandes empresas, en particular a la plena recuperación de la dinámica económica por empresas con matriz en el exterior. En el texto intitulado *L'impératif technologique et les inégalités sociales*, Furtado (1998b: 169) concluye: “Reste à savoir comment se présentera le découpage politique d'un monde où les grandes entreprises qui contrôlent la création de nouvelles techniques sont la force dominante.”

7. América Latina y el desarrollo: ¿Es posible y es necesario? Una lectura desde el estructuralismo latinoamericano

7.1. Continuidad de las reformas estructurales y de la debilidad del crecimiento económico.

Desde el año 2014 América Latina atraviesa por un nuevo periodo de crecimiento económico débil. Para establecer la diferencia con el pasado inmediato considérese que en 2010 el PIB creció en 6.3%. En 2013 el PIB de América Latina tuvo un aumento de 2.9%, que hacia manifiesto una notable disminución con relación a años previos. En 2014 hay un incremento aún menor al de 2013 y en 2015 y 2016 la reducción es mayor, con incrementos de 0.2% y 1%, respectivamente. En 2017, 2018 y 2019 se mantiene la debilidad en el crecimiento del PIB, al punto de que en 2019 el dato fue de 0.1%. Medido por el número de habitantes, el PIB prácticamente no registra crecimiento desde 2014. Como destaca la CEPAL, estimando en 2020 un crecimiento de 1.3%, el resultado es que: "...se cumplirían siete años en que la región ha mantenido una curva de bajo crecimiento, lo que se ha traducido a su vez en un deterioro de los niveles de ingreso per cápita promedio. El PIB per cápita de la región se vería reducido en un 3,7% entre 2014 y 2020, lo que implica una caída promedio anual del -0,5%. El bajo ritmo de crecimiento se extiende a la mayoría de las economías..." (CEPAL, 2019: 112). Es un resultado con diferencias entre algunas de las economías, sin embargo la tendencia no se modifica. Si se contrasta el comportamiento de la región en materia de crecimiento en el periodo establecido líneas antes con el desempeño alcanzado durante los 80s y 90s del siglo pasado no se observan diferencias notables. En esos años, como en el periodo reciente, se esta realizando una notable transformación en las economías y en las sociedades de los diversos países de la región guiada por las propuestas de reforma estructural del FMI-BM (Banco Mundial).

El panorama de la región por lo que concierne a la ejecución de la política económica en los años 2017 y 2018 era muy semejante al de los noventas del siglo pasado: Una homogeneidad absoluta. Las misiones del FMI están presentes en todos los países evaluando las políticas aplicadas y señalando las tareas inmediatas a ejecutar, compartiendo criterios y métodos con los responsables de realizarlas en cada país. Se agregan las recomendaciones del BM. Ambas instituciones y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) tienen una

agenda común para transformar las economías en desarrollo. En su momento, a finales de los años ochenta del siglo pasado, el conjunto de reformas propuestas y ejecutadas fue identificada con el término de Consenso de Washington.

En la literatura económica se observa que el término fue acuñado por Williamson (1990), destacando un conjunto de medidas de política económica o de cambio en las reglas de operación en las instituciones de gestión de la política económica para ejecutarse en América Latina, partiendo del principio del ajuste fiscal para lograr superávit primario, en el contexto de crisis financieras recurrentes y con el objetivo de liberalizar, desregular y abrir las economías. El texto de Williamson se intitula “A que se refiere Washington por reforma política” (*What Washington Means by Policy Reform*). La ejecución de la política económica en América Latina en esos años es parte de lo que el FMI identifica como restauración de los mercados financieros integrados que habían estado operando en el periodo del patrón oro y en los años veinte del siglo pasado (FMI, 1997). Desde ese punto de vista, se ejecutan las medidas para no impedir la operación de los mercados y con base en ellos lograr la asignación pertinente de los recursos. Sin embargo, los resultados en esos años, como recientemente no son positivos en términos de crecimiento económico y menos aún de reducción de las extremas desigualdades sociales presentes en la región.

La media de incremento anual del PIB de 1990 a 1999 en América Latina y el Caribe, según datos del FMI (2008: 296), es de 2.9%, con algunas de las mayores economías por debajo de esa cifra y un incremento promedio del PIB por habitante para todo el subcontinente de 1.5%. Además, en las mayores economías del área hay en algunos de los años de este periodo una recesión importante, vinculada a una crisis bancaria y del crédito o una crisis en el mercado de cambios o ambas. En 1994-1995 destaca la crisis bancaria, cambiaria y de pago de deuda pública contratada en el país, pero vinculada al dólar, en México. Es una crisis financiera con impacto global que implicó operaciones de rescate financiero por parte del Tesoro de Estados Unidos y la intervención del FMI. Años después, en 1998, tocó el turno a Brasil y desde finales de la década de los noventa hasta 2002 a la Argentina, que tuvo entre sus resultados el colapso del régimen cambiario conocido como caja de conversión.

En la década previa, los ochenta, tampoco se obtuvieron resultados positivos en crecimiento económico y menos avances en bienestar de amplios grupos de la población.

Durante gran parte de esos años se mantuvo el problema del pago de la deuda externa, con un débil crecimiento económico y recesiones de diversa profundidad en muchos países de la zona. En 1982, cuando el gobierno de México no tuvo capacidad para cubrir el servicio de la deuda pública externa, estaba en curso un cambio importante en materia de determinación de las tasas de interés en los países de la región y del papel del tipo de cambio con relación a las expectativas de la inversión y la ganancia. El cambio se profundizó y consolidó durante toda la década en medio de las negociaciones sobre el pago de la deuda externa por parte de los gobiernos de varios países de la región, cada uno por su parte, con los organismos multilaterales internacionales, la banca transnacional y algunos gobiernos de países desarrollados. Hacia el final de esa década se alcanzó un acuerdo para hacer frente al servicio de la deuda externa y mantener la vinculación de los mercados de capital de cada uno de los países de la región con los mercados internacionales. Krugman y Obstfeld señalan en su texto *Economía Internacional* (7ª edición): “...la crisis ...[refiriéndose a la crisis de la deuda externa]... no terminó hasta 1989 cuando Estados Unidos, temiendo la inestabilidad política en el sur, insistió en que los bancos americanos [sic] aliviaran de alguna manera la deuda de los países en desarrollo” (Krugman y Obstfeld, 2006: 671). Como destacan esos autores, en 1990 los grandes bancos aceptaron reducir la deuda de México un 12% y en el plazo de un año habían establecido acuerdos semejantes con Filipinas, Costa Rica, Venezuela, Uruguay y Nigeria. “Cuando Argentina y Brasil alcanzaron acuerdos preliminares con sus acreedores en 1992, parecía que por fin se había resuelto la crisis de la deuda” (Krugman y Obstfeld, 2006: 671).

Al final de la década de los ochenta del siglo pasado las transformaciones realizadas en las economías de América Latina habían modificado el comportamiento del proceso de formación de capital en la región y en particular se supeditó la producción a las necesidades de rentabilidad financiera, encabezadas por bancos e instituciones financieras del exterior. El comportamiento de las tasas de interés en los mercados de los países de América Latina pasó a ser determinado por algunas tasas de interés de otros países o mercados, como la Libor o la prime rate; y por otro lado, el tipo de cambio con el dólar se colocó bajo el paraguas de las expectativas de las ganancias y las inversiones, destacando los no residentes en su definición (Correa, Vidal & Marshall, 2013). Se generan los medios y las reglas para que montos importantes y crecientes de capital se ubiquen en los espacios financieros alcanzando

rentabilidades importantes. El funcionamiento de los mercados de capital y la relación entre el financiamiento y el curso de las actividades productivas en la mayor parte de las economías de la región se modificó a favor de la ganancia financiera. Es una transformación que contó con el apoyo de segmentos importantes de empresarios y grandes fortunas de los diversos países de América Latina que hasta la fecha mantienen posiciones semejantes.

A la ejecución de políticas fiscales que garanticen pagos al endeudamiento externo y posteriormente, una vez que es posible la adquisición de títulos gubernamentales denominados en la moneda de cada país por no residentes, a todo el endeudamiento público, se agregan otras transformaciones. La apertura comercial está presente en algunos países desde el inicio del proceso de transformación. En varios se avanza con fuerza en la liberalización de la cuenta de capitales de la balanza de pagos más otras medidas de liberalización de los mercados y se ejecuta un amplio programa de privatización de empresas públicas, de concesión de diversos servicios públicos al capital privado y más adelante un importante programa de asociaciones público-privadas para encarar los servicios públicos y la infraestructura (Vidal, 2009). Es la ejecución de las reformas estructurales que son parte del proceso de avance de la financiarización en la región, en tanto son los medios para que los capitales desplazados de la producción encuentren beneficios considerables en colocaciones financieras, en las fusiones y adquisiciones, en el arbitraje de divisas.

Conforme pasan los años se van agregando reformas y se califica una primera y una segunda generación de las mismas y lo imprescindible de mantener su ejecución y profundización. Para México todo ha sido continuidad hasta finales de 2018. También ha sido escenario de notables crisis financieras y recesiones importantes. Sin embargo, no es el caso de las otras dos mayores economías de la región y otros países de América del Sur. Hay en algunos países un punto de inflexión relevante que permite considerar el problema del desarrollo y las opciones para su ejecución en el contexto de las transformaciones económicas de años recientes. El punto de partida es diverso, pero en varios casos enmarcado en crisis económicas relativamente relevantes.

En Argentina de 1999 a 2002 se tiene una profunda recesión, en medio de una grave crisis cambiaria y de todo el sistema de crédito. Es el proceso en el cual – como destacó líneas antes – se abandona el Consejo Monetario y el régimen cambiario fundado en la emisión de un peso argentino por cada dólar con que se contaba en la reserva. La recesión dio comienzo

desde el tercer trimestre de 1998. La disminución del PIB por habitante, con base en cifras de CEPAL (2005: 195) en cada uno de los años de 1999 a 2002 fue de: 4.4%, 1.8%, 5.4% y 11.7%, respectivamente. Fue tal la afectación general de la economía que el coeficiente de inversión que en 1998 era de 18.9% se redujo a 10.2% en 2002 (CEPAL, 2005: 196). El gobierno que práctica una política económica distante de la agenda del Consenso de Washington procede del mismo peronismo que había estado a la cabeza del ejecutivo federal y del Congreso del país en gran parte de los años previos. Es resultado de la elección ejecutada después de la dimisión de varios presidentes de la república interinos en un corto tiempo. Todo informa sobre el desarrollo de una profunda crisis política y social a partir de la cual emerge la propuesta de cambio. Es con el gobierno de Néstor Kichner, en 2003, que se presenta la transformación. Hay continuidad en las propuestas en los dos mandatos de Cristina Fernández y después la situación cambia de manera radical.

En Uruguay se tiene como antecedente una crisis económica también de gran alcance, que corresponde al mismo periodo que la Argentina. De 1999 a 2002, la mayor contracción del PIB sucede precisamente en 2002, con una reducción de 11.2%. El PIB por habitante tiene una contracción importante, de 3.6%, 2.2%, 4.1% y 11.7% para los años 1999 a 2002 (CEPAL, 2005: 195). El Frente Amplio (FA) ganó las elecciones el 31 de octubre de 2004 e inicia su primer gobierno el primero de marzo de 2005. El FA es una coalición que incluye a partidos con una larga presencia en esa sociedad y otros que son de reciente creación. Se fundó en 1971, sosteniendo desde su origen que agrupa a la izquierda uruguaya. Cuenta con un conjunto de propuestas asentadas en el espacio de la izquierda, que son consideradas en la ejecución de su política económica. Continuó gobernando hasta perder la presidencia de la república y la mayoría en el poder legislativo en las elecciones de 2019.

Para abundar en la diferencia considérese el proceso en Brasil. El gobierno que consideró una política distante del FMI-BM es encabezado por el candidato del Partido de los Trabajadores (PT); Luiz Inácio Lula da Silva, a partir del 1 de enero de 2003. El triunfo es posible a partir de una compleja alianza de partidos que no necesariamente comparten el mismo perfil ideológico y mantienen diferencias en aspectos de la ejecución de la política económica. El PT se funda en 1980, con una propuesta política de izquierda, con base en un importante movimiento sindical. Las proposiciones de cambio impulsadas por los gobiernos del PT se mantienen en los dos mandatos de Lula y el inmediato de Dilma. La continuidad

se interrumpe al poco de iniciado el segundo mandato de Dilma, no por una decisión de los ciudadanos, sino producto de un golpe legislativo que incluye al principal socio del PT. En adelante hay cambios notables en la política económica y en instituciones creadas por los gobiernos del PT. El método usado para retirar de la presidencia al PT no es excepcional en la región y da cuenta de los medios utilizados para generar cambios en la política económica y el regreso al camino de la agenda del Consenso de Washington.

La historia es diferente en Venezuela, país en que el triunfo en las elecciones se obtiene a partir de un movimiento social con una figura clave y sin una referencia partidaria. Es además el país en que sucede primero el cambio de gobierno, en febrero de 1999. A la fecha el proceso se caracteriza por una profunda crisis económica y el recurso a múltiples medios para derrotar y dar fin al gobierno. En Bolivia y Ecuador, también hay diferencias importantes con relación a los otros países. En Bolivia el primer gobierno de Evo Morales comienza en enero de 2006, manteniéndose hasta el 2019. El cambio en la conducción política en Bolivia tampoco es un resultado de procesos electorales y menos aún de la decisión de los ciudadanos. En Ecuador, Rafael Correa inicia su primer gobierno en enero de 2007 y formalmente hasta la fecha el partido político que se fundó como parte de este movimiento continua gobernando, aún cuando ejecuta una política económica totalmente distante de la de años previos, al poco del inicio del gobierno de Lenin Moreno. La Inestabilidad política o los sucesivos cambios de gobierno son antecedente del cambio, pero en ambos países ganan las elecciones movimientos sociales que una vez siendo gobierno se plantean la tarea de organizar al partido. También son países en que el tema de los pueblos originarios es de amplia significación nacional y en ambos se avanza a reformas constitucionales importantes. También tienen en común los métodos no electorales y que no consideran la decisión de los ciudadanos para modificar el proceso político-económico de cambio que se estaba realizando.

En conjunto se tiene un periodo de tiempo durante el cuál un conjunto de países tiene un comportamiento en sus economías que se distancia a la vez del desempeño de los años ochenta y noventa del siglo pasado y del que ocurre a partir de finales de 2013 hasta la fecha. “Entre 2003 y 2008, la región creció a una tasa media cercana al 5% anual, que indica un crecimiento del PIB por habitante superior al 3% anual” (CEPAL, 2008: 13). En varios de los países que explican el comportamiento de la región el crecimiento se acompañó de

mejoras laborales y disminución de la pobreza. Para dimensionar la diferencia, en los ochenta el PIB por habitante tuvo un incremento de 0.9% y en los noventa de 1.5% (CEPAL, 2009: cuadro 1.1.4.3). Como analizó en otro texto (Vidal, 2018b), fue posible la continuidad del proceso de transformación en las condiciones de la crisis financiera global que dio inicio en 2008 y de la gran recesión que le acompañó. La caída en la actividad económica en 2009 se supera de inmediato en 2010 por la mayor parte de los países que llevan adelante una política económica distante del FMI-BM. Por ejemplo, con base en datos de CEPAL (2016) en Argentina en 2010 el PIB creció en 10.1%, mientras en Brasil aumentó en 7.5%.

El problema al analizar el contraste en el desempeño entre estos periodos es que la pérdida de dinamismo en estas economías sucede aún contando con gobiernos democráticos progresistas. El comportamiento de la inversión explica en gran parte el cambio, sin que se lograra modificar la tendencia a la baja en varias de estas economías (Vidal, 2018). El cambio en el comportamiento de la inversión se relaciona con disputas y conflictos con ciertos sectores sociales que pueden tener como base cambios en los impuestos (la disputa por la soya en Argentina), pero también con el manejo de la tasas de interés (como en Brasil). Además se mantiene la diferencia entre lo ejecutado y las recomendaciones del FMI-BM y el propio punto de vista de los grandes bancos e instituciones financieras transnacionales. Como señalo desde páginas previas, para el FMI (FMI, 1997) los cambios realizados durante los noventa del siglo pasado se presentan como una restauración de la integración de los mercados financieros globales que es la condición en que deben operar. En el informe sobre Perspectivas de la economía mundial de octubre de 2019 sostiene el mismo punto de vista y destaca que el avance alcanzado desde finales de los ochenta y principalmente en los noventa en la ejecución de reformas estructurales se desaceleró a comienzos del siglo actual en el caso de las economías de mercados emergentes (FMI, 2019a: 104-105). Sobre Argentina sostiene que en el contexto del colapso del régimen de caja de conversión se produce en el periodo inmediato siguiente una reversión de ciertas reformas estructurales (FMI, 2019a: 100). La restauración de los procesos de liberalización sucede una vez que hay un cambio de gobierno, pero también se dispara la inflación y el PIB decrece en los años 2016, 2018 y 2019, con un notable incremento del desempleo. La discrepancia en la observación del desempeño de esta economía no es un simple tema académico. En ese país, como en México se han producido cambios en la conducción del ejecutivo federal y en el poder legislativo y

asumen gobiernos que sostienen su distancia con lo que denominan proyectos neoliberales. También hay un amplio movimiento social que objeta la conducción económica y política en Chile, destacando la notable desigualdad presente en el país. En Ecuador y en Bolivia también se mantienen expresiones relevantes de inconformidad con la situación creada. Como también Brasil ante la contundente acción de liberalización del gobierno en turno. Es el contexto en que me planteo, con base en diversas propuestas de Celso Furtado, la discusión sobre el desarrollo, los elementos que lo caracterizan y cual es su viabilidad y necesidad ante economías altamente financiarizadas como las actuales.

7.2. Financiarización o desarrollo ¿Cuál será el camino de América Latina?

Furtado observa que “El problema capital en los países subdesarrollados es la selección de una estrategia de modificación de las estructuras” (1974b: 244). Las estructuras que caracterizan a estos países, que permiten la reproducción y profundización del subdesarrollo deben ser modificadas. El argumento de los organismos financieros internacionales, bancos transnacionales, presidentes de bancos centrales y ministros de finanzas y hacienda de los países desarrollados y de la mayor parte de los países de América Latina es que desde finales de los años ochenta avanzó una transformación relevante en esas economías. El tema de la transformación es una arena común, la diferencia es el significado de lo ejecutado. Pero también los elementos que la explican y que hacer frente a ello.

El cambio es el resultado de la acción de ciertos actores sociales y nunca producto de la restauración plena de condiciones naturales, que es el fondo del argumento de los mercados. La transformación no se reduce a un hecho técnico y menos aún a la simple incorporación de nuevas tecnologías. Los grupos sociales y su acción son determinantes en esta selección. Años antes en un texto publicado en portugués en 1964, Furtado plantea la idea, distinguiendo entre desarrollo y cambios en la economía, considerando el conjunto del sistema económico: “El desarrollo económico, que es fundamentalmente un proceso de incorporación y propagación de nuevas técnicas, entraña modificaciones de tipo estructural, tanto en el sistema de producción como en la distribución del ingreso” (Furtado, 1965: 65). Años después, en el contexto del capitalismo global de nuestros días, a propósito de los cambios estructurales concluye: “...se mudanças estruturais são condição necessária à

promoção do desenvolvimento, este dificilmente brotará espontaneamente da interação das forças do mercado” (Furtado 1998a: 58).

A la fecha que cambios han de realizarse en la producción y en la distribución en los países de América Latina para construir el desarrollo económico. Los resultados generados en el contexto de las reformas estructurales según la propuesta de los organismos financieros internacionales, como se analiza en el apartado anterior del texto, no han permitido ni siquiera un crecimiento importante y sostenido de las economías de la región. Por otro lado, lo construido en la región a partir de los proyectos ejecutados por los gobiernos democrático-progresistas que tomaron distancia de las propuestas del FMI-BM tiene una gran diversidad y considera actores sociales relevantes en cada país y medidas distintas de política económica y cambio en las instituciones sin haber alcanzado un cambio sostenido. Además, los gobiernos que sustituyeron o desplazaron a los partidos políticos y movimientos que tomaron distancia de las propuestas del FMI-BM están ejecutando una política económica congruente con las reformas estructurales. Por tanto a la fecha como hace años, el punto de partida es diverso. No existe una propuesta homogénea y menos un conjunto de reformas económicas que simplemente se ejecuten para modificar las cosas y generar crecimiento y desarrollo económico.

En otro texto en el que Furtado está discutiendo el subdesarrollo incluido el proceso histórico de formación, frente a los correspondientes procesos de desarrollo, agrega elementos sobre el cambio estructural y la distinción necesaria ante la naturaleza de industrialización, de gran significación en el presente de las economías de América Latina. “La industrialización en condiciones de *laissez-faire* no conduce al desarrollo, entendido éste como homogenización de la estructura productiva y difusión creciente de los frutos del aumento de la productividad (Furtado, 1974b: 253). Adelanto la consideración de Furtado sobre el avance del subdesarrollo que implica una industrialización de esta naturaleza, en tanto “...tiende a generar una estructura productiva de compartimentos múltiples, con gran disparidad de la productividad del trabajo entre ellos, sin que tales niveles de productividad influyan de manera significativa en las tasas de salarios” (Furtado, 1974b: 253). Son todas consideraciones relevantes a propósito de la transformación realizada en la economía de México desde finales de los años ochenta hasta la fecha, que tiene entre sus elementos destacados un notable incremento en las exportaciones de manufacturas, que pasan a dominar

el comercio exterior, pero también se caracterizan por no tener ninguna base endógena (Vidal, 2015b). Mas adelante, profundizo el punto con relación a las condiciones actuales para construir el desarrollo, teniendo en cuenta el caso de México; por el momento destaco: Entre los integrantes relevantes del cambio que permite construir el desarrollo están la relativa homogenización de las estructuras productivas y la apropiación social de los incrementos de la productividad que implica para la sociedad disfrute, usufructo de los frutos del progreso técnico, que tiene un indicador en los aumentos de las tasas de salarios.

Progreso técnico, incrementos relativamente homogéneos en la productividad, incluso industrialización, son componentes del desarrollo; pero no explican todo el proceso. El cambio social y sus actores son imprescindibles. Al respecto, sumando otros elementos, Furtado observa: "...se puede definir el desarrollo económico *como un proceso de cambio social por el cual un número creciente de necesidades humanas, preexistentes o creadas por el mismo cambio, se satisfacen a través de una diferenciación en el sistema productivo generada por la introducción de innovaciones tecnológicas*" (Furtado 1965: 39-40). En un texto posterior, precisa: "En rigor, la idea de desarrollo posee por lo menos tres dimensiones: la del incremento de la eficacia del sistema social de producción, la de la satisfacción de necesidades elementales de la población y la de la consecución de objetivos a los que aspiran grupos dominantes de una sociedad y que compiten en la utilización de recursos" (Furtado, 1983: 27). Las tres dimensiones son necesarias para hablar de desarrollo y, en su caso, explicar el proceso en aquellos países en que existe.

El tema de los objetivos de los grupos dominantes en una sociedad esta totalmente situado en el espacio social y del poder. Implica tener en cuenta al conjunto de fuerzas sociales que acompañan el proceso de desarrollo y por tanto las instituciones que se van construyendo y las formas políticas que adopta. Considerar a los grupos sociales dominantes incluye una dimensión de cambio por si misma. En el proceso de desarrollo se pueden producir cambios en este espacio de organización de la sociedad o algunos grupos pueden considerar sus objetivos incluyendo a otros actores sociales. Al respecto, en el texto *Dialéctica del desarrollo* contempla un elemento más sobre la naturaleza del proyecto de desarrollo, particularmente importante con relación al carácter de las clases dirigentes: "“La forma en que estas modificaciones se hacen efectivas depende, en buena medida, del grado de flexibilidad del marco institucional dentro del cual opera la economía, grado de

flexibilidad al cual no es ajena la mayor aptitud de las clases dirigentes para superar las limitaciones naturales de su horizonte ideológico” (Furtado, 1965: 65). Es el terreno de la política, de los proyectos y los procesos sociales, de la acción desde los Estados-nación, incluso para definir términos de relación a nivel internacional, en materia política y economía. Es el terreno en que se construye el desarrollo.

Al considerar a los actores es necesario tener en cuenta que en las sociedades de América Latina, como en el resto de las economías capitalistas, la organización del conjunto de actividades considera a grandes empresas. El capitalismo del siglo veinte es uno organizado a partir de grandes empresas. Los procesos de crecimiento y desarrollo alcanzados en todos estos años consideran a las grandes corporaciones. El avance realizado en el mundo del subdesarrollo también tiene en su centro a grandes empresas. El punto a tener en cuenta es lo que Perroux (1991) denominó efecto dominación como constitutivo de la operación de las empresas, particularmente relevante en tanto la economía se organiza a partir de grandes compañías. En el funcionamiento regular de las economías capitalistas la acción de las grandes empresas es clave para entender la formación de precios y más ampliamente que las relaciones entre compañías son jerárquicas y hacen parte de las reglas sociales del reparto del excedente económico (Perroux, 1991: 67-155). Pero también, el planteamiento de Perroux se ubica en el espacio del crecimiento y del desarrollo. En esa dimensión lo recupera Furtado destacando que “si bien la *démarche* central del pensamiento de Perroux se orienta hacia el concepto de “polo de crecimiento” –el cual incluye tres elementos esenciales: la industria clave, la organización imperfecta de los mercados y las economías externas especiales – el haber relacionado estrechamente el desarrollo con la idea de poder, dio a su obra un alcance considerable....” (Furtado, 1983: 45). En la conducción de los procesos sociales de producción las macro-decisiones que tienen un papel destacado en la estructuración de la realidad económica, teniendo su origen en el Estado o en otra unidad dominante, alguna gran empresa o conjunto de grandes empresas.

Al razonar sobre las condiciones para el desarrollo en las economías de América Latina debe tenerse en cuenta el incremento sistemático y notable en la eficacia del sistema social de producción que permite la satisfacción de las necesidades sociales, incluyendo avances tecnológicos, pero todo ello realizado a partir de actores sociales que tienen entre sus actores principales a grandes empresas. En su momento Furtado evaluó el tema a

propósito de la industrialización y la industria. Su punto de partida fue el análisis de Prebisch y después de Nurkse "...de que las posibilidades de expansión de las exportaciones de productos primarios son insignificantes o nulas, si se considera el conjunto de los países subdesarrollados, ya no se podrá rehusar la conclusión de que la superación del subdesarrollo asumirá necesariamente la forma de rápida industrialización" (Furtado, 1974b: 245). Pero inmediatamente plantea un punto sustancial para reconocer cuando se avanza en el desarrollo y cuando en el subdesarrollo. "En este caso industrialización no es lo mismo que crecimiento exclusivo del sector industrial, sino que corresponde a una expansión equilibrada de todos los sectores para satisfacer una demanda global que se diversifica con los incrementos del ingreso" (Furtado, 1974b: 245-246). Una característica de este proceso es el aumento de la participación del sector industrial en el producto, con las modificaciones que ello implica en términos de las condiciones de funcionamiento de los otros sectores de la economía.

A la fecha, el problema es identificar el conjunto de sectores de la economía que pueden tener ese papel, en parte ubicado en el sector industrial tal cual se considera en la contabilidad nacional, pero también en sectores de los servicios y en algunas actividades agrícolas. Un punto clave es que su expansión considera avance técnico, pero también aumentos en los ingresos de la población. México, como señaló desde líneas antes, es el ejemplo de un crecimiento de algunas actividades de la industria manufacturera que no son parte de un proceso de industrialización y menos a partir o teniendo en cuenta una ampliación de las actividades productivas en el país, con incrementos en el ingreso. Incluso hay incorporación de tecnologías, estando el proceso encabezado por grandes empresas mayoritariamente extranjeras, manteniéndose concentración del ingreso, sin aumentos importantes en el mismo. Es avance del subdesarrollo.

Hay además un problema adicional para construir un proceso de desarrollo en los países de la región. La operación de las grandes empresas y el propio desempeño de bancos en tanto sucede en el espacio de los mercados financieros integrados, implica que los hechos financieros determinan al conjunto de la actividad económica. El tema es clave en la definición de los actores sociales que participan del desarrollo. Las economías capitalistas están funcionando y han modificado sus estructuras para dar cauce a un proceso de financiarización. Entiendo la financiarización de la economía (Vidal, 2018b) como un proceso durante el cual la abundancia de liquidez monetaria tiende a reducir la inversión

productiva por un conjunto de hechos vinculados a las formas de obtención de los beneficios, teniendo en cuenta las condiciones de operar de la economía y la composición de los propietarios de las empresas. En la primera parte del texto señalé que en los mercados financieros de los países de la región se produce y avanza por un lado la determinación de las tasas de interés en los países de la región por tasas de algún otro mercado de países desarrollados; y, por otro lado, el tipo de cambio se ubica en el terreno de las ganancias y las inversiones preferentemente de los no residentes. Son procesos que hacen parte de la financiarización y que por ejemplo fueron materia de disputa durante los gobiernos de Kirchner y Fernández en Argentina (Vanoli, 2017) y también aparecen como dificultad mayor en Brasil, en los gobiernos de Lula y Dilma. El componente sistemático de la financiarización es la ejecución de las políticas económicas fundadas en el principio del equilibrio fiscal, con el mantenimiento de la austeridad que es garantía de beneficios financieros para unos cuantos. Así, avanzar en el desarrollo es desmontar la financiarización. Es reducir y eventualmente llevar al mínimo los espacios económicos en que los capitales pueden ser colocados para alcanzar beneficios desvinculados de las actividades productivas. Ello nos da un elemento relevante de los actores sociales que pueden ser involucrados en el proceso de desarrollo

En la construcción del proyecto de desarrollo la cultura es un tema crucial. Furtado mantuvo una mirada permanente sobre el tema y es un elemento constitutivo de su concepción de desarrollo y de la reproducción del subdesarrollo. En Brasil, como en el resto de América Latina, con procesos sociales específicos, la constitución cultural es resultado de la relación con el exterior, confluyendo matrices culturales indígena, europea y africana. En Brasil el origen está en una cultura que se expresa en las costumbres y la conducta resultado de los imperativos de la economía del monocultivo del azúcar (Furtado, 2012:143). En otras regiones y otros países de Latinoamérica son otros procesos, que consideran sus propias matrices que confluyen, se confrontan y son elementos de la constitución cultural de cada Estado-nación. Todas tienen en común que hay una determinación externa que varía en función de los intereses y proyectos de los grupos sociales que han conducido el proceso del subdesarrollo.

Furtado se refiere a los países que se insertaron en su momento en el comercio internacional como exportadores de unos pocos productos primarios y luego tuvieron un

proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones, en esos países “... a acumulação de bens culturais é em grande parte comandada do exterior, em função dos interesses dos grupos que dirigem as transações internacionais: a coerência interna do sistema de cultura está, em consequência, submetida a pressões destruidoras” (Furtado, 1998a: 71). El horizonte ideológico de las clases dirigentes no ha escapado a la determinación externa. Con base en ello las dificultades actuales para construir el desarrollo son notables. Furtado se refiere al hecho en la historia de América Latina, en particular en el contexto inmediato a la Segunda Guerra Mundial, por no contar con una clase dirigente capaz de formular un proyecto de transformación en los países de la región. En el texto *A longa marcha da utopia* narra su experiencia al participar en una reunión de empresarios de América Latina, como funcionario de CEPAL, a fines de 1949, debatiendo el tema de la industrialización en la región. La opinión dominante de los empresarios “...era a de que convinha tornar a forma clássica de desenvolvimento apoiada nas vantagens comparativas do comércio internacional” (Furtado, 1998a: 18). Así por un lado hay una determinación externa de la cultura, que cobra mayor relevancia en tanto el horizonte ideológico-cultural de las clases dirigentes se encuentra definido por esa vinculación y ellas conducen con firmeza a las sociedades de la región. Pero también es la afirmación cultural en cada país y la creatividad presente en el conjunto de los actores sociales lo que detona fuerzas para avanzar en el proyecto de desarrollo.

La ampliación de la civilización industrial que implicó la propia expansión del capitalismo es el espacio en que se genera o construye el subdesarrollo. No es un antes del desarrollo, en todo caso es su acompañante. El análisis de Furtado, como parte destacada de una explicación sobre el funcionamiento del capitalismo realmente existente producido en América Latina tiene en su origen una crítica sustancial a la teoría del comercio internacional (de las ventajas comparativas) pero también (para usar las palabras de Furtado) a la teoría estática del equilibrio general en tanto:

establece los criterios de racionalidad de los agentes económicos en una situación cualitativamente distinta de la realidad. Al despreciar el proceso de acumulación, que es no sólo la fuerza motora del desarrollo sino que también constituye el puente que liga el presente con el futuro, la teoría del comercio internacional va mucho más lejos:

más que simplificar exageradamente el proceso económico, lo desnaturaliza (Furtado, 1974b: 204).

En páginas previas me referí al problema de la industrialización realizada sin ser parte de un proyecto de modificación de las estructuras que permita avanzar en la homogenización de las capacidades de producción. Es una industrialización que mantiene el subdesarrollo, como lo demuestra el proceso reciente de transformación de la economía en México, que resulta en un incremento en las exportaciones manufactureras a partir del aumento en las importaciones sin encadenamientos productivos internos relevantes y que diversifiquen la producción industrial. El problema es que no se genera una base endógena para el desarrollo. En el texto *Cultura e Desenvolvimento em época de crise*, publicado en 1984, plantea que hay un avance al percibir que los principales obstáculos para pasar de la modernización al desarrollo tiene sus bases en la esfera social. “O avanço na acumulação não produziu transformações nas estruturas sociais capazes de modificar significativamente a distribuição da renda e a destinação do excedente” (Furtado, 1984: 116). Los cambios en la distribución de la renta y en el uso del excedente son un resultado de la acción de los actores sociales y por ellos de la actividad de los estados. Es el terreno de un proyecto que permite construir el desarrollo. En el texto citado se refiere, aceptando el riesgo de simplificar demasiado, a tres modelos de experiencias más significativas de desarrollo endógeno, que tienen en común su condición de proyectos conducidos desde el espacio de la política. En el texto *O Capitalismo Global* (1998a), retoma esas ideas, enfatizando que “O ponto de partida foi sempre a crítica da forma como se vem difundindo a civilização industrial, das situações de dependência criadas pela divisão internacional do trabalho e das malformações sociais geradas na periferia pela lógica dos mercados” (Furtado, 1998a: 53-54).

Como se concluye de lo expuesto, el orden liberal, la lógica de los mercados y en las condiciones actuales, el mantenimiento y profundización de la financiarización, tiene instituciones globales que lo tutelan. Refiriéndose a la situación inmediata posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando emergió el tema de la desigualdad en el conjunto de la economía mundial, con gran cantidad de países que no tenían acceso a las formas de vida creadas por la civilización industrial, Furtado observa que “los primeros enfoques académicos intentaron asimilar los problemas del desarrollo retardado (o subdesarrollo) al

mal funcionamiento de la economía internacional, es decir, al abandono de los sanos principios de la doctrina liberal” (Furtado, 1983: 32). Como sucede hasta la fecha se establecieron las instituciones multilaterales encargadas, bajo los principios de los acuerdos de Bretton Woods y de la Carta de la Habana, de asegurar “...mediante una tutela indirecta, que las políticas nacionales tuvieran debidamente en cuenta el objetivo mayor de la estabilidad internacional (Furtado, 1983: 32). Era parte del proyecto de estructuración de un proyecto económico mundial con un centro nacional hegemónico, Estados Unidos. Como se presenta en la primer parte del texto, a la fecha las instituciones financieras multilaterales defienden la continuidad de las reformas estructurales y con ello del subdesarrollo.

Al observar de conjunto el estado del capitalismo industrial en época de globalización “...a superação do subdesenvolvimento não se daria ao impulso das simples forças do mercado, exigindo um projeto político voltado para mobilização de recursos sociais, que permitisse emprender um trabalho de reconstrução de certas estruturas” (Furtado, 1998a: 62-63). Como lo plantea el propio Furtado (1998a: 54), las estructura a reconstruir y a formar deben permitir autonomía en las decisiones que limiten lo más posible el drenaje desde el exterior del potencial de inversión, con estructuras de poder que dificulten el uso de ese potencial de inversión en actividades que reproduzcan la desigualdad social, creando el camino a la homogenización social , con un sistema descentralizado que favorezca los incentivos sociales y las capacidades de producción; y, “estruturas sociais que abram espaço à criatividade num amplo horizonte cultural e gerem forças preventivas e corretivas nos processos de excessiva contração do poder” (Furtado, 1998a: 54).

Bibliografía

- ADELMAN, I. (1991) “Long term economic development”, *Working Paper*. Núm. 589, California Agricultural Experiment Station, Berkeley, Estados Unidos, marzo.
- ADELMAN, I. (1961) *Teorías del Desarrollo Económico*. Fondo de Cultura Económica, México.
- ANDREFF, W. (1996) *Les multinationales globales*. Éditions La Découverte, Paris.
- BAIROCH, P. (1993) *Economic and World History: Myths and Paradoxes*. University of Chicago Press, Chicago.
- BANCO DE MÉXICO (1941) *Informe Anual 1940*. México.
- BERNAL, J. D. (1973) *Historia Social de la Ciencia*. Tomo I. Ed. Península, Barcelona
- BÉRTOLA, L. Y J. A., OCAMPO (2013) *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica, México.
- BID (BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO) (1996). *Informe Anual, 1996*. Washington.
- BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social) (1998) *Privatizações no Brasil 1991 –1998*. Rio de Janeiro.
- BNDES (1997) *Brazilian Privatization Program, Report of activities 1997*. Rio de Janeiro.
- BOYER, R. (2011) *Les financiers détruiront-ils le capitalisme*. Economica, Paris.
- BURGUEÑO, O. Y O. RODRÍGUEZ (2002) “Desarrollo y cultura. Notas sobre el enfoque de Furtado”, en *Revista Trayectorias*. año IV, núm. 10, Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, septiembre –diciembre.
- BYE, M. Y G., DE BERNIS (1987a) *Relations économiques internationales*. Dalloz, cinquième Edition, Paris.
- BYE, M. Y G., DE BERNIS (1987b) “Les aspects internationaux de la nouvelle crise du mode de régulation” en *Relations économiques internationales*. 5ª edición, Dalloz, París.
- CALIX, J. A. (2016) “Los Enfoques de Desarrollo en América Latina. Hacia una Transformación Social-Ecológica”, en *Análisis*. No. 01/2016, Friedrich Ebert Stiftung, en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/12549.pdf>
- CÁRDENAS, E.; OCAMPO, J. A. Y R., THORP (2003): *Industrialización y Estado en la América Latina: la leyenda negra de la posguerra*. Fondo de Cultura Económica, México.
- CEPAL (COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE) (2019) : *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2019*. Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile.
- CEPAL (2016) *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2019*. Santiago de Chile, CEPAL.

- CEPAL (2012) *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2012*. Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile.
- CEPAL (2009) “América Latina y el Caribe: Series históricas de estadísticas económicas, 1950-2008”, *Cuadernos Estadísticos*. Núm. 37, en <https://www.eclac.cl/deype/cuaderno37/esp/index.htm>
- CEPAL (2008) *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2008*. Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile.
- CEPAL (2005) *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2005*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina, diciembre.
- CEPAL(2002) *Globalización y Desarrollo*. CEPAL, Santiago de Chile, abril, en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2724/2/S2002024_es.pdf
- CEPAL(1951) *Estudio Económico de América Latina 1949*. Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos, Nueva York.
- CHESNAIS, F (1997) *La mondialisation du capital*. 2ª edición, Syros, París.
- CHESNAIS, F (2001) “La théorie du régime d’accumulation financiarisé: contenu, portée et interrogations”, *Forum de la régulation*. Paris, 11 –12, octubre.
- CORREA, E. (1992) *Los Mercados Financieros y la Crisis en América Latina*. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. México.
- CORREA, E. Y GIRÓN, A., compiladoras (2002) *Crisis y futuro de la banca en México*, Miguel Ángel Porrúa Editor, México.
- CORREA, E. Y G., VIDAL (1998) “El concepto de desarrollo y su transformación”, en DE LA GARZA, E. (coordinador) *Ciencia Económica. Transformación de conceptos*. Siglo XXI Editores, México.
- CORREA, E., VIDAL, G. & W., MARSHALL, (2013) “Financialization in Mexico: trajectory and limits”, in *Journal of Post Keynesian Economics*. Vol. 35, No. 2, M.E. Sharpe, Armonk, NY, USA, pp. 255-275.
- DAVIDSON, P. (2001) “John Maynard Keynes y la economía del siglo XXI”, *Revista Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 1, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, enero.
- DAVIDSON, P. (1994) *Post Keynesian macroeconomic theory*. Edgar Elgar, Inglaterra y Estados Unidos.
- DAVIDSON, P. (1992) “Reforming the world’s money”, *Journal of PostKeynesian Economics*. Núm. 115.
- DE ANGELIS, M. (1999–2000) “Capital movements, Tobin tax and permanent fire preventions”, *Journal of Post Keynesian Economics*. Núm. 22.
- DE BERNIS, G. (1998a) « Furtado et l’économie mondiale », *Cahiers du Brésil contemporain*. Paris : Maison des Sciences de l’Homme, Centre de Recherches sur le Brésil Contemporain et Institut des Hautes Etudes d’Amérique Latine, no. 33/34, p. 59-67.

- DE BERNIS G. (1998b) “Au sous-développement internationalisé sous la forme de l’exclusion sociale, Furtado et l’économie mondiale”, *Cahiers du Brésil Contemporain*, 33/34, París, pp. 65-67.
- DE BERNIS, G. (1996) “Desarrollo durable y acumulación: ¿Son concluyentes las experiencias del sur?”, *Iztapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*. Año 16, No. 38, UAM-Iztapalapa, México, pp. 91-128.
- DE BERNIS, G. (1995) “El Estado, Aspectos Sociales de la Regulación y del Empleo”, en SOTO REYES, E.; CARRILLO, M. A. Y A., REVUELTAS (Coordinadores) *Globalización, Economía y Proyecto Neoliberal en México*. Editado por Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco y GRESAL Universidad Pierre Mendes France de Grenoble.
- DE BERNIS, G. (1988) *El Capitalismo Contemporáneo*. Nuestro Tiempo, México.
- DE LA PEÑA, S. (1971) *El Antidesarrollo de América Latina*. Siglo XXI. México.
- DE OLIVEIRA, F. (1998) “Voyage dans l’oeil du cyclone: Celso Furtado et le défi de la pensée autoritaire brésilienne”, *Cahiers du Brésil Contemporain*. No. 33/34, París, juillet, pp. 149-155.
- DE QUEIRÓS MATTOSO, K. (1998) “Hommage à Celso Furtado”, en *Cahiers du Brésil contemporain*. Núm. 33/34, París.
- DOS SANTOS, T. (2004) *Homenajem a Celso Furtado*. www.redcelsofurtado.edu.mx. (consultado 20 de noviembre de 2014)
- FAJNZYLBER, F. (1983) *La industrialización trunca de América Latina*. Editorial Nueva Imagen, México.
- FAJNZYLBER, F. y T., MARTÍNEZ TARRAGÓ (1976) *Las empresas transnacionales*. Fondo de Cultura Económica, México.
- FMI (FONDO MONETARIO INTERNACIONAL) (2019a) *Perspectivas de la economía mundial: Desaceleración mundial de la actividad manufacturera, crecientes barreras comerciales*. International Monetary Fund, Washington DC, octubre.
- FMI (2019b) *Perspectivas económicas. Las Américas: Frustradas por la incertidumbre*. International Monetary Fund, Washington DC, octubre.
- FMI (2008) *World Economic Outlook. Financial Stress, Downturns, and Recoveries*. International Monetary Fund, Washington, October.
- FMI (2003) *FMI Boletín*. Vol. 32, núm. 7, Washington, 23, abril.
- FMI (1997) *International Capital Markets, Developments, Prospects and Key Policy Issues*. International Monetary Fund, Washington, November.
- FUENTES, C. (1997) *Por un Progreso Incluyente*. Instituto de Estudios Educativos y Sindicales de América. México.
- FURTADO, C. (2012) “Darcy Ribeiro e O povo brasileiro”, em *Ensaio sobre Cultura e o Ministério da Cultura*. Rio de Janeiro, Centro Celso Furtado.

- FURTADO, C. (2008) *Criatividade e dependência na civilização industrial*. Edição definitiva. São Paulo: Companhia das Letras. [Edição 1ª (1978) Rio de Janeiro, Paz e Terra].
- FURTADO, C. (2006) “Retour à la vision globale de Perroux et Prebisch”, *Économie Appliquée*, Tome, LIX, n. 3, ISMEA, Paris, septembre, pp. 13-22.
- FURTADO, C. (2004) *Los desafíos de la nueva generación*, en www.redcelsofurtado.edu.mx, 6 pp.
- FURTADO, C. (2003) *En busca de un nuevo modelo. Reflexiones sobre la crisis contemporánea*. Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (2001) *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos* (vigésimo cuarta edición en español con base en la octava edición en español, corregida y aumentada, 1976). México: Siglo XXI Editores. [Edición original: *Formação econômica da América Latina* (edición revisada). São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1976.]
- FURTADO, C. (2000a) *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. 10ª edição em português (revisada) Editora Paz e Terra, São Paulo.
- FURTADO, C. (2000b) “Brasil: opciones futuras”, en *Revista de la CEPAL*. Núm. 70, CEPAL, Santiago de Chile, pp. 7-11.
- FURTADO, C. (1999a) *El capitalismo global*. Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1999b) *Teoría y política del desarrollo económico*. 15ª edición en español, Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1999c) “Relectura de mis primeros ensayos teóricos”, en *El capitalismo global*. Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1999d) “El largo camino de la utopía” en *El capitalismo global*. Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1998a) *O Capitalismo Global*. Editora Paz e Terra, Sao Paulo.
- FURTADO, C. (1998b) “L’impératif technologique et les inégalités sociales” en *Cahiers du Brésil contemporain*. Paris : Maison des Sciences de l’Homme, Centre de Recherches sur le Brésil Contemporain et Institut des Hautes Etudes d’Amérique Latine, no. 33/34p. 167-169.
- FURTADO, C. (1998c) “A longa marcha da utopia”, en *O Capitalismo Global*. Editora Paz e Terra, Sao Paulo, 1998
- FURTADO, C. (1993a) *Los vientos del cambio*. Fondo de Cultura Económica, México. [Edición original: *Os ares do mundo*. São Paulo: Paz e Terra, 1991.]
- FURTADO, C. (1993b) “De la dependencia tecnológica a la dependencia cultural”, en *Los vientos del cambio*, Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1984) *Cultura e Desenvolvimento em época de crise*, Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra.

- FURTADO, C. (1983) *Breve introducción al desarrollo. Un enfoque interdisciplinario*, Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1982a) *Brasil. La construcción interrumpida*, Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1982b) “La trampa histórica del subdesarrollo”, en *Brasil. La construcción interrumpida*. Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1980) *Breve Introducción al Desarrollo*. Fondo de Cultura Económica. México.
- FURTADO, C. (1977) *Dialéctica del desarrollo*. 3ª reimpresión en español, Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1976) *La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*. (8ª edición) Siglo XXI Editores, México.
- FURTADO, C. (1974a) *Formación Económica del Brasil*, 2ª edición en español, Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1974b) *Teoría y política del desarrollo económico*. (quinta edición en español, corregida y aumentada), Siglo XXI Editores, México. [Edición original : (1967) *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1967.]
- FURTADO, C. (1974c) “Subdesarrollo e dependencia: as conexoes fundamentais”, en *O mito do desenvolvimento econômico*. Paz e Terra, Río de Janeiro.
- FURTADO, C. (1971) *La hegemonía de los USA y América Latina*. Editorial Cuadernos para el Diálogo. Madrid.
- FURTADO, C. (1965) *Dialéctica del desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- FURTADO, C. (1964) *Desarrollo y Subdesarrollo*. Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires. [Edición original: *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura. 1961.]
- GEORGE, P. (1973) *Población y poblamiento*. Editorial Península, Barcelona.
- GERSCHENKRON, A. (1970) *Atraso económico e industrialización*. Editorial Ariel, Barcelona.
- GIRÓN, A. Y E. CORREA (Coordinadoras) (1996) *La Banca de Desarrollo en el Umbral del Siglo XXI*. Editorial Cambio XXI, México.
- GRACIDA, E. (1994) *El Programa Industrial de la Revolución*. Instituto de Investigaciones Económicas y Facultad de Economía, UNAM, México.
- GRAMSCI, A. (1975) *Notas sobre Maquiavelo, sobre Política y sobre el Estado Moderno*. Juan Pablos Editor. México.
- HABER, S. (1992) *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890 -1940*, Alianza Editorial, México.
- HOOVER, H. (1952) *The memories of Herbert Hoover. The great depression 1929–1941*. Macmillan, Nueva York.

- IANNI, O. (1975) *La formación del Estado populista en América Latina*. Editorial Era, México.
- IFRI (Institut français des relations internationales)(1997) *Ramses 98 : rapport annuel mondial sur le système économique et les stratégies*. Dunod, París.
- IV CUMBRE DE LAS AMERICAS (2005) *Declaración de Mar de Plata 2005*. Mar de Plata, Argentina, diciembre. Disponible en: <http://www.summit-americas.org/iv_summit_sp.html>. Accedido: 16 de mayo 2018.
- KAY, C (1991) “Teorías latinoamericanas del desarrollo”, en *Revista Nueva Sociedad*. Núm. 113, mayo-junio, pp. 101-113.
- KEYNES, J. M. (1992) *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de Cultura Económica. México.
- KIRCHNER, N. (2005) Palabras en la inauguración de la IV Cumbre de las Américas. Mar de Plata, Argentina, noviembre. Disponible en: <http://www.oas.org/es/centro_noticias/discurso.asp?sCodigo=05-0263>. Accedido: 16 de mayo 2018.
- KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2006) *Economía Internacional. Teoría y política*. Séptima edición, Pearson Educación, Madrid.
- LICHTENSZTEJN, S. (2010) *Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. Instrumentos del poder financiero*. Universidad Veracruzana, Xalapa, México.
- LICHTENSZTEJN, S. (1990) “La deuda externa, la disponibilidad del excedente y los proyectos democráticos actuales de América Latina” en: GONZÁLEZ CASANOVA, P. (coordinador) *El Estado en América Latina. Teoría y Práctica*. Siglo XXI Editores, México, pp. 161-185.
- LIST, F (1997) *Sistema Nacional de Economía Política*, (2ª edición) Fondo de Cultura Económica, México.
- LORDON, F. (1999) “Le nouvel agenda de la politique économique en régime d’accumulation financiarisé” en DUMÉNIL, G. Y D., Lévy (Coords.) *Le Triangle infernal: Crise, mondialisation, financiarisation*. PUF, Paris.
- MALLORQUIN, C. (1998) “El declive de la influencia de los intelectuales: entrevista a Celso Furtado”, en *Ideas e historia en torno al pensamiento económico latinoamericano*. Plaza y Valdés Editores.
- MARX, C. (1972) *El Capital*. Tomo I. Fondo de Cultura Económica, México.
- MINSKY, H (1994) “Full employment and economic growth as an objective of economic policy: some thoughts on the limits of capitalism”, en DAVIDSON, P y KREGEL, J.A. (editores) *Employment, growth and finance*. Edgar Elgar, Inglaterra y Estados Unidos.
- MINSKY, H. (1991) “La Banca Central y el Comportamiento de una Economía”, en BENDESKY, L. (Compilador) *El Papel de la Banca Central en la Actualidad*. Ed. Cemla y Banco de España, México.
- MINSKY, H. (1987) *Las Razones de Keynes*. Fondo de Cultura Económica, México.

- NACIONAL FINANCIERA (1974) *La economía mexicana en cifras 1972*, NAFINSA, México.
- NORMANO, J. F. (1944) *A Luta Pela América do Sul*. Ed. Atlas, Sao Paulo.
- NOYOLA, J. F. (1978) *La Economía Cubana en los Primeros Años de la Revolución y Otros Ensayos*. Siglo XXI, México.
- OCDE (ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS)(1997) *Financial Market Trends*. No. 66, Paris, marzo.
- OMC (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO) (1996) *Informe Anual 1996*. Ginebra.
- PALAZUELOS, E (2002) “Estados Unidos: esplendor y oropel de la Nueva Economía. Del auge a la recesión”, en PALAZUELOS, E. Y M. J. , VARA (coordinadores) *Grandes áreas de la economía mundial*, Ariel Economía, Barcelona.
- PALAZUELOS, E (2000) *Estructura económica de Estados Unidos*. Editorial Síntesis, Madrid.
- PARGUEZ, A (2002) “Impacto desestabilizador de la nueva estructura monetaria del capitalismo”, en GIRÓN, A. y E., CORREA (coordinadoras) *Estructuras financieras: fragilidad y cambio*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, edición digital.
- PERROUX, F. (1991) *L'Économie du XXe Siècle*. (3ème Edition. 1969). Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble, France..
- PERROUX, F. (1964) *L'Économie du XX Siècle*. Presses Universitaires de France, Paris
- PERROUX, F. (1961) *L'Économie du XXe Siècle*, Presses Universitaires de France, Paris..
- PINTO, A. (1991) *América Latina: una visión estructuralista*. Facultad de Economía, UNAM, México.
- PINTO, A. (1973) “Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente de la América Latina”, en *Inflación: raíces estructurales*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 104-140.
- PORTELLA, E. (1998) “Discours à l’occasion de l’entrée de l’Académicien Celso Furtado à L’ Académie brésilienne des Lettres”, en *Cahiers du Brésil contemporain*. Núm. 33/34, París.
- PRADO JUNIOR, C. (1960) *Historia Económica del Brasil*. Editorial Futuro, Buenos Aires.
- PREBISCH, R. (1981) *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. Fondo de Cultura Económica, México.
- PREBISCH, R. (1963) *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica, México.
- ROBINSON, J. (1979) *Aspectos del Desarrollo y el Subdesarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México.
- RODRÍGUEZ, O. (2006) *El estructuralismo latinoamericano*. CEPAL, Siglo XXI Editores, México.

- RODRÍGUEZ, O. (1980) *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo XXI Editores, México.
- SACHS, I. (1998) “L’imagination et le savoir: le développement selon Celso Furtado” en *Cahiers du Brésil Contemporain*, 33/34, París.
- SCHUMPETER, J. (1963) *History of Economic Analysis*. George Allen & Unwind, London.
- SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público) (1933) *Decreto que autoriza a la Secretaria de Hacienda y Crédito Público la fundación de una sociedad financiera con carácter de institución nacional*, México. Agosto.
- SMITH, A. (1981) *Investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones*. Fondo de Cultura Económica, México.
- SOLOREZA, M. (2005) *Teoría del circuito monetario y banca extranjera en México, 1850-1930*. Tesis para obtener el Doctorado en Economía, Facultad de Economía, UNAM, México.
- STOLPER, G. (1942) *Historia económica de Alemania de 1870-1940*. Fondo de Cultura Económica, México.
- SUMMERS, L. H, Y V. P. SUMMERS, V. P. (1989) “When financial markets work too well: A cautious case for a securities transactions tax”, *Journal of Financial Services*. Núm. 3.
- SUNKEL, O. (2007) “En busca del desarrollo perdido” en VIDAL, G. Y A., GUILLÉN (COORD) *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización*, CLACSO, Red Celso Furtado, UAM, Buenos Aires, pp. 469-488.
- SUNKEL, O.(compilador) (1991) *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.
- SUNKEL, O. Y P., PAZ (1970) *El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo*. Siglo XXI, México.
- TAVARES, M. C. (1980a) *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*. Fondo de Cultura Económica, México.
- TAVARES, M. C. (1980b) “Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en Brasil”, en *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*, cap. II, Fondo de Cultura Económica, México.
- TAVARES, M. C. (1979) *De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero*. Fondo de Cultura Económica, México.
- UNTAD (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT) (2017) *World Investment Report 2017. Investment and the digital economy*. New York and Geneva, United Nations.
- UNTAD (2013) *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and trade for development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNTAD (2009) *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. New York and Geneva: United Nations.

- UNCTAD (2001) *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2000) *World Investment Report 2000*. UNCTAD, New York and Geneva.
- UNCTAD (1994) *Informe Anual 1994*. Ginebra, 1994.
- VANOLI, A. (2017) *Patria o Dólar. Banco Central, Corporaciones y Especulación Financiera*. Buenos Aires, Ediciones Colihue.
- VÁZQUEZ, D. (1996) “La Banca de Desarrollo en la Unión Europea”, en GIRÓN, A. Y E., CORREA (Coordinadoras) *La Banca de Desarrollo en el Umbral del Siglo XXI*. Ed. Cambio XXI, México.
- VIDAL, G. (2018a) “Latin America: Limits to Alternative Economic Policies”, in *International Journal of Political Economy*. V. 47, n. 1, pp. 69-82.
- VIDAL, G. (2018b) “Financiarización, ganancia e inversión”, en GIRÓN, A. Y E., CORREA (coordinadoras) *Financiarización y ciclo económico entre Asia y África*. México, UNAM, pp. 7-22.
- VIDAL, G. (2015a) “Economía y grandes empresas en México: ¿Qué cambió con el TLCAN?” in CORREA E. y A., GAZOL (coordinadores) *A 20 años del TLC*. UNAM, México, pp. 265-293.
- VIDAL, G. (2015b) “Manufacturing, Industry and Growth in Mexico”, *International Journal of Political Economy*, Vol. 43. No. 4, Winter 2014-2015, Philadelphia, pp. 63-81.
- VIDAL, G. (2011): “La economía internacional de endeudamiento: Dominación financiera y continuidad de la crisis”, en *Ola Financiera*, núm.10, UNAM, México, septiembre-diciembre, pp. 54-94.
- VIDAL, G. (2009) “Privatizations in Latin America”, in ARESTIS, P. & M., SAWYER (editors) *Critical Essays on the Privatization Experience*. Hampshire, England, Palgrave Macmillan, pp. 202-245.
- VIDAL, G. (2005) “América Latina y la inversión extranjera directa”, *documento de trabajo*, Grupo de investigación sobre Globalización, Crisis e Integración Económica, UAM, Iztapalapa.
- VIDAL, G (2003) “La contracción económica en Estados Unidos, los mercados financieros internacionales y los flujos internacionales de capital: los multiplicadores de la inestabilidad” en ROZO, C. (coordinador) *Capital global e integración monetaria*. Miguel Ángel Porrúa Editor, México.
- VIDAL, G. (2002a) “Bancos, fortunas y poder: una lectura de la economía en el México del 2000” en CORREA, E. y A., GIRÓN (compiladoras) *Crisis y futuro de la banca en México*. 1ª edición, Miguel Ángel Porrúa Editor, México, pp. 11-45.
- VIDAL, G. (2002b) *Grandes empresas, economía y poder en México*, 2ª edición, Plaza y Valdés, México.
- VIDAL, G (2001) *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*. Editorial Anthropos, Barcelona.

- VIDAL, G. (2000a) “Comercio exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México”, en *Revista Comercio Exterior*. Vol. 50, núm. 7, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, julio.
- VIDAL, G. (2000b) “Concentración económica, finanzas y gestión social”, en MANTEY DE ANGUIANO, G. Y N., LEVY ORLIK (compiladoras) *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: experiencias en América Latina y el sudeste asiático*. UNAM, México, 2000.
- VIDAL, G. (2000c) “Sobre la crisis económica”, en *Grandes empresas, economía y poder en México*. Plaza y Valdés Editores y Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México.
- VIDAL, G. (1996) “Estado, crecimiento y desarrollo: algunos elementos sobre la experiencia mexicana”, en *Revista Iztapalapa*. Núm. 38, División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM-I, México.
- VIDAL, G. Y A., GUILLÉN (COORD) (2007) *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización*. CLACSO, Red Celso Furtado, UAM, Buenos Aires.
- WILLIAMSON, J. (1990) *Latin American Adjustment. How much has happened?* Washington: Institute for International Economics, April.
- WORLD BANK (2020) *Global Economic Prospects, January 2020: Slow Growth, Policy Challenges*. World Bank, Washington, DC.