

Capítulo XI **El proceso** **De industrialización**

Una teoría de la historia de América latina debe servir para explicar también por qué nuestros países recién accedieron a la fase industrial bien entrado el siglo XX; qué razones hubo para que no pudieran transitar esa vía en el siglo XIX, cuando otras naciones tan retrasadas como las nuestras fueron capaces de comenzar la industrialización en aquella temprana época.

Esa teoría de la historia debe procurar asimismo, dar cuenta de los motivos de fondo que posibilitaron en inicio de la industrialización en la primera mitad del presente siglo, explicando por qué las metrópolis capitalistas, hasta entonces enemigas de la industrialización en los países semicoloniales dependientes, permitieron nuestro particular desarrollo manufacturero. Y finalmente, en qué estadio se encuentra este proceso de industrialización dependiente

Así podría explicarse parte del trasfondo de nuestra historia republicana, rebasando el marco de la mera anécdota o sucesión de presidentes contados por una historiografía incapaz de interpretar qué fuerzas e intereses sociales estuvieron precisamente detrás de esos gobiernos.

Influidos ideológicamente por el modelo europeo de desarrollo industrial, los historiadores, economistas y sociólogos latinoamericanos –en su mayoría– han menospreciado la importancia de la artesanía indoamericana procolombina, los obrajes textiles de la época colonial y los intentos de industrialización del siglo XIX, poniendo sólo de relieve el proceso de sustitución de importaciones del presente siglo.

Corresponde entonces revalorizar la significación histórica de estos embriones manufactureros, ya que hasta fines del siglo XIX América latina tuvo posibilidades de desarrollar una industria propia, como lo había hecho la India hasta la colonización inglesa y como lo pudo hacer el Japón de los Meiji en la segunda mitad del siglo XIX.

ANTECEDENTES

Si bien es cierto que la artesanía de las culturas americanas no puede considerarse una industria, expresaba un avance tecnológico de tal envergadura que sus trabajos en metales se encontraban en un estado igual o superior a la de la Europa del siglo XV según Alberto Durero y E.Nordenskjöld. Los aborígenes de México, Colombia y el altiplano peruano-boliviano conocían casi todas las alteraciones de los metales,¹ la soladura, el enchapado por martilleo, el repujado, etc., llegando a tener hornos propios de fundición, que llamaban “guairas”²

Los españoles lograron en breve lapso poner en explotación las minas porque contaron con la experiencia indígena en el trabajo minero-metalúrgico. La explotación de la plata, especialmente del fabuloso cerro de Potosí, aumentó con la introducción de la amalgama, descubierta en 1555 por Bartolomé de Medina en México. Este aporte hispanoamericano no ha sido debidamente evaluado porque, en rigor, “se anticiparon casi dos siglos y medio a los grandes metalurgistas de la Europa central al crear y practicar industrialmente los beneficios de amalgamación de las minas de plata”.³

La manufactura artesanal criolla se desarrolló en el siglo XVIII teniendo como antecedente la notable cerámica indoamericana y los trabajos en tejido, hilado y cestería de los aborígenes. El aislamiento de las colonias en el siglo XVII obligó a las autoridades a promover la creación de obrajes textiles en Quito, Perú, Chile y México. Este incipiente desarrollo de la industria artesanal fue afectado por el contrabando y las reformas borbónicas, que permitieron la entrada de manufacturas que hacían competencia a los obrajes criollos.

Este hundimiento de las industrias artesanales del interior de las industrias artesanales del interior se agudizó durante la independencia, porque la clase dominante criolla, interesada solamente en la economía primaria exportadora, no sólo descuidó la industria sino que otorgó

facilidades al ingreso de manufacturas europeas que aceleraron la quiebra de las industrias artesanales nativas como las de calzado, alfombras, tejidos, alfarería, etcétera.

A pesar de la oposición de los ideólogos de la economía primaria exportadora, durante el siglo XIX se llevaron a cabo algunos intentos de protoindustrialización, especialmente en Paraguay, México, Chile, Brasil y la Argentina.

En Paraguay, bajo el gobierno de los López, se desarrolló la industria maderera, textil y, sobre todo, una incipiente industria pesada al crearse la fundición de Ibicuy. Paraguay avanza – dice León Pomer-, “construye ferrocarriles, telégrafos, fábricas de pólvora, de papel, loza, azufre y tintas”.⁴ Este avance industrial fue cortado a raíz por la guerra de la Triple Alianza.

En México, Lucas Alamán y Estevan de Antuño crearon el banco de Avío, con un millón de pesos, para fundar centros siderúrgicos nacionales; proyecto retomado en 1842 por la Dirección General de Industrias. Según Gilberto Argüello “hacia 1846 el capital invertido en textiles era de unos doce millones de pesos (...) en 1847 se fundaron 4 fábricas modernas e hilados en Puebla con ocho mil husos (...) hacia 1850 los telares mecánicos podían producir 1.231.500 piezas y los manuales 1.350.000”.⁵ Aunque se abandona la política proteccionista, la industria nacional vuelve a crecer entre 1860 y 1870.

En Chile, surgieron fundiciones, como la Balfour Lyon (1846), Klein (1851), Lever, Murphy y cía. (1860), San Miguel (1870) y Libertad (1877). Las fábricas textiles de Bellavista Tomé y El Salto se crearon en 1865 y 1870 respectivamente, al igual que las de cerveza, fideos, talabarterías, etcétera. En rigor, no hubo un proceso de sustitución de importaciones sino que dichas industrias se levantaron en función de las necesidades de herramientas y repuestos que tenían los mineros y hacendados para su economía primaria exportadora, a pesar de los esfuerzos que hizo el presidente Balmaceda por promover la industria. En Brasil, a partir de la década de 1180, se crearon fábricas textiles en Bahía, San Pablo y río de Janeiro. En la Argentina, en 1895 existían 23.000 establecimientos con 170.000 trabajadores.

EL PROCESO DE SUSTITUCION LIMITADA DE IMPORTACIONES EN ELSIGLO XX

Si bien es cierto que el proceso de industrialización por sustitución de algunas importaciones se generalizó después de la década de 1930, en los países que hemos mencionado hubo un cierto desarrollo industrial previo que no debe menospreciarse para poder entender el ulterior despegue manufacturero.

La crisis mundial de 1929 fue un momento clave en el proceso de industrialización por sustitución limitada de importaciones, porque provocó en Latinoamérica una brusca disminución de los ingresos de divisas, con las cuales se importaban los artículos manufacturados. Los Estados resolvieron entonces fomentar la industria de sustitución de importaciones otorgando franquicias arancelarias. Las burguesías agraria y comercial comenzaron a desplazar capitales hacia el área industrial.

El despegue industrial se hizo a base de abundante y barata mano de obra, es decir de capital variable. Así se generaron numerosas industrias sin necesidad de invertir capital constante en cantidades significativas. Este tipo de industria liviana o ligera, especialmente textil, metalúrgica, calzado, alimentación, etc., no provocó contradicciones con el imperialismo ya que tenía que comprar obligadamente maquinaria a los monopolios extranjeros, además de insumos, royalties y asistencia tecnológica. Precisamente uno de rasgos que caracteriza nuestra condición de países dependientes es el de la importación de maquinaria. Al imperialismo le convenía el desarrollo de nuestra industria ligera porque constituía un nuevo mercado para la colocación de los productos de su industria pesada. No olvidar que lo básico para el monopolio contemporáneo no es la exportación de artículos de consumo, sino la venta de bienes de capital. En rigor, nunca hubo una real sustitución de importaciones, puesto que la industria latinoamericana surgió desde sus inicios con evidentes signos de dependencia respecto de la importación de máquinas-herramientas.

Esta fase de industrialización temprana, fundamentada en gran parte en capitales nativos respaldados por el Estado, tocó fondo a mediados de la década de 1950, cuando se produjo un desplazamiento de las inversiones imperialistas del área de las materias primas a la industria latinoamericana.

La alternativa escogida para superar la crisis de acumulación de capital es la industria liviana fue promover el desarrollo de las industrias dinámicas e intermedias; entendemos por industrias dinámicas aquellas que producen bienes de capital (automotriz, metalmecánica, etc.) y bienes de consumo durable (línea blanca, televisores, aparatos electrónicos), y por industrias intermedias, las que alteraba la composición orgánica del capital de las manufacturas montadas en la primera mitad del siglo, la burguesía latinoamericana aceleró la asociación con el capital monopolístico internacional en el área de la industria.

Esta decisión estaba estrechamente vinculada con la nueva política de inversiones del imperialismo yanqui en América latina, que había comenzado a desplazar sus capitales a la industria, sin abandonar sus tradicionales inversiones en el sector de las materias primas, como se demuestra en el siguiente cuadro.

**INVERSIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS
EN AMERICA LATINA**

(millones de u\$s)

| | 1951-52 | 1965 |
|---------------------|---------|-------|
| Petróleo | 1.912 | 3.034 |
| Manufactura | 1.774 | 2.741 |
| Comercio y varios | 1.393 | 1.600 |
| Minería y fundición | 686 | 1.114 |

En 1967, estas inversiones en la industria manufacturera alcanzaban ya al 32,3 por ciento del total del capital estadounidense en América latina y el Caribe, según el estudio de la OEA: *El financiamiento externo para el desarrollo de América latina*, Washington, 1969, p. 3. En síntesis, las inversiones norteamericanas en nuestra América sumaban 22.211 millones de dólares en 1975, de acuerdo con la CEPAL: *Estudio económico de América latina*, Nueva York, 1975.

En México el capital norteamericano controlaba en 1972 el 45 por ciento de los activos industriales en general y el 87 por ciento en ciertas ramas de bienes de capital e industrias de consumo durable. En Brasil, en dicho año, los Estados Unidos controlaban más del 50 por ciento de la industria en general y el 74 por ciento de las industrias de punta, especialmente petroquímica y automotriz, este fenómeno fue analizado por Aníbal Quijano en una investigación sobre el Perú. “mientras que en el período anterior, el imperialismo radicaba fundamentalmente en la propiedad y el control de la producción extractiva minero-agropecuaria, en ‘enclaves’ que sólo geográficamente pueden ser considerados parte de la economía nacional, en la actualidad tiende a desplazar el énfasis de su penetración y de su control en los sectores manufactureros urbanos y en el comercio, sin que ello signifique el abandono de sus sectores tradicionales de control.”⁶

Las inversiones norteamericanas en la industria chilena, que alcanzaban solamente a 6 millones de dólares en 1940, aumentaron notoriamente a partir de 1960. Algunos autores han estimado esta inversión en cerca de 100 millones de dólares. Es difícil cuantificar el total porque se formaron empresas “nacionales” que eran subsidiarias o estaban controladas por firmas extranjeras que penetraban sigilosamente a través de estas sociedades “nacionales” para aprovechar las franquicias y exenciones a la industria del país.

Como resultado de la tendencia del imperialismo a invertir capitales en las áreas fundamentales de la industria, se produjo un gradual desplazamiento de la manufactura de bienes de consumo no durable por las industrias dinámicas o intermedias, que crecieron a un ritmo dos o tres veces mayor que las tradicionales. Este fenómeno se reflejó en el número de

obreros y empleados ocupados en las diferentes ramas de la producción industrial. Mientras el proletariado de las industrias dinámicas se duplicó e inclusive se triplicó en ciertos países, la clase obrera de la industria ligera o liviana se estancó. El ritmo de aumento del número de obreros en la industria metalmecánica y, el general, en la industria dinámica aumentó durante las décadas de 1950 y 60, pero comenzó a estacionarse en la década del 70 a medida que aumentaba la composición orgánica del capital a favor del capital constante, que era la base para la expansión monopólica de este tipo de industria. El ritmo de crecimiento industrial entre 1960 y 1970 fue del 6,9 por ciento como promedio anual, según estadísticas de la CEPAL, 1972; en particular, se desarrolló impetuosamente la industria metalmecánica –duplicándose entre 1950 y 1978-, mientras “la producción de acero aumentó 15 veces durante el mismo período”.⁷ La producción de bienes intermedios aumentó en el lapso del 22 al 39 por ciento y la de bienes de capital y productos de consumo durable de 8 a 21 por ciento en los países más industrializados de América latina y al 17 por ciento en el resto.⁸

La inversión de capital monopólico extranjero en la industria dio un nuevo carácter al proceso de la dependencia. Ya no se trataba solamente de que el imperialismo se apropiara de las materias primas básicas, sino también de que pasaba a ser dueño de las ramas fundamentales de nuestra industria. La burguesía industrial latinoamericana, dependiente desde sus inicios de la importación de maquinaria extranjera, se asoció al capital monopólico internacional, que no solamente se conformaba con la venta de maquinaria sino que además pasó a controlar directamente la industria a través de una inversión masiva de capitales. El imperialismo aprovechó las obras de infraestructura generadas por los Estados nacionales, a costa del sacrificio de nuestros pueblos, y las exenciones arancelarias otorgadas a la industria criolla para implementar sin mayores gastos la internacionalización de su capital en los mercados internos latinoamericanos.

Los países de industrialización tardía –como Venezuela, Perú, Bolivia, Paraguay, Ecuador, Centroamérica y el Caribe, con excepción de Cuba- iniciaron su proceso de sustitución de algunas importaciones en el momento en que el capital monopólico internacional comenzaba a desplazar capitales a la industria. Por consiguiente la burguesía nativa nació asociada al capital industrial foráneo. Si en los casos de industrialización temprana, donde había surgido una burguesía industrial con capitales criollos, se podía dudar de su carácter nacional, en los países de industrialización tardía no quedó ninguna duda acerca del carácter proimperialista de esta burguesía nativa. Por lo demás, la burguesía de los países de industrialización temprana ya se había asociado durante la década del 60 con el capital transnacional. A esa real expresión quedaba reducido el papel “progresista” que el reformismo le había asignado a la burguesía industrial latinoamericana.

El fenómeno de urbanización se agudizó con el notable crecimiento de la población latinoamericana y caribeña, que se triplicó entre 1950 y 1985. Oleadas de campesinos se trasladaron a las ciudades ante las nuevas perspectivas de trabajo en la industria, el comercio y otras actividades urbanas. Las grandes ciudades de América latina aumentaron entre quince y veinte veces en las últimas cuatro décadas, corriente migratoria que no ha disminuido a pesar de que el nuevo tipo de industria absorbe menos cantidad de mano de obra, debido a la alta tecnología que emplea como resultado de la gran inversión de capital constante proveniente de las empresas multinacionales. Por eso, una vez más insistimos, no debe confundirse urbanización con industrialización. Aunque ésta jugó en su momento un papel relevante en el crecimiento de las ciudades.

La actividad industrial pasa a convertirse en una de las bases principales de la acumulación de capital, constituye una nueva forma de realización de la plusvalía en América latina, distinta a la del anterior período agro-minero exportador. Como esta actividad industrial es implementada tanto por la burguesía criolla como por el capital monopólico internacional, América latina y el Caribe pasan a cumplir no sólo el papel de proveedores de materias primas sino también de mercado para la expansión de bienes de capital de las empresas multinacionales en las áreas más importantes de la industria latinoamericana.

EL NUEVO MODELO DE EXPORTACION IMPORTACION Y LAS INDUSTRIAS DE EXPORTACION NO TRADICIONAL

Esta fase, que comienza aproximadamente a mediados de la década del sesenta y se prolonga hasta la actualidad, se caracteriza por la abrupta implantación del modelo de exportación-importación impuesto por la nueva división internacional del trabajo y por el crecimiento cuanti-cualitativo de la deuda externa, problemas centrales que no fueron previstos por los ideólogos del desarrollismo, cuya teoría de hecho ha entrado en acelerada crisis.

El nuevo reajuste económico dictado por las “necesidades” de la “lógica” del capital transnacional determinó, por un lado, que la mayoría de los países latinoamericanos debía estimular el desarrollo de las industrias de exportación no tradicionales y, por otro, que debían importar masivamente artículos manufacturados, aunque ello significara la quiebra de la industria liviana que desde hacía décadas trabajaba para el mercado interno.

Entonces comenzó a hablarse del agotamiento del proceso de sustitución de importaciones. En rigor, no hubo agotamiento de un tipo de desarrollo industrial que nunca alcanzó a desplegarse con plenitud; en primer lugar porque nació dependiente de la máquina-herramienta importada y en segundo lugar porque fue cortado drásticamente por el nuevo modelo transnacional de exportación-importación.

La CEPAL –que no previó este proceso ya que afincaba su modelo de desarrollo en la sustitución de importaciones- tuvo que reconocer que en 1978 se incrementa en América latina “el valor de las importaciones de 14.442 millones de dólares para los combustibles y de 25.304 millones de dólares para las importaciones de manufactura con respecto al valor que hubieran tenido a precios de 1970”.⁹

Para ilustrar la trascendencia del monto de las importaciones mencionaremos por el momento sólo los casos de la Argentina y Chile. En el primero, la importación de artículos manufacturados bajo la dictadura de Videla creció un 46,5 por ciento en 1979 y 41,5 por ciento en 1980. “De importar insumos –dice Antonio Elio Brailovsky- necesarios por la falta de una adecuada industria de base, el país pasó a importar bienes de consumo prescindibles: grabadores de Taiwán, juguetes de Hong-Kong, quesos de Holanda, galletitas de Alemania Federal, jamones de Suecia, arvejas de Canadá, tomates de España. Se pretendió que la industria argentina tenía que ser tan eficientes como para poder competir en condiciones ventajosas con todos los productos que se fabricaran en el mundo, los que además, ingresaban a la Argentina con un doble subsidio: el de su propio gobierno –otorgado en todo el mundo a las exportaciones- y el que le proporcionaba nuestro país al mantener artificialmente sobrevaluado el peso”.¹⁰

En Chile –país utilizado como conejillo de Indias tanto para el experimento monetarista con los “Chicago boys” como del modelo exportación-importación-, las compras de artículos industriales foráneos aumentaron de 2.758 millones de dólares en 1974 a 5.680 millones en 1980,¹¹ tendencia que se ha mantenido en los últimos años de dictadura militar pinochetista. Este ingreso masivo de manufacturas extranjeras aceleró la crisis de la industria llamada “nacional”. De ahí las protestas de los industriales que trabajaban con el mercado interno, quienes desde 1976 –por boca de Orlando Sáez, presidente entonces de la Sociedad de Fomento Fabril- hicieron público su malestar por la entrada indiscriminada de manufacturas que hacían competencia a las elaboradas en el país. Impotentes para oponerse a la nueva relocalización industrial y al redespliegue de las transnacionales, los empresarios chilenos de la industria liviana optaron por convertirse, en buena medida, en importadores de artículos manufacturados, como los antiguos textiles Yarur Sumar, y/o desplazar capitales a la industria de exportación no tradicional.¹²

La CEPAL admitió en 1981 que un porcentaje de las importaciones –en toda América latina y el Caribe- “sobrepasa las necesidades efectivas y favorece los intereses generales y la rentabilidad de la empresa matriz”.¹³

Este modelo, generalizado a mediados de la década del 70, de acuerdo a la nueva división mundial del trabajo –probado con “éxito” en Corea del Sur, Tailandia, Filipinas, etc.- provocó

en casi todos los países de América latina y el caribe la quiebra de gran parte de la industria ligada al mercado interno.

Paralelamente emergieron las industrias de exportación no tradicionales, redoblándose de este modo la injerencia del capital monopólico extranjero.

Con el fin de ilustrar el impetuoso avance de las industria de exportación no tradicionales, nos permitimos señalar los siguientes casos. En Brasil, el porcentaje de las industrias de exportación no tradicionales subió de un 15,2 por ciento en 1970 a 29,9 por ciento en 1975 en el total de las exportaciones,¹⁴ porcentaje que ha aumentado notoriamente en la última década. En Chile, las exportaciones no tradicionales –metalmecánica, petroquímica. Óxido de molibdeno, cobre semielaborado, conservas, madera, celulosa, etc.- se ha expresado en el crecimiento del índice de producción industrial, sobre todo a partir de 1979, con un 124 por ciento, tomando como base 100 el año 1973.¹⁵ En la Argentina las industrias de exportación no tradicionales – aceites, curtiembre, petroquímica, pieles, alimentos procesados, automotriz y metalmecánica- aumentaron de 500 millones de dólares en 1982 a más de 2.000 millones en 1986.

En otros países, como Venezuela, México y Brasil, se ha acelerado la asociación del capital monopólico con el estatal a fin de desarrollar las industrias de exportación no tradicionales. Estos proyectos marcan la tendencia central del desarrollo industrial latinoamericano en los años que restan del siglo XX, estrechando así la relación entre la corporación transnacional, las burguesías criollas y el Estado llamado nacional.

Sin embargo el incremento de las industrias de exportación no tradicionales en América latina y el Caribe choca con las barreras proteccionistas establecidas por los Estados Unidos y Europa occidental precisamente una de las principales peticiones de los presidentes latinoamericanos es que se abran esos mercados, señalando que no será posible pagar los servicios de la deuda externa si no se obtienen más divisas a través del crecimiento de las industrias de exportación no tradicionales, hecho que no podrá efectivizarse si se mantienen las trabas aduaneras impuestas por el neoproteccionismo de los países altamente industrializados.

NOTAS

¹ PAUL RIVET y H. ARDANSAUX: *La metallurgie en Amérique précolombienne*, Univ. De Paris, Inst. D' Ethnologie, 1946, p. 108.

² MODESTO BARGALLO: *La minería y la metalurgia en l América española durante la época colonial*, FCE, México, 1955, p. 41.

³ *Ibid.*, p. 351.

⁴ LEON POMER: *La guerra del Paraguay*, Centro Editor de América latina, Buenos Aires, 1987, p. 45.

⁵ GILBERTO ARGÜELLO: "El primer medio de siglo de vida independiente", en *México, un pueblo sin historia*, Univ. Autónoma de Puebla y Nueva Imagen, México, 1983, pp. 117 y 118.

⁶ ANIBAL QUIJANO: *Naturaleza, situación y tendencias de la sociedad peruana contemporánea*, mimeo, 1967,

⁷ CEPAL: Informe de 1979 del secretario ejecutivo Enrique Iglesias, publicado por revista *Hoy*, Santiago de Chile, 8 de enero de 1980, p.38.

⁸ *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, 1973.

⁹ *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, noviembre 1981.

¹⁰ ANTONIO ELIO BRAILOVSKY: *Historia de la crisis argentina*, Ed. De Belgrano, Buenos Aires, 1982, p. 197.

¹¹ "Eco-survey", *Carta Semanal*, n° 976, del 27/10/1980

¹² LUIS VITALE. *Los movimientos sociales ponen en jaque a la Junta Militar de Chile*, Ed. Recabarren, Buenos Aires, 1985, p.20.

¹³ CEPAL: *Las relaciones económicas externas de América latina en los años 80*, Santiago de Chile, 1981, p. 36.

¹⁴ Informe CEPAL, Nueva York, 1975.

¹⁵ Informe de la Sociedad de Fomento Fabril, Santiago, 1980.