

INDUSTRIALIZACIÓN Y DESINDUSTRIALIZACIÓN EN LATINOAMÉRICA

Fernando Pedrão*

LA FORMACIÓN DE REGIONES Y DE INDUSTRIAS

Es un rasgo decisivo de Latinoamérica, que la mayor parte de sus regiones se haya formado antes que se establecieran los actuales países; y que esas regiones, gestadas durante los siglos de XVI a XVIII, jamás abarcaron la totalidad del territorio del continente. Las regiones surgieron como productos de la economía y de la política coloniales, que en varios casos se superpusieron a formaciones preibéricas; y en otros, crearon nuevas estructuras territoriales del sistema de producción y de poder.

Es, también, revelador que los elementos preibéricos de la formación de regiones hayan sido tan poco examinados, sea para distinguir la expresión económica de las grandes cuencas culturales —Mesoamérica, los Andes y Escudo Atlántico— o bien, para señalar las grandes estrategias empleadas por los conquistadores en la producción o captación de mercancías. Los tres grandes elementos, de minería, extracción vegetal y animal y agricultura, tomaron distintas formas de producción, entre lo que fueron regiones en donde el sistema de producción europeo pudo funcionar sobre mercancías ya identificadas por las sociedades americanas, lugares en donde se organizó dicha producción de mercancías y áreas que fueron destinadas a la producción de bienes de escasa valía, o que fueron consideradas poco atractivas *para aquellas líneas de producción*.

La experiencia colonial condicionó las subsiguientes, no tanto por que las facilitó, sino porque puso trabas a nuevas formas de producción. Casi todos los puertos y el trazado de gran parte de los caminos, así como la localización de los centros de almacenaje, se establecieron durante el periodo colonial, y fueron,

* Universidade Federal da Bahia.

sucesivamente, modificados en sus modalidades operacionales, pero concentrando ventajas de localización en las mismas ciudades. Por eso distintas inversiones, en diferentes épocas, escogidas según los criterios de cada momento, han coincidido en favorecer localizaciones parecidas, lo que significa que solamente los grandes complejos industriales, como los petroquímicos, que superaron esas ventajas, pudieron preferir localizaciones distintas de las tradicionales.

Se puede arriesgar con decir que las únicas alteraciones profundas, que condicionaron cambios significativos en las ventajas de localización económica, fueron aquellas producidas por la implantación de centrales hidroeléctricas, con sus consecuencias en la distribución de energía, y en segundo término, con la identificación de relaciones costo-distancia constantes. La matriz energética de los países se ha convertido en elemento determinante de la constitución de núcleos de establecimientos, llevando ventajas de segundo grado, como la concentración de trabajo calificado y de la oferta de opciones de consumo para los grupos de altos ingresos.

Los sistemas de producción coloniales fueron decisivos pues perfeccionaron la organización de la producción en las áreas inmediatamente reconocidas como importantes y por contraposición, ignoraron otras posibilidades de organización espacial de la producción. Eso se comprueba al ver que la concentración de la artesanía ligada al consumo urbano —por oposición a la generada por el consumo tradicional— y luego, las manufacturas, se concentraron en lugares cuyas ventajas de localización habían sido determinadas por la organización colonial de la producción, más que por elecciones de localización que se contrapusieran a las anteriores.

La cuestión regional se reveló con más amplitud y profundidad en el periodo de las luchas de independencia política, cuando los proyectos de constitución de estados nacionales surgieron de procesos hegemónicos regionales, y aun, cuando los sistemas de producción de los países fueron ordenados a partir de la mediación entre los intereses económicos generados en la colonia, su prevalencia en la estructuración política; y de vuelta, el peso de la centralización del poder político en la determinación de los sistemas económicos. La experiencia bolivariana es la más compleja en ese sentido, con la sucesión de rupturas políticas que dieron lugar a la formación de estados controlados por regiones y centros hegemónicos, como en Venezuela y Colombia. Pero, con otros matices, esa experiencia se repitió en Argentina y en Brasil, que hacia mitad del siglo XIX llegaban a decisiones firmes acerca del balance interno de poder. La consolidación de bloques nacionales de poder se hizo sobre la base concreta del control político de las regiones hegemónicas, y no sobre proyectos ideológicos de perfil nacional. La aparente contradicción en esa materia, que es la experiencia brasileña, tiene que ser revista, por el simple hecho de que el proyecto ideológico nacional gestado en el Segundo Imperio, realmente cuajó después de la guerra contra

Paraguay, que sirvió para consolidar la centralización de poder resultante de las luchas "regionales" de las décadas de 1830 a 1850.

Las regiones participaron desigualmente de los procesos de formación de los países, y luego quedaron condicionadas por los movimientos surgidos en cada país. Los análisis regionales, formales e históricos, de las décadas posteriores a la segunda guerra mundial, tomaron a la región como categoría subordinada a la de país; y los fenómenos regionales internacionales, como las fronteras activas, son casos excepcionales de una regla que no puede ser descartada.

Al reconocer que lo regional es un campo de fenómenos que no está subordinado únicamente a la formación de países, se rechaza la imagen proyectada por los análisis regionales ortodoxos, matematizados y formales, que ven las regiones como subdivisiones de países, llevando a suponer que cada país está constituido por un grupo de regiones con variados grados de interdependencia, jerárquicamente subordinadas a un conjunto de referencias nacionales. Dicho análisis igualmente supone que el conjunto de regiones cubre la totalidad de cada país.

Empero la revisión histórica de largo plazo revela profundas diferencias regionales que se han vuelto crónicas, en regiones que sobresalieron como asiento de actividades que no pasaron por cambios significativos de tecnología, y otras se destacaron, precisamente por un gran número de innovaciones, que las hicieron centros de progreso económico; algunas regiones se convirtieron en centros conductores de los impulsos de formación de los países, erigiendo en nacionales sus propios intereses. Fue lo que sucedió con la predominancia de los intereses de Caracas en Venezuela, de Buenos Aires en Argentina, de Río de Janeiro y su región de influencia en Brasil.

Así, la identificación de intereses nacionales correspondió a un cambio de las funciones de cada región frente a las demás, en que predominó el cambio de calidad en la variable política, con el apareamiento de la región como sede política del Estado nacional. Por ello, habrá que considerar los movimientos de pérdida y recuperación de poder por parte de regiones, con la consecuencia de dar o restar importancia a la pluralidad inherente a cada país. Por añadidura, habrá que considerar los cambios en la naturaleza de esa pluralidad.

Esos movimientos corresponden a periodos bien marcados. Durante la segunda mitad del siglo XIX, coincidiendo con la consolidación de Estados nacionales, diversas regiones en Latinoamérica incorporaron nuevas líneas de actividad complementarias del comercio; y otras, absorbieron nuevas líneas de actividad, claramente sustentadas en nuevas tecnologías. Hubo importantes inversiones en infraestructura económica, especialmente en transportes, que adaptaron, al menos en parte, algunas regiones a nuevas funciones de exportación.

Eso correspondió a la reorganización del mercado europeo, en que coincidieron la unificación del mercado centro-europeo en el ámbito germánico con la expansión imperialista de Francia, Bélgica y Holanda, además

de la inglesa, iniciada antes. Las alteraciones del equilibrio mundial ocurridas entre 1850 y 1880, *grosso modo*, resultaron de una disputa que se rastrea, desde los efectos del conservantismo posbonapartista al debilitamiento del imperio austro-húngaro; y de la coincidente búsqueda de caminos alternativos para la acumulación de capital mediante el control de espacios no europeos.

Así, las regiones latinoamericanas volvieron a insertarse en el mercado mundial, como contraparte de las nuevas demandas de materias primas de Europa. Eso condujo a los intereses privados europeos a promover emprendimientos, que captaron los intereses de grupos selectos de capitales de los países periféricos en formación. Pero, siguiendo el argumento de los motivos, se observa que en América Latina hubo varios puntos de concentración de intereses formados en la época colonial, que rebasaron las escalas locales de mercado, volviéndose actividades de exportación en el mismo espacio latinoamericano. Es el caso de la producción de ponchos en Tucumán y de telas y hamacas en Minas Gerais y en el noreste de Brasil. Esa producción de bienes de consumo contrastó con la realización de inversiones de gran escala, en torno de la construcción de obras de infraestructura económica. Éstas revelaron proyectos nacionales de poder, que a su vez mostraron la presencia de grupos dominantes, suficientemente informados para conducir programas de inversión de larga maduración.

Una vez más, es necesario separar las inversiones que resultaron de sistemas heredados de la colonia, y las que aparecieron como innovadoras de dichos sistemas coloniales. Así, las inversiones en los sistemas de transportes ligado a la producción azucarera en Brasil pertenecieron al primer grupo; y las de México al segundo. Más aún, esas inversiones en Brasil correspondieron a sistemas de producción en declive, mientras en México formaron parte de una propuesta de la reforma y del porfirismo de modernización mediante la creación de grandes minas y haciendas dirigidas a la industria.

La renovación del poder rural, o la creación de nueva estructura rural basada en grandes fundos, fue característica del último cuarto del siglo XIX en diversos países. En Argentina se establecieron estancias en la pampa húmeda, mediante una ocupación violenta. En Brasil hubo apertura de fronteras agrícolas en varias regiones, destacándose los movimientos de la Amazonia y la marcha del café en São Paulo. En México, la creación de latifundios en Morelos y en el noroeste. En su conjunto, se crearon explotaciones orientadas al comercio internacional, que representaron la consolidación de regiones ligadas al fortalecimiento del poder central, que por ello se distanciaron de las demás.

En ese cuadro se sitúa el papel de las manufacturas y de las primeras industrias a que se llegó, respectivamente, en la escala de participación en los ámbitos regionales de mercado y en el mecanismo triangular de cambio de divisas generadas por la agricultura para sustentar la compra de equipos y de fábricas enteras.

LOS PRODUCTOS Y LAS ESCALAS DE PRODUCCIÓN

La implantación y el manejo de las manufacturas y las industrias dependieron de que se encontraran productos tecnológicamente accesibles, que pudieran producirse en escalas compatibles con los pequeños mercados nacionales. Excepto por el componente de transformación de los productos primarios, los países latinoamericanos no eran capaces de exportar manufacturas a Europa. El tipo de crecimiento del producto social, alcanzado entre 1870 y 1910, dependió de los segmentos capaces de exportar materias primas poco elaboradas; y la producción de los sectores de transformación produjo para pequeñas proporciones de las poblaciones de los países, concentradas en muy pocas ciudades. México parece haber sido la principal excepción de esa regla, por tener un sistema proporcionalmente compuesto de mayor número de ciudades, por sus diversas regiones. Pero fue un país cerrado al exterior, que también tuvo esa concentración diferenciada del consumo, que distinguió, cada vez más, la capital de las demás ciudades.

En los países grandes, el Estado se convirtió en principal comprador, llevado por las demandas militares y de infraestructura para las ciudades principales. La construcción de puertos y ferrocarriles, de edificios públicos, resultó en gran cantidad de compras, que en cada país se resolvió con capital local o de los países ricos. Gran parte de los palacios públicos, en Brasil, en Argentina, Chile, Colombia, se hizo en ese periodo, que marcó la emergencia del Estado central como auténtico poder suprarregional. No es una coincidencia, que en esa época aumentase la presión para obtención de recursos extra, y que se pronunciase una inestabilidad política prolongada en varios países.

Los primeros movimientos de industrialización aparecieron, entonces, mostrando dos aspectos principales: las diferencias entre industria y manufacturas; y el hecho de que los impulsos de industrialización se dividieron entre los respaldados por esa concentración "nacional" en las capitales; y los intentos de capitales regionales para encontrar salidas propias para su formación de capital. En líneas generales, se advierte cierta similitud entre las elecciones de productos de las capitales y de las provincias o regiones, así como diferencias entre las condiciones de financiamiento y las ventajas de infraestructura que estuvieron al alcance de unos y otros.

En el primer grupo están las industrias y manufacturas que se concentraron en Río de Janeiro, Buenos Aires, México, Santiago, Bogotá, Montevideo. En Río, especialmente, se beneficiaron de un sistema de infraestructura, que pronto puso las condiciones para la formación de una metrópoli. Las oficinas de metalmecánica tuvieron el respaldo de las compras públicas. Se desarrollaron al lado de astilleros, fábricas de armas y municiones, sistemas de infraestructura urbana.

En las regiones se encuentra una experiencia distinta, mucho más variada, que debe ser revaluada. Las industrias y manufacturas regionales dependieron

de los mercados de sus propias regiones; y debieron generar sus propios financiamientos. Quizá por eso, fueron más claramente determinadas por la comercialización de la producción, específicamente, por su capacidad para cubrir un territorio suficiente que absorbiera la producción en tiempo y precios suficientes.

Las experiencias son reveladoras. En Bahía, entre 1850 y 1890, hubo un impulso de industrialización alimentado con capitales localmente formados en la producción esclavista del azúcar, que se concretó en producción textil y naviera, que luego incluyó la producción de puros, bebidas y cristales. Otros impulsos en textiles aparecieron en São Luis y Recife, estimulados por ventajas de costos de transportes y por la falta de barcos que permitieran a las regiones centrales llegar con productos industriales a las más lejanas. Hubo una producción manufacturera significativa en el noroeste de Argentina, como un ejemplo de producción volcada hacia consumo local. En Monterrey se formó un conjunto de industrias alrededor de la producción de cerveza, que más tarde logró llegar a la siderúrgica y metalmecánica. Pero esos brotes de industria, que señalan cambios puntuales, se mantuvieron sólo en pocos casos; y el periodo entre guerras fue, claramente, de desindustrialización. Las reivindicaciones de industrialización, voceadas por la CEPAL desde 1948, deben, por ello, interpretarse como de *restauración y reordenamiento del patrón de acumulación en algunos casos, y de formación de nuevo patrón de acumulación en otros.*

AMPLIACIONES Y RESTRICCIONES DE MERCADO

América Latina ha sido, siempre, una región de pequeños mercados internos, restringidos por la fuerte desigualdad de ingreso y gran concentración de las rentas generadas en los segmentos ligados al control de la producción primaria y de las relaciones con el exterior. El rumbo seguido en la definición de los sistemas de transporte, especialmente en lo relativo a sus conexiones internacionales, hizo que cada país tuviera sus flujos de transacciones hacia el exterior del continente; y que las relaciones entre países fuera incierta, aun entre economías claramente complementarias. El clima de prosperidad del periodo de 1870 a 1914, que reflejó la expansión de compras en Europa y Estados Unidos, quedó por ello, limitado a segmentos privilegiados, con pocos efectos significativos en los mercados regionales de los países. São Paulo seguramente fue la principal excepción, por una cantidad de razones ya muy discutidas, en que sobresalen la rápida expansión del mercado urbano, estimulada por la entrada de migrantes del exterior y de otras partes del país, y por la política financiera nacional. Se observa que esa política comenzó la concentración bancaria como un acto de gobierno. Se subraya, también, que efectos semejantes de ingreso de migrantes ocurrieron en Argentina, pero con la consecuencia de fortalecer la posición de la capital frente a las provincias más ricas.

La primera guerra mundial alentó las relaciones con Estados Unidos. Los sectores mineros y las compras de equipo de Europa sufrieron una interrupción. Pasado aquel conflicto, la determinación del ingreso nacional de la mayoría de los países quedó en dependencia más estrecha que antes de las operaciones en las bolsas de mercancías y valores. La quiebra de 1930 llevó a la reducción de las operaciones privadas con los gastos públicos, y los gobiernos centrales incorporaron las funciones de fomento de inversiones privadas, desarrollaron alianzas con los grupos privados que emergieron como conductores de las nuevas inversiones industriales y agrícolas.

Ese fue el principal origen de la identificación de políticas nacionales de fomento y de la separación definitiva, entre las políticas industriales nacionales y los intentos regionales de industrialización. Es revelador que la Corporación de Fomento de Chile y la Nacional Financiera de México, dos países mineros, fueron creadas en aquel momento de crisis; y que luego se transformaron en promotoras industriales. En ambos casos, como más tarde en Brasil y en Argentina, las políticas de fomento tendieron a formar un modelo siderúrgico y metalme-cánico centralizado que generó ventajas, también concentradas, frente a las unidades fabriles implantadas antes de la crisis de 1930. Las ventajas de disponibilidad de materias primas fueron, por ello, esenciales, aunque lo determinante haya sido el control del financiamiento.

La década de 1930 señaló una tendencia de restricción de mercado que se tiene que evaluar, mediante informaciones del desempeño de empresas, con la novedad de tener que elegir indicadores adecuados para reflejar la capacidad de las empresas para reproducir su capital, así como para indicar su política fabril. Los países no contaban con una demanda internacional creciente, y las industrias regionales, generalmente de menor porte, se sustentaron mejor. En todo caso, se trató de producir los mismos productos que antes, sin tener acceso a innovaciones técnicas; y se buscó ubicar la producción al crecimiento vegetativo de la demanda regional.

Hay diferencias esenciales en la calidad y el número de informaciones sobre el funcionamiento de las industrias en la década de 1930 y en la posguerra, que revelan los cambios del sector. Las informaciones de la década de los años 30 son, principalmente, de operaciones aisladas de crédito y de las propias empresas. Para el periodo posterior a la guerra, aparecen los organismos internacionales, con una labor de estandarización y recolección de estadísticas. Los estudios de la CEPAL sobre cada país, del Banco Interamericano de Desarrollo, de la ONUDI, del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, permiten llegar a nuevas inferencias sobre comparaciones entre países, e incluso, identificar los contrastes entre los marcos regionales y los nacionales. Seguramente, el esfuerzo para realizar censos, por parte de los países, y la demanda de sistematización de informaciones, cambiaron el horizonte de análisis. Por ejemplo, en 1952 comenzó la sistematización de estadísticas sobre el noreste de

Brasil, por el Banco del Nordeste de Brasil. La serie de los estudios de la CEPAL titulada *Análisis y proyecciones del desarrollo económico* se hizo en la década de 1950. Los sistemas de cuentas nacionales son de la misma época, desarrollados bajo la influencia de las Naciones Unidas. La labor de la ONU resultó una fuente insustituible de informaciones estadísticas, a partir de los trabajos de consultoría a los países, realizado, principalmente, por el PNUD y el ILPES, en las décadas de 1960 y 1970. Lo mismo, los informes internacionales del Banco Interamericano de Desarrollo y de la OEA, representaron presiones para la generación de datos, que a su vez permitieran desembolsar recursos de préstamos internacionales.

Pero varias de las principales instituciones financieras de fomento de los países latinoamericanos operaban en la década de los 70 con los mismos métodos contables de los años 30, oscureciendo más que aclarando las condiciones de comparabilidad entre inversiones. Específicamente, siguieron contabilizando los resultados financieros brutos como representativos de eficiencia de las industrias, sin someterlos a la crítica de la comparación con los resultados de los competidores de otras partes del mundo. Más aún, muy pocos países, quizás únicamente Brasil, Argentina y Chile disponían de series de producto e ingreso, global y sectorial, con más de diez años seguidos. Como se sabe, las dificultades para construir series detalladas y mantenerlas por largos periodos resultan de fragilidad en las bases de recolección de datos primarios por parte de los sistemas de estadísticas, ocultación de informaciones por parte de productores e intereses políticos, muchas veces contrariados por los análisis de largo plazo, por más neutrales que parecieran a primera vista. Consecuentemente, un importante componente de la cooperación técnica internacional con los países latinoamericanos se volcó a resolver esos problemas recurrentes de falta de información, y más, de falta de control de la calidad de las informaciones disponibles.

Repetidamente, hubo notables dificultades para establecer cifras desglosadas por empresa y por regiones de la producción industrial. Casi la totalidad del análisis industrial se ha hecho sobre datos de establecimientos industriales, sin conocer la realidad de las empresas. Aun así, en la elaboración de los informes internacionales, se encontraron grandes dificultades para estimar la eficiencia de las industrias, y se sabe que gran parte de los datos agregados han sido obtenidos mediante simplificaciones que hacen imposible conocer el desempeño de la mediana y pequeña industria, lo mismo que el verdadero alcance de los grandes grupos económicos.

De ello resulta, por ejemplo, que los estudios históricos de procesos regionales dependen de fuentes indirectas, y que se tiene gran dificultad para separar datos relativos a actividades de empresas y de sucursales. Sin embargo, es justamente la distinción de las transacciones entre empresas y establecimientos lo que permite identificar elementos propios de la formación de capital en cada región.

Todo ello resultó evidente en las décadas de 1960 y 70, cuando estuvo más activo el financiamiento de desarrollo en Latinoamérica cuando, por añadidura, hubo investigaciones de más aliento en los países de mayor porte. La experiencia del FOGAIN (Fondo de Garantía a la Industria Mediana y Pequeña) en México fue de especial relevancia, por haber llevado a cabo estudios regionalizados, a comienzos de la década de 1980, que mostraron el perfil de concentración de operaciones financieras, por tipo y tamaño de industrias y por regiones. En Brasil se llegó a construir escenarios industriales —comenzando por el del Banco Nacional de Desenvolvimiento Económico— pero sin disponer de cifras confiables para comparaciones de actividades semejantes entre regiones.

Con esas limitaciones, los análisis industriales han sido de calidad muy variable, según los países y los periodos estudiados, y siempre muy frágiles para interpretar los aspectos negativos de la industrialización. La brecha entre las especulaciones agregadas sobre el sector y los análisis de plantas, *impidió ver la relación entre el desempeño de empresas y la mortalidad de plantas, región por región*. Eso, lógicamente, hace necesario establecer diferentes marcos de interpretación para las situaciones que se analizan, según se describen movimientos sectoriales o se hacen estudios limitados por tipos de actividad.

Pero, hechas esas salvedades, queda abierta una interrogante principal, acerca del desempeño de las industrias, en lo que resulta en abrir o mantener fábricas, o en cerrarlas.

LA MORTALIDAD DE INDUSTRIAS

La mortalidad de industrias es un aspecto fundamental de la industrialización, postergado por la atención a los resultados de producción agregados y por los análisis de las inversiones en industrias. En algunos casos, ha sido visto como un aspecto negativo, subordinado del crecimiento del sector industrial. En otros, como incidentes propios de la producción capitalista. Pero la incidencia de mortalidad de empresas en general y de clausura de fábricas, ha contrariado la mayor parte de las previsiones sobre la industrialización, y reveló que los grandes números de la expansión de la producción encubren una amplia variedad de fenómenos, que finalmente componen tendencias negativas. Más aún, la mortalidad de industrias permite considerar, como hipótesis principal, la de que *los aumentos de la producción se logran a costo generalmente no conocido y posiblemente superior al que se puede estimar a partir de inversiones específicas*.

Con el riesgo, siempre, de trabajar con informaciones poco confiables e insuficientes, cabe hacer dos observaciones principales sobre ese aspecto. La primera es que hay informaciones dispersas pero representativas, de que ha habido una gran mortalidad de industrias en América Latina, acentuada en ciertos momentos, que no pueden ser tomados como de crisis.

El cierre definitivo de empresas o la desactivación de fábricas, pueden verse como incidentales, como normales en el proceso del capital, o como parte de tendencias inherentes a las condiciones de funcionamiento de las economías de esos países, al menos en esa etapa de su formación. No hay cómo creerla incidental, ya que coincide con desplazamientos del centro de gravedad de las inversiones, y tiene correlación inversa con los contratos públicos. Considerarla típica del progreso del capital sería desconocer que en el movimiento de los grandes capitales casi no hay quiebra. Queda, pues, la cuestión pendiente de trabajar una hipótesis aceptable sobre las indicaciones disponibles. Dicha hipótesis relaciona la constitución de vínculos, en cada país, entre centros y destino del crédito y el control de los mercados internos y la rentabilidad de las inversiones. Tal supuesto sobre el mercado interno es inevitable, cuando se reconoce que la industrialización en América Latina sólo generó exportaciones significativas a partir de la década de 1970.

Así, hay dos observaciones principales sobre la mortalidad de industrias. Una, relativa a datos de industrias que cerraron; y otra, sobre las que jamás cerraron.

En principio, hay dificultades propias de la explicación de ambos aspectos, ya que nunca hay datos sistematizados sobre la desactivación de industrias. Pero hay informaciones sobre diversas experiencias en América Latina que pueden ser tomadas como representativas.

El cierre de industrias. Se observa, primero, que gran parte de las que se formaron, sucesivamente, entre fines de siglo y la primera guerra mundial, y entre 1930 y 1945, fue desactivada. También se sabe, por diversos estudios gubernamentales en algunos países, que ha habido gran mortalidad de industrias en los diversos sectores. Más aún, que hay muchos casos de industrias que cerraron y fueron compradas por otras empresas que comenzaron a producir los mismos productos de modo rentable.

Aparentemente, hay diferentes explicaciones para hechos que tuvieron resultados análogos. La desactivación de industrias puede estar ligada a diversos causales, pero siempre en conexión con restricciones financieras o con desajustes entre los momentos de necesidad de dinero y los momentos de disponibilidad de recursos para recompra de industrias fallidas o depauperadas.

Sobre estos elementos, entonces, se plantea una cuestión mayor, relativa al significado acumulativo de la industrialización, y a sus efectos negativos subordinados. ¿Cuánto del esfuerzo de formación de capital industrial se transfirió de vuelta a otros sectores, mediante el mecanismo de falencias, y cuánto simplemente salió de la producción y quedó como patrimonio individual y como pérdidas en relación con la capitalización de los bancos? ¿No sería eso un movimiento de esterilización de capital, análogo al que afectó 300 años antes al capital mercantil en Europa y en América? En Brasil hay diversas informaciones sobre casos en que empresas formadas a fines del siglo pasado se beneficiaron

de créditos públicos, y al crecer en las ciudades, convirtieron su capital en activos inmobiliarios, pasando a actuar como empresas de construcción civil vinculadas a la banca. Pero no hay, aún, investigaciones sistemáticas y amplias, que permitan establecer comparaciones entre ciudades, o evaluar el significado de ese fenómeno en la desindustrialización que coincidió con la crisis de 1930.

Los ejemplos son reveladores, incluso para explicar el desempeño económico de estados y de regiones. Todas las fábricas implantadas en el estado de Maranhão en Brasil antes de la primera guerra mundial habían cerrado hacia 1955, cuando el entonces nuevo Banco del Nordeste de Brasil iniciaba sus operaciones de fomento a la industria para el desarrollo. Las fábricas de “leche” de coco en Sergipe —seis— cerraron todas. Todo el parque textil de fin de siglo en Bahía, en 1980 se había reducido a dos plantas. Como resultado, los programas de “desarrollo industrial” del Banco del Nordeste y luego de la SUDENE, en las décadas de 1950 y 1960 giraron, principalmente, en torno a la recuperación de parque industrial, mayormente del textil y de algunas otras en la producción de bienes de consumo y en metalmecánica.

Algo parecido se vio en Argentina, en Uruguay, en Colombia, en Chile, con las operaciones del Banco Interamericano de Desarrollo en la década de 1960. Gran parte de los recursos canalizados para fomento industrial, fueron priorizados por los gobiernos para aplicación en industrias que tenían un rezago tecnológico insuperable, pero seguían recibiendo financiamiento preferencial.

Las agencias nacionales especializadas en el fomento industrial, jamás llegaron a criterios claros para decidir entre lo que sería un respaldo necesario para emprender una industrialización más amplia y mejor equipada para auto-sustentarse, y lo que habría sido un respaldo a la sustentación de un patrón de acumulación esbozado antes de la concentración actual del capital financiero.

Eso se puede inferir de las experiencias con el fomento de industrias, que pasó a hacerse con un contenido de financiamiento externo calculado por los gobiernos, y que por ello constituyó una ventaja cualitativa, en términos de control del uso de componente importado.

Así, quedó como una cuestión “nueva”, la de revisar qué tan renovadoras y autónomas fueron las políticas de desarrollo industrial formuladas desde la década de 1960, y qué tanto fueron políticas de defensa de modos de formación de capital cuya participación en el mercado ya estaba completamente desfasada. Más aún, cabe preguntar cuáles son los significados de la mortalidad de industrias a lo largo de las transformaciones industriales ocurridas entre 1930 y 1980, entre el momento en que se crearon fábricas con capitales locales, y que tuvieron horizontes estables de mercados locales, y los periodos posteriores, en que las previsiones de mercado debieron ajustarse a la inducción de compras y al control de consumo por parte de los grandes grupos económicos.

Las industrias que se mantuvieron. La industrialización ha sido un proceso selectivo, en que ciertas empresas consiguieron mantenerse en el mercado,

porque se adaptaron a las restricciones locales de magnitud y composición de la demanda, o porque obtuvieron el respaldo de créditos o de compras sustentados directa o indirectamente por el gobierno.

El poder de compra de las clases medias ha sido siempre una restricción en los países latinoamericanos. El crecimiento de los grupos medios de ingreso quedó limitado a las principales ciudades, y sólo fue expresivo después de la década de 1950. Antes de eso, únicamente Buenos Aires, México y Río de Janeiro tenían algún significado económico como mercados de expresión nacional. Las ventas de electrodomésticos y automóviles, como el consumo familiar de energía, han sido indicadores generalmente utilizados para reflejar ese tipo de demanda, seguidos del movimiento del mercado inmobiliario. Pero son elementos influidos por los gastos públicos, revelando lo antes indicado, respecto a la importancia del componente público en la demanda interna de los países latinoamericanos.

Las industrias que se mantuvieron operando son, en su mayor parte, las que incorporaron las sucesivas ventajas de relación con el sector público, ya fuese por financiamiento, compras o ventajas de protección de mercado. El control de nichos regionales de mercado se ha revelado claramente insuficiente para sustentar una renovación de equipo adecuada para operar a escala nacional, o para exportar.

EL CONTROL FINANCIERO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

El testimonio de muchos dirigentes de empresa —capitalistas y tecnócratas privados— en investigaciones en México y en Brasil apuntó, repetidas veces, a lo largo de la década de 1980, hacia el hecho de que gran parte de las decisiones de empresa que llevaron a resultados superiores al promedio, y suficientes para viabilizar ampliaciones de líneas de producción, se hizo en torno a la comercialización de los productos, y sobre la base de un control significativo del financiamiento. Sin poder transformar en prueba de investigación, por el carácter reservado de dichas informaciones, quedó, sin embargo, registrado que se confirmaba en la práctica de estos países, algo que afirmara Myrdal en su “Asian drama” (1968), respecto a la expansión de capitales hacia países menos industrializados: la retomada del mercantilismo, como principio conductor de las empresas, y su conexión con la integración financiera del mercado.

Desde comienzos de la década de 1970, se ha registrado un pertinaz aumento de la magnitud de los negocios concentrados en pequeños números de empresas en cada país, con la novedad de que los grandes capitales —individuales o en grandes grupos— intervienen, simultáneamente, en diversas líneas de producción, desde las más densamente capitalizadas y automatizadas a las más tradicionales. Ese estilo de inversiones incluye una

significativa participación de capitales formados en actividades del terciario y un denominado “regreso” de capitales al campo. Pero en esencia, son movimientos realizados mediante pautas de financiación abiertas por el sistema bancario, o alternativamente, por una expansión de empresas industriales en el sector primario y en el terciario.

En Brasil principalmente, esos movimientos están asociados a la apertura y unificación del mercado de tierras, en aquellas áreas en donde se expandió la producción organizada para el mercado internacional. Lo mismo venía ocurriendo en México, en Perú, de modo menos ostensible. En Chile, ese movimiento fue esencial al reordenamiento del modelo económico liderado por el liberalismo, cuando buscó fortalecer el aspecto de país agroindustrial exportador, contraponiéndose a las tendencias anteriores de reforma agraria.

La mayor dificultad enfrentada por los países empeñados en transformar su sistema de producción, ha sido obtener dinero barato, para financiar ese periodo de implantación, que de hecho describe un costo inicial, de entrar a participar en el juego de compras y ventas internacionales. Junto con la ideología de la industrialización, se creó la idea de que el peso de los costos iniciales se concentró en los países periféricos, porque eran productores “nuevos”. De hecho, quedó una imprecisión, resultante de que muchas de las industrias que prosperaron con más intensidad en los países más ricos también fueron las que más se desarrollaron en los países desigualmente industrializados.

OBSERVACIONES FINALES

Los movimientos de las economías latinoamericanas en corto plazo, desde inicios de la década de 1980 —quizás desde el segundo choque de los precios del petróleo, en 1978— pueden verse como coyunturales o como parte de reajustes de la economía mundial, en que los modos de participación en el comercio aparecen regulados por las adaptaciones de las economías más ricas a los nuevos modos de producir. Resulta muy claro que los países latinoamericanos no participan de las relaciones de comercio en la medida que lo desean, excepto por ventas de productos que no alteran el control del comercio internacional, manejando márgenes de demanda aceptados por los países ricos. Las únicas grandes excepciones de esa regla han sido las exportaciones de productos agrícolas.

Con las dificultades causadas por ese ajuste se redujeron dichos márgenes. El estrechamiento de la relación con el exterior se refleja, indirectamente, en la rentabilidad de las industrias, y en la incidencia de desactivación de plantas. El cierre de industrias se configura como un rasgo tan característico del proceso como la implantación de nuevas fábricas, que no puede ser considerado como un incidente aislado, ni puede ser delimitado a una única

experiencia. Por lo contrario, entenderlo será necesario para renovar el análisis histórico de la industrialización. Aparte de la indudable relación entre ese fenómeno y las condiciones de financiamiento de plantas, quedan pendientes diversas cuestiones, altamente relevantes para la política industrial. Aparentemente, los movimientos de industrialización y desindustrialización de regiones están ligados a los movimientos de centralización de decisiones —políticas, administrativas y tecnológicas— que trascienden cada región particular.