

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ECONOMIA

---

ALGUNAS NOTAS EN TORNO A LOS  
PROBLEMAS TECNOLOGICOS  
DEL DESARROLLO ECONOMICO

T E S I S

que presenta

JUAN CASTAINGTS TEILLERY

para optar al grado de

LICENCIADO EN ECONOMIA

M E X I C O

1 9 6 7

A la memoria de

Pedro Castaingts Teillery

## INTRODUCCION

Decía Triffin que preparar una introducción no es mas que señalar "lo que un autor perplejo siente una vez que ha terminado su obra y se prepara tímidamente a enviar a su amada criatura a un mundo frío y hostil", aunque por fortuna o desgracia en el caso de una tesis profesional este "mundo frío y hostil" únicamente conste de los señores miembros del jurado y de algunos buenos amigos. Vaya pues, de inicio, mi más sincero agradecimiento a las personas que tengan a bien leer estas aburridas líneas a quienes lo único que puedo ofrecer a cambio, es el haber procurado ser lo más breve posible.

Si el hombre es producto de la época en que vive, y naturalmente mi caso no es una excepción, el tema de esta investigación no podía menos que girar en torno a los problemas del desarrollo económico; sin embargo, del mar de dudas y confusiones con que se suele terminar los estudios profesionales, bullía alrededor de mi cabeza la creencia de que la tecnología debía tener alguna importancia para el estudio del tema. El título de la tesis se encontraba definido: Desarrollo y Tecnología.

Lo que venía después era simple: primero, encontrar alguna causa que justificara el esfuerzo a realizar; segundo, efectuar la investigación. Veamos pues como he tratado de resolver uno y otro problema.

No dejaba de extrañarme el hecho por el cual desde las épocas en que los economistas afirman que sus estudios son una ciencia, ésta tratara únicamente los procesos que se dan en los países hoy industrializados; y que, de repente, por un misterioso designio de no se qué divinidad, economistas y ciencia económica acordáronse de que también existían pueblos pobres y explotados, a quienes en la multitud de estudios que proliferaron, benignamente les dieron el calificativo de "subdesarrollados".

Mas después de algunas lecturas adquirí un poco de claridad: el surgimiento de estos estudios estuvieron precedidos de hechos históricos de importancia: el fin del reparto de los países pobres, que realizaron entre sí las potencias imperialistas; la agudización de las contradicciones entre las metrópolis y sus resultados catastróficos (dos guerras mundiales); así como el triunfo de la revolución socialista rusa que determinó la aparición de un enemigo común ante el cual las metrópolis deberían formar un frente unido.

Estos acontecimientos, indican la presencia de una crisis general del sistema capitalista. Claro está, que si el sistema se hallaba en crisis, y frente a él había nacido un socialismo que encontraba buena simiente en los países atrasados, éstos cobraban una trascendencia política tal, como para que los investigadores se dedicaran a estudiarlos. Más

aún, la propia situación económica de las metrópolis justificaba el esfuerzo. El estudio del subdesarrollo se presenta así como una consecuencia y como una actitud política ante los problemas que aquejan al mundo en que vivimos.

Si el subdesarrollo era un problema ante el cual se debía tener una posición clara, restaba solamente determinar la forma de realizar su estudio. Para esto se me presentaban dos caminos: el uno, analizar el proceso histórico del mismo; el otro, el estudio de uno de los principales problemas a que deberían hacer frente en la actualidad los países atrasados.

El primero tenía el atractivo de observar al subdesarrollo como lo que es: un fenómeno histórico; empero, se debía tener presente la perspectiva bastante real de ir a la tumba antes de haber terminado tan siquiera el estudio de la época colonial. ¡Había que desecharlo!

El segundo, no negaba el método histórico, ya que había que recurrir a éste toda vez que el análisis lo demandaba; además tenía la ventaja de que, para posibles trabajos posteriores sobre historia, me permitiría estudiarla destacando sus aspectos más importantes, dejando a un lado todo afán de erudición pedante.

En este sentido, el estudio del subdesarrollo como un todo era una empresa bastante ambiciosa, por contrapartida, la tecnología se presentaba no solamente como uno de los factores determinantes del proceso de formación de capital sino que también parecía ser uno de los principales instrumentos de dominio en que se finca la relación de dependencia metrópoli-satélite.

Ahora bien, una vez eliminada la perspectiva de realizar un estudio completo del subdesarrollo, hubo necesidad de eludir, asimismo, el tratamiento de los fenómenos políticos y sociales; por tal razón, aunque en la elaboración de la tesis tuve presentes consideraciones sociopolíticas, en muy pocas partes del trabajo aparecen en forma explícita. En realidad no es ninguna investigación acabada, sino simplemente un punto de partida por lo que sus resultados no pueden ni deben considerarse universales, aunque así pudieran parecer en su lectura. Se trata nada más, de una exposición honesta de quien está convencido de lo que escribe.

Finalmente, deseo patentizar mi agradecimiento a:

El Dr. Andrés Gunder Frank por haber orientado toda mi forma de pensar.

Esther Mejía por sus estímulos.

A todos los maestros, amigos y compañeros que en alguna forma me alentaron y contribuyeron a la elaboración de este trabajo.

A las autoridades de la Dirección del Plan General del Gasto Público por las facilidades que me prestaron.

Al Lic. Fernando Paz Sánchez por sus valiosos consejos en la labor de asesoría.

Al Lic. Gustavo Esteva Figueroa por sus estímulos y labor de revisión.

A Renward García Medrano por su amistosa colaboración.

A Margarita S. Talango, Francisca Ramírez y Esperanza Moll por su excelente labor mecanográfica.

## CAPITULO I

### OLIGOPOLIO, TECNOLOGIA Y PRECIOS

El análisis somero de la reproducción ampliada de Marx, es un instrumento útil, entre otras cosas, como para iniciar el estudio de los problemas tecnológicos del desarrollo económico.

El valor total de lo producido en una economía, se descompone en tres partes: el capital constante (c), que no agrega valor en el proceso de producción sino que se incorpora totalmente al producto terminado (materias primas y auxiliares), o bien solamente le transfiere una parte de su propio valor (capital fijo e instrumentos de la producción); el capital variable (v), integrado por las retribuciones pagadas al obrero; y finalmente, la plusvalía (p), formada por el valor no pagado al trabajador. El valor total de lo producido estará dado por  $c + v + p$ .

En otro sentido, la economía nacional, se puede dividir en dos sectores: Sector I, productor de medios de capital, es decir, que fabrica medios de producción; y Sector II, que elabora bienes de consumo. Dentro de ambos se agrupan no sólo las mercancías elaboradas por la industria, sino también aquellas provenientes del sector agropecuario.

Por tanto, en un sistema económico en el que no hubiera acumulación de capital, el valor de la producción de cada uno de los sectores estaría dado por (1):

$$I = c_1 + v_1 + p_1$$

$$II = c_2 + v_2 + p_2$$

en las que (v + p) constituye el ingreso nacional y (c) el reemplazo de los medios de producción consumidos. A fin de que una economía de este tipo alcance el equilibrio, tendría que lograrse la igualdad entre la oferta de productos elaborados por el sector I,  $(c_1 + v_1 + p_1)$  y la demanda que de los mismos realizaran ambos sectores  $(c_2 + c_2)$

$$c_1 + v_1 + p_1 = c_1 + c_2 ;$$

reduciendo se tiene:

$$c_2 = v_1 + p_1$$

(1) Las fórmulas y los esquemas del presente inciso, fueron tomados de Oskar Lange. Introducción a la Econometría. F.C.E. México 1964. p. 173 a 176.

Cuando se considera que existe acumulaci3n de capital, la relaci3n es en esencia la misma; en este caso, la acumulaci3n se realiza con una parte de la plusvalía obtenida; la plusvalía total, entonces, se dividirá en tres partes: una será destinada a la acumulaci3n del capital constante ( $p_c$ ), otra a contratar una mayor cantidad de mano de obra ( $p_v$ ), y finalmente una tercera se utilizará para el consumo del capitalista ( $\bar{p}$ ). El valor de la producci3n en cada una de las ramas será ahora:

$$I = c_1 + v_1 + p_{c1} + \bar{p}_1 + p_{v1}$$

$$II = c_2 + v_2 + p_{c2} + p_{v2} + \bar{p}_2$$

A fin de que todas las mercancías producidas puedan ser vendidas, es necesario que la oferta sea igual a la demanda de lo producido por cada uno de los sectores. Para la Rama I:

$$c_1 + v_1 + p_{c1} + p_{v1} + \bar{p}_1 = c_1 + c_2 + p_{c1} + p_{c2};$$

reduciendo se llega a:

$$c_2 + p_{c2} = v_1 + p_{v1} + \bar{p}_1;$$

resultado similar al anterior, en el que se establece que las condiciones de reproducci3n del mercado, obligan a que las necesidades de capital de la Rama II, sean iguales a los requerimientos de bienes de consumo de los productores de la Rama I.

En el siguiente esquema se establecen las relaciones de la formaci3n del mercado en una economía capitalista.

$$I = c_1 + p_{c1} + v_1 + \bar{p}_1 + p_{v1}$$

$$II = c_2 + p_{c2} + v_2 + \bar{p}_2 + p_{v2}$$

Este esquema señala que la formaci3n del mercado interno en una economía capitalista se logra a través de tres vías diferentes: la primera, por medio de la producci3n para la producci3n - ( $c_1 + p_{c1}$ ) que se producen y consumen en el mismo sector; la segunda por el intercambio que se realiza en ambos sectores, de cuya magnitud depende el equilibrio dinámico del sistema; y, la tercera, por medio del consumo de los productores de la Rama II. Mas, ¿cuál de estos caminos es el que tiene mayor importancia en la integraci3n del mercado?. Observemos un poco la evoluci3n de la tecnología a fin de intentar dar una respuesta a esta interrogante.

Una mediaci3n del tipo de técnica que se utiliza, se puede lograr por medio de la composici3n orgánica del capital ( $c/v$ ), que

expresa la cantidad de capital constante por unidad de capital variable utilizado. No cabe duda que históricamente la composición orgánica del capital ha mostrado una tendencia hacia el ascenso; este hecho tiene fundamental importancia para el análisis de la formación del mercado que se viene realizando:

En primer término, señala que la reposición del capital constante más la acumulación del mismo, debe crecer con mayor celeridad que el capital variable y la plusvalía para el consumo, en cada una de las ramas de la producción. En segundo, que la producción del Sector I, debe aumentar más rápidamente que la correspondiente al Sector II. Todo esto tiene que ser así, ya que de otro modo no sería posible concebir un aumento en la composición orgánica del capital.

El resultado lógico es que el elemento decisivo en la formación del mercado está dado por el autoconsumo de maquinaria que se efectúa en el Sector I ( $c_1 + p_{c1}$ ). Sigue en importancia el intercambio de capital por bienes de consumo entre el Sector I y el II; y, finalmente, de menor trascendencia es el que se logra atendiendo al consumo que se realiza de capital variable y plusvalía del Sector II. En palabras de Lenin: "...según la ley general de la producción capitalista, el capital constante crece con más rapidez que el variable. Por consiguiente, el capital constante contenido en los artículos de consumo debe crecer con más rapidez que el capital variable y la plusvalía contenidos en los mismos artículos, mientras que el capital constante en los medios de producción debe crecer con la mayor rapidez, aventajando el aumento del capital variable (más la plusvalía) en los medios de producción y el del capital constante en los artículos de consumo. La subdivisión de la producción social que fabrica medios de producción debe, por consiguiente, crecer con más rapidez que la que prepara artículos de consumo. De esta manera, el crecimiento del mercado interior para el capitalismo es hasta cierto grado 'independiente' del crecimiento del consumo personal, verificándose más a cuenta del consumo productivo" (2). Es así como en la formación del mercado del sistema capitalista, la producción de medios de producción para la producción cobra primordial importancia, como resultado, del desenvolvimiento tecnológico.

El análisis anterior es ilustrativo, con el fin de entender lo que sucede en un país subdesarrollado, ya que en éste:

1.- La producción de medios de producción -mercancías que fabrica el Sector I- 'se encuentra limitada a: materias primas agrícolas y minerales, en muchos de los casos, con ínfimos grados de elaboración; algunas materias primas industriales; partes, implementos y accesorios para maquinaria ligera; y, finalmente, algunos tipos sencillos de la ma-

(2) V.I. Lenin. El Desarrollo del Capitalismo en Rusia. Ed. Lenguas Extranjeras. Moscú 1950. p. 32. (El subrayado es nuestro).



quinaria ligera. El grueso del capital que se utiliza se tiene que importar, debido a que la producción de maquinaria para fabricar maquinaria -la industria pesada- es casi inexistente (3). Este hecho determina que los países subdesarrollados no puedan disponer de la principal vía para la formación del mercado interno que ofrece el sistema capitalista, imposibilitándoles el logro de la ampliación de su mercado interno por medio del cambio tecnológico.

2.- La carencia de producción de bienes de capital y de una buena cantidad de materias primas indispensables para la producción interna, obliga a obtenerlos por medio del intercambio con el exterior. Ahora bien, como en la economía mundial el desenvolvimiento tecnológico del Sector I es mucho más acelerado que el correspondiente al II (4), se crea una diferenciación tecnológica cada vez mayor que, como se verá más adelante, es una de las causas determinantes del deterioro de las relaciones del intercambio. Por tanto, la segunda forma de ampliación del mercado interno -intercambio entre los Sectores I y II-, se da en relación al mercado internacional, al que hay que hacer frente con un persistente deterioro crónico de las relaciones del intercambio, y no atendiendo a un desarrollo autónomo del mercado interno.

3.- La ampliación del mercado se encuentra circunscrita al consumo de bienes del Sector II y depende, por tanto, de la capacidad del propio sistema para ampliar el poder de compra de su población. Sin embargo, el país subdesarrollado, por estar dentro del sistema capitalista tiene que hacer frente no solamente a las contradicciones enunciadas anteriormente, sino también a las inherentes a los mismos países metropolitanos, es decir, "los obreros como compradores de mercancías son importantes para el mercado. Pero la sociedad capitalista tiene la tendencia a limitarlos al precio mínimo como vendedores de su mercancía, de fuerza de trabajo" (5). El ensanchamiento del mercado interno, por ende, tiende a ser limitado, imponiéndose así serias restricciones al desarrollo de la economía.

En este contexto, los países subdesarrollados al verse impedidos de formar una industria productora de bienes de capital, su industrialización sólo se puede realizar en función de la importación de técnicas ajenas, lo cual conlleva un problema de dependencia tecnológica que tiende a manifestarse en dos sentidos: uno, relativo a la imposibilidad de elaborar equipos productivos acordes con su propia dotación de recursos, otro, que gira en torno a los problemas que causa la asimilación de tec-

(3) Las razones por las cuales la industria pesada de los países subdesarrollados es casi inexistente, se dan en el tercer capítulo, inciso primero.

(4) Aparte de que, por otro tipo de limitaciones, el cambio tecnológico es mucho más lento en los países subdesarrollados.

(5) El Capital. Carlos Marx. Citado por V.I. Lenin. El Desarrollo...p.35.

nologías extrañas producidas para resolver problemas distintos y para mercados de magnitud superior.

## 1.2 TECNOLOGIA Y PRECIOS EN LA LIBRE COMPETENCIA

Antes de hacer un análisis detenido de los casos anteriores, es pertinente estudiar, aunque sea superficialmente, las implicaciones tecnológicas en la formación de los precios, en virtud de la importancia que éstos tienen, en los dos primeros casos, al establecer las relaciones del comercio internacional de un país subdesarrollado y las formas de dependencia que del mismo pudieran derivarse; en el tercero, al determinar el ritmo de crecimiento del mercado interno.

Como el problema de los precios se encuentra íntimamente ligado con los distintos modos de competencia y estructuración de monopolios, conviene observar primero la libre competencia y posteriormente el monopolismo, tanto por ser éste el orden en que históricamente se han presentado, como por una necesidad inherente al análisis.

Revisemos someramente el concepto de valor en Marx; según él, el valor de una mercancía se encuentra determinado por "la cantidad de trabajo socialmente necesario" (6) y se expresa necesariamente en el valor de uso de otra mercancía; en otras palabras, el valor de las mercancías sólo adquiere significación cuando se les considera desde un punto de vista social, o sea, cuando se les relaciona con otras mercancías. No obstante, las mercancías no se cambian directamente unas por otras; existe en la sociedad burguesa un hecho social que determina que una mercancía funcione como equivalente general de todas las demás: el dinero. Por tanto, la relación en que una mercancía expresa su valor en otra, que funciona como dinero, constituye el precio; así "el precio (será) el nombre en dinero del trabajo materializado en la mercancía" (7).

"El precio -asienta Engels-, en cuanto exponente de la magnitud de valor de la mercancía, es exponente en la proporción en que ésta puede cambiarse por dinero, pero de aquí no se sigue, a la inversa, que el exponente de su proporción de cambio por dinero sea necesariamente el exponente de su magnitud de valor. Suponiendo que las circunstancias permitan u obliguen a vender una mercancía por encima o por debajo de su valor, estos precios de venta no corresponderán a su valor, pero son los precios de la mercancía, por cuanto que son: 1) su forma de valor di

(6) C. Marx. El Capital. Ed. F.C.E. México 1959. Tomo I, p. 7.

"tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad".

(7) Idem., p. 62.

nero, 2) exponentes de su proporción de cambio por dinero" (8). En síntesis, valor y precio no tienen porque coincidir en todos los casos.

Mas, ¿cuál será la ley que rija las relaciones entre valor y precio?; Engels lo aclara inmediatamente al decir: "Por tanto, ya en la misma forma de precio va implícita la posibilidad de una incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud de valor. Lo cual lejos de representar un defecto de esta forma, hace de ella la forma adecuada de un modo de producción en que la regla sólo puede imponerse como la ley del promedio, de la ausencia de toda regla, ley que actúa ciegamente" (9). Es decir, el precio tenderá a ajustarse siempre al valor, en función de un promedio social.

Una nueva pregunta sobreviene al llegar a este punto del análisis; si existe una ley que relaciona al precio con el valor ¿cuál es la forma específica en que se manifiesta y opera dentro del sistema? A fin de dar una respuesta satisfactoria, hay que remitirse a los capítulos IX y X del Tomo III de El Capital.

Recordemos primeramente algunos conceptos básicos de la economía marxista:

1.- Si la plusvalía (p) es el valor que produce el trabajo después de suministrar un equivalente del valor de la fuerza de trabajo (v), o sea el tiempo de trabajo no retribuido al obrero; la tasa de plusvalía se puede expresar como  $p/v$ .

2.- Sin embargo, el capitalista contabiliza su ganancia no en relación al trabajo que explota, sino en relación al capital total que pone en juego. La tasa de ganancia estará expresada por la fórmula  $p/c + v$ . La tasa de ganancia será el punto de comparación de que dispone el capitalista para saber si su inversión es o no redituable.

3.- La parte del valor de la mercancía, "que repone el precio de los medios de producción consumidos y de la fuerza de trabajo empleada, no hace más que reponer lo que la mercancía ha costado al capitalista y representa, por tanto para él el precio de costo de la mercancía" (10). En este sentido el precio de costo "pc" estará representado por  $c + v$ ; y el valor total por  $pc + p$ , es decir  $c + v + p$ .

4.- Si para los capitalistas lo determinante es la tasa de ganancia que obtienen de un capital dado que invierten, es evidente que la tasa de ganancia tenderá a igualarse en todas y cada una de las empresas y

(8) F. Engels. Resumen del Tomo I de "El Capital" de C. Marx, en Escritos Económicos Varios. Ed. J. Grijalbo. México 1962. p. 392.

(9) Idem., p. 392.

(10) C. Marx. Op. cit., Tomo III, p. 46.

ramas de producción que intervienen en el sistema, ya que si en una rama la tasa de ganancia, es mayor que en las otras, es notorio: 1) que los capitales se desplazarán de las ramas en que la tasa es baja a aquella en que es alta; 2) que este proceso determinará que la tasa de ganancia de la rama en que es alta, tienda a bajar, ante la competencia de los nuevos productores y viceversa; y 3) que el proceso no terminará sino hasta que las tasas de ganancia se igualen, y por tanto, no exista incentivo para la movilidad de capital. Marx establece: "Para lo que atañe al reparto de la ganancia, los distintos capitalistas se consideran como simples accionistas de una sociedad anónima en que los dividendos se distribuyen porcentualmente y en que, por tanto, los diversos capitalistas sólo se distinguen entre sí por la magnitud de capital invertido por cada uno de ellos en la empresa colectiva, por su parte proporcional en la empresa conjunta, por el número de sus acciones" (11). Por tanto, llamaremos "g" a la tasa de ganancia resultante de la composición orgánica del capital de cada una de las empresas, y "g" a la tasa de ganancia media que es la que realmente obtiene el capitalista.

5.- La ganancia neta que obtiene cada capitalista, cuando se considera que éste obtiene la tasa de ganancia media, será naturalmente de distinta magnitud que la plusvalía que producen sus obreros, y la llamaremos, siguiendo a Marx, ganancia media.

6.- Por tanto, el precio de producción, estará constituido por la suma del precio de costo más la ganancia media; "el precio de producción de la mercancía equivale..., a su precio de costo más la ganancia que porcentualmente le corresponde con arreglo a la cuota de ganancia general o, lo que es lo mismo, equivale a su precio de costo más la ganancia media" (12). El precio de producción no es más que el precio a que se venden las mercancías en el mercado capitalista.

Si aún en la libre competencia, las empresas aplicaban una amplia gama de tecnología, o sea, distintas composiciones orgánicas del capital, habría que plantearse la forma en que influye tal diversidad tecnológica en: a) la determinación de los precios de producción, b) un cambio de nivel de salarios, y c) variaciones de los precios de materias primas y los bienes de capital. Los dos primeros casos, no ofrecen problema alguno, y son compatibles perfectamente con los supuestos en que descansa el análisis de la libre competencia, ya que en ella los salarios son en cierta medida autónomos y dependen fundamentalmente del poder sindical de la clase obrera; en el tercero el problema es diferente en virtud de que cualquier aumento, de los precios de (c), proviene del cambio de las condiciones iniciales de las ramas que los producen y, por tanto, habría que alterar los parámetros iniciales del sistema, cuya solución sólo podría lograrse mediante un complejo sistema de ecuaciones. Sin embargo,

(11) Idem., p. 164-165.

(12) C. Marx. Op. cit., Tomo III, p. 164.

el problema se puede resolver desde el momento en que se supone que las variaciones en los precios de tales mercancías son autónomas, ya que se tienen que importar del exterior, como sucede en los países subdesarrollados; pero aunque en tales países la libre competencia nunca entró en vigor, tal supuesto es útil para los fines del análisis, como se verá más adelante.

Siguiendo a Marx, se diferenciarán tres tipos de composición orgánica del capital: la alta, la media y la baja: "...por eso llamamos capitales de composición alta a aquellos que porcentualmente encierran más capital constante y, por lo tanto, menos capital variable que el capital social medio. Y por el contrario, capitales de composición baja, a aquellos en que el capital constante ocupa un lugar relativamente más reducido y el capital variable un lugar más amplio que el capital social medio. Finalmente demos el nombre de capitales de composición media a los que coinciden en cuanto a su composición orgánica con el capital de la sociedad" (13).

En los ejemplos, se supone la existencia de cinco ramas industriales distintas, dos de ellas con composición orgánica alta, dos con composición orgánica baja y una de ellas con la composición media.

A fin de observar con mayor claridad el efecto que tienen las distintas composiciones orgánicas del capital en la formación del precio, se supone que el traslado de valor que realiza el capital constante, se efectúa únicamente en un 50% de su valor total.

El cuadro No. Uno, ilustra la forma en que se determinan los precios de producción. Un aspecto de fundamental importancia que debe observarse, estriba en el hecho de que no obstante que el precio de producción en cada una de las ramas es distinto del valor, la suma total de valor producido y de precios de producción son iguales (suma de columna 6 = a suma de columna 9); este aspecto es esencial para comprender que el valor de la mercancía es la base en que descansa la determinación del precio de producción. Marx es claro al respecto "...si nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción, la suma de precios de producción de las mercancías producidas equivale a la suma de sus valores" (14). Volveremos más tarde sobre este problema.

De la columna 11 se desprende: que el precio de producción tiende a ser mayor que el valor a medida que las industrias se encuentran más tecnificadas, y menor que el valor, a medida que la tecnificación es menor que la media, en esta última el precio de producción coincide con el valor producido por la rama; lo cual significa que las empresas que tienen una composición orgánica alta, se apropian de una parte

(13) Idem., p. 169.

(14) C. Marx. Op. cit., Tomo III, p. 166.

del valor producido por las que tienen una composición baja.

Supongamos ahora que los salarios se incrementan en 20%; el cuadro No. Dos ilustra este aspecto, en él se parte de los mismos datos del cuadro anterior, pero se supone que el capital variable, es decir, los salarios, se incrementan en 20%; la columna relativa al valor permanece invariable, ya que se ha supuesto que el incremento de los salarios se debe a una huelga ganada, y no a un cambio de valor de las mercancías producidas; esto es evidente si se tiene presente que el valor se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario, y que el hecho de que se le pague más o menos al obrero, no tiene por qué cambiar el valor (15).

Una observación detenida del cuadro, lleva a concluir, como lo hace Marx, que "...como resultado de la subida de salarios tenemos:

"1o. que, con respecto al capital de composición social media, el precio de producción de la mercancía permanece invariable.

"2o. que, con respecto al capital de composición baja, el precio de producción de la mercancía aumenta, aunque no en la misma proporción en que disminuye la ganancia.

"3o. que, con respecto al capital de composición alta, el precio de producción disminuye, aunque tampoco en la misma proporción que la ganancia" (16).

Ahora bien, ¿cómo afectan estas variaciones en el precio de producción a los salarios? Históricamente las ramas de producción dedicadas a la elaboración de bienes de consumo, han presentado una mejora tecnológica menor que las dedicadas a la producción de bienes de capital, por lo que se podría esperar que un aumento de salarios produjera un aumento en los precios de estos productos, y como estos últimos son los bienes que consume el obrero, se producirá un descenso en su salario real. Empero, se ha visto que al enunciar Marx la ley, señala que la disminución en la ganancia media del capitalista es siempre mayor que el incremento o baja de los precios. Esto quiere decir, sencillamente, que aunque es de esperarse que los salarios reales no crezcan en la medida de lo ganado por la huelga, siempre serán mayores que los que tenían antes, y que eso sólo se logra en base a una reducción de la ganancia del capitalista.

Hasta el momento se han mantenido los supuestos en el sentido de que el incremento de los salarios se da sin ninguna variación en la jor

(15) Los cambios en la productividad que el empresario pudiera establecer para compensar su pérdida se analizarán más adelante.

(16) C. Marx. Op. cit., Tomo III, p. 203.



nada de trabajo, ni tampoco en la productividad del obrero; es hora de abandonar tales supuestos para entrar de lleno a la realidad.

En primer término, es difícil suponer que un incremento en los salarios provoque, un incremento de la jornada de trabajo; la fuerza de las organizaciones gremiales y las mismas leyes laborales hacen difícil que esto pueda suceder. En realidad, actualmente no se da ya ningún caso de estos y, si alguno hubiere, constituiría una verdadera excepción, por lo cual difícilmente puede argüirse que este supuesto altere de alguna forma la generalidad de las leyes que acaban de expresarse.

En segundo término, es posible que el capitalista intentara compensar su pérdida por medio del incremento de la productividad del obrero; no obstante es necesario tomar en cuenta:

1. Que el incremento de la productividad implica, necesariamente, un aumento en el volumen de la producción y para que esta producción incrementada pueda venderse, es indispensable que el mercado se encuentre en posibilidad de absorberla, "para que una mercancía se venda por su valor comercial, es decir en proporción al trabajo socialmente necesario que en ella se contiene, hace falta que la cantidad de trabajo social invertida en la masa total de esta clase de mercancías corresponda al volumen de la necesidad social que de ellas se siente, entendiendo por necesidad social la necesidad social solvente" (17). Por tanto, la posibilidad de aumentar la productividad, no depende de los eventuales aumentos de los salarios, ni mucho menos de la magnitud de los incrementos, sino de la capacidad de su propio mercado.

2. Que el incremento en la productividad sólo se puede dar, si se da una erogación adicional del capitalista, ya sea para mejorar el equipo o la organización de su producción; y bien pudiera ser que ante la baja de su ganancia media por efecto del incremento de los salarios, el capitalista no estuviera dispuesto a realizar tal erogación por no estar en condiciones o no ver la conveniencia de realizarla.

3. Por tanto, el aumento de la productividad depende de las perspectivas de incremento que el capitalista encuentre en el mercado y de las posibilidades de incrementar la inversión.

El capitalista, sujeto a estas limitaciones, lo realizará en cuanto se le presente la oportunidad; el que se realice precisamente cuando los obreros ganan una huelga, resulta más que una ley, una mera coincidencia que no vale la pena tomar en cuenta.

En conclusión, la eliminación de estos supuestos no afecta para nada la verdad de las leyes que se han enunciado.

---

(17) C. Marx. Op. cit., Tomo III, p. 195.

Lo que acontece con los precios de producción cuando se supone que los precios de los bienes de capital y las materias primas aumentan, permaneciendo estables los salarios, se ilustra en el cuadro No. Tres. No hay razón para suponer un cambio en el valor de la producción, puesto que la productividad no tiene razón de afectarse por un aumento de precios, por lo que el método de cálculo sigue siendo el mismo.

El resultado, que puede observarse en las columnas 11 y 12, de muestra: a) el precio de producción aumenta en las ramas con composición alta, disminuye en las que tienen una composición baja y, permanece estable en la que cuenta con composición social media; b) las diferencias con respecto al valor tienden a acentuarse, positivamente en las primeras, negativamente en las segundas, mientras que el precio de producción de la rama de composición social media, se mantiene al nivel del valor que produce; c) la ganancia disminuye en todas las ramas en mayor proporción de lo que aumentan o disminuyen los precios. Es decir, que se trata de un caso totalmente contrario al anterior, salvo en lo que respecta a la baja de las ganancias.

Pero, ¿de qué manera operan todas estas leyes en la época de los monopolios, si es que en realidad tienen una operancia?

### I.3 TECNOLOGIA Y PRECIOS EN LA EPOCA DEL MONOPOLISMO

En primer lugar, se puede afirmar con Paul M. Sweezy que "...la existencia del monopolio en sí misma no altera las relaciones sociales básicas de la producción de mercancías: la organización de la producción a través del cambio privado de los productos individuales del trabajo. Ni cambia la conmensurabilidad esencial de las mercancías; es decir, el hecho de que cada una represente cierta porción del tiempo de la fuerza de trabajo total de la sociedad, o para emplear la terminología de Marx, que cada una es una congelación de cierta cantidad de trabajo abstracto" (18).

En otro sentido, se puede decir que la esencia del monopolismo, y por ende del imperialismo, se encuentra en su capacidad de controlar el mercado, "cuando hablamos del precio de monopolio nos referimos de un modo general a un precio que es determinado sólo por el anhelo que los compradores tienen de adquirir y por su solvencia, independientemente del precio que es determinado por el precio general de producción y por el valor de los productos" (19). Este control del mercado generalmente se traduce en una contracción de la producción por parte del monopolista, "en cualquier situación dada -señala Paul A. Baran- una expansión de la producción es probable que sea contraria a la política monopolista de elevar al

(18) P.M. Sweezy. Teoría del Desarrollo Capitalista. F.C.E. México 1964. p. 67.

(19) C. Marx. El Capital. Citado por Sweezy. Idem, p. 297.



máximo las ganancias" (20).

Asimismo, el monopolio surge históricamente con la aplicación de la alta tecnología en la industria, tecnología que en buena medida es su propia condición de existencia, "...la competencia (no es) compatible con la producción moderna y técnicamente avanzada" (21); aunque por una dialéctica interna, el propio monopolio limite el progreso técnico "...en condiciones de monopolio, los gastos y las mejoras técnicas... se reducen considerablemente" (22).

En síntesis, se puede decir que el monopolio se sustenta en el incremento de los precios más allá del valor de las mercancías que vende, con el objeto de obtener una superganancia, posible gracias a la explotación de sus colegas capitalistas; en palabras de Marx: "El precio de monopolio de ciertas mercancías TRANSFERIRIA MERAMENTE UNA PARTE DE LAS GANANCIAS DE LOS OTROS PRODUCTORES DE MERCANCIAS A LAS MERCANCIAS CON PRECIO DE MONOPOLIO. Un trastorno local en la distribución de la plusvalía entre las diferentes esferas de la producción tendría lugar... PERO NO CAMBIARIA LOS LIMITES DE LA PLUSVALIA MISMA. Si una mercancía con precio de monopolio entrara en el consumo necesario del trabajador, aumentaría el salario y de ese modo reduciría la plusvalía si el trabajador recibiera el valor de su fuerza de trabajo igual que antes. Pero tal mercancía podría también hacer caer el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, solo, por supuesto, en la medida en que el salario fuese más alto que el mínimo de subsistencia físico. EN ESTE CASO EL PRECIO DEL MONOPOLIO SERIA PAGADO POR UNA REDUCCION DEL SALARIO REAL... Y DE LAS GANANCIAS DE LOS DEMAS CAPITALISTAS" (23).

Dos aspectos conviene aclarar de la cita de Marx; en primer término, si el precio de monopolio lo pagan los obreros y los capitalistas no monopolizados, o monopolios menos poderosos, ¿en cuál de los dos recae, en lo fundamental, el peso del pago de tal precio? Si los sindicatos son el factor que determina que los salarios giren alrededor del valor de la fuerza de trabajo "...y como los sindicatos están ya bastante desarrollados al producirse el movimiento de la combinación, parece razonable suponer que las deducciones de los salarios ocasionadas por la ganancia extra del monopolio serán rápidamente restituidas. Si este razonamiento es válido, se sigue que la ganancia extra del monopolista proviene principalmente de los bolsillos de sus colegas capitalistas" (24). Indudablemente que este argumento sólo es válido para los países desarrollados, mas por el momento

(20) P.A. Baran. La Economía Política del Crecimiento. F.C.E. México 1961, p. 97.

(21) Idem., p. 107.

(22) P.A. Baran. Op. cit., p. 99.

(23) C. Marx. El Capital. Citado por Sweezy. Op. cit., p. 299.

(24) P. Sweezy. Op. cit., p. 300.

to son los que nos interesan.

En segundo término, si el precio del monopolio ya no se determina siguiendo la ley del promedio con la cual se llegaba a los precios de producción de la libre competencia, sino que ahora el monopolista controla el mercado, restringe la producción y por ende, el precio se determina por la competencia entre los mismos monopolistas en función del poder que tiene cada uno de ellos, ¿puede decirse que el valor total producido socialmente es igual a la suma de precios de los productos que se intercambian?, o, de otro modo, ¿el monopolismo representa o no, en este sentido, una distorsión de la ley del valor? Indudablemente que la respuesta que hay que dar a esta última pregunta es negativa; veamos las razones:

Marx mismo, al aclarar que los precios del monopolio "no cambiarían los límites de la plusvalía misma" y que este precio tendría que ser pagado NECESARIAMENTE por deducciones del salario real o bien de las ganancias de los demás capitalistas, señala claramente que, en un sentido social, el precio del monopolio no puede exceder el valor total creado por la misma sociedad. Ampliamente conocido es el hecho de que los precios de las mercancías nunca aumentan o disminuyen en la misma proporción, sino que por el contrario representan movimientos sumamente desiguales y que incluso en épocas de ascenso general de precios hay mercancías cuyos precios permanecen estables o incluso bajan. Esto es importante pues refleja que aunque todos los precios suban, el hecho de que lo hagan en forma desigual, determina que en la relación de cambio de unas mercancías por otras, unas aumentan su capacidad de compra de otras mercancías, vía dinero, y otras vean mermada esa misma capacidad de cambio; y por tanto, el valor, en cuanto sustancia de la capacidad de cambio, no se altera.

Aclaremos lo anterior: supongamos que sólo existen dos mercancías en la sociedad, libros y maíz, y que su relación de cambio es de: un libro = dos kilos de maíz. Por otra parte se supone que un kilo de maíz es equivalente a un peso. Entonces:

un libro = dos pesos = dos kilos de maíz.

Si se registra un aumento de los precios de 100%, por ejemplo en los libros y en el maíz, un libro valdrá ahora cuatro pesos; el número necesario para efectuar un cambio habrá variado, pero la relación de cambio de los libros por el maíz permanecerá inalterada:

un libro = cuatro pesos = dos kilos de maíz.

Si ahora se supone, partiendo de la posición original, que el precio de los libros se duplica, pero el del maíz se cuatriplica, el libro valdrá cuatro pesos y el kilo de maíz cuatro pesos; la relación de cambio será:

un libro = cuatro pesos = un kilo de maíz,

el precio del libro aumentó, pero su valor expresado en maíz se redujo a la mitad.

Esto se puede deber a una de tres causas, o a una combinación de ellas: a) la productividad en la manufactura de libros se duplicó, b) la productividad en la producción de maíz se redujo a la mitad, o c) el productor de maíz se aprovecha de una condición de monopolista para variar su relación de intercambio con el libro y obtener una ganancia extra. Sin embargo, en los tres casos el valor social creado es igual a la suma de precios, entendiendo por precio la relación de cambio de las mercancías, ya que el precio de una mercancía, no importa cual sea su magnitud, no hace sino expresar su relación de cambio con las demás mercancías.

Lo que sucede es que el dinero en la sociedad capitalista opera como un auténtico fetiche que encubre su verdadero y real contenido de valor.

Empero, si aún en la época del monopolismo lo fundamental de la ley del valor -o sea la igualdad de la suma de precios con el total del valor creado por la sociedad- es totalmente válido, ¿cómo operan en la sociedad actual las leyes que se habían deducido de la sociedad de la libre competencia?

En la libre competencia la falta de barreras que impidieron el libre acceso de los capitales a las distintas ramas de la producción hacía posible que, si en una rama se elevaban las ganancias, la afluencia de capitales hacia ella obligaba a que en última instancia la tasa de ganancia se igualara en todas las ramas, y de esta tasa de ganancia surgiera un precio de producción. Esto determinaba que, ante un aumento en los salarios, las ramas más tecnificadas bajaran su precio de producción.

En el monopolismo, las cosas suceden precisamente al revés; el control que ejerce el monopolista sobre una o varias ramas de producción impide el libre acceso a tales ramas, por lo que la tasa de ganancia, lejos de igualarse, tiende a ser desigual, y la desigualdad crece en la medida que se desarrolla el monopolio.

Asimismo, el incremento de los precios de los bienes de capital y materias primas tiene consecuencias particulares, aunque la ley siga siendo válida; mas, antes de examinar esto, es conveniente estudiar un poco más el fenómeno del monopolismo.

Generalmente lo que se conoce en teoría económica como monopolio puro, sólo en casos aislados se encuentra en la realidad, ésta funciona más bien de acuerdo con el modelo que plantea la teoría del oligopolio -la coexistencia de grandes empresas con una gama más o menos amplia de pequeñas empresas-, entre ambos tipos de empresas existen diferencias notables que no se limitan a la magnitud de las mismas, sino que se

establecen también en lo que se refiere a la tecnología utilizada; "...el aspecto característico del proceso de concentración radica principalmente ...en que... crea discontinuidades de las que no se puede prescindir. Sólo las grandes empresas pueden aplicar ciertos métodos -no solamente métodos técnicos, sino también métodos organizativos-, sólo ellas pueden gozar de ciertas microeconomías. Y de las empresas menores a las mayores no se pasa gradualmente; hay saltos que se vuelven mayores a medida que avanza la concentración" (25).

Por otra parte, el oligopolista se enfrenta a la llamada "curva de demanda en ángulo", o sea, que la curva de demanda le "parece muy elástica respecto a los aumentos de precios, porque teme que sus rivales inmediatos, para quitarle parte de sus clientes, no le seguirían si quisiera aumentar el precio; viceversa, la curva de demanda le parece muy rígida respecto a disminuciones de precio, porque en este caso teme, al contrario, que sus rivales le seguirían en seguida si quisiera reducir el precio, para no perder sus clientes" (26).

Es decir, por una parte, el oligopolista se encuentra ante una situación ventajosa, dada su posición de liderazgo frente a las empresas pequeñas, a fin de poder definir el precio al que han de venderse las mercancías; pero por la otra, tiene que cuidarse muy bien de las reacciones de sus competidores monopolistas, y sobre todo, evitar a toda costa la entrada de nuevos competidores. La determinación del precio y sobre todo del tipo de ganancia, será una función de estos dos factores; la manera como se utilicen y manejen depende ante todo de: la diferenciación tecnológica entre la empresa oligopolista y las pequeñas empresas competitivas que giran alrededor de ella, y de la magnitud y celeridad con que crezca el mercado a que se enfrenta. Analicemos estos problemas.

La velocidad con la empresa oligopolista puede imponer tecnologías nuevas, es decir, sustituir sus equipos antiguos por los nuevos, está en relación, según P. Baran, a dos elementos: a) "... para que la sustitución de la vieja maquinaria por la nueva sea racional..., el ahorro que se asegura con la ayuda de la nueva máquina tiene que ser de tal magnitud, que no sólo pague los intereses sobre las pérdidas de capital que han tenido lugar en el proceso de sustitución, sino que también liquide a esta pérdida de capital en un período relativamente corto. Esto significa que sólo las mejores técnicas más importantes tendrán oportunidad de 'abrirse paso', en tanto que las otras deberán esperar hasta que el equipo existente se desgaste" (27); b) si el ritmo a que se dan las innovaciones tecnológicas, es muy acelerado, la inversión en las nuevas máquinas se detiene, en virtud de que éstas se vuelven rápidamente obsoletas, la necesidad de cambio

(25) P. Sylos Labini. Oligopolio y Progreso Técnico. Ed. Oikos-tau. Barcelona 1966, p. 50.

(26) P. Sylos. Op. cit., p. 35.

(27) P. Baran. Op. cit., p. 98-99.

se acelera con lo que crecen los costos fijos por unidad, por tanto, el cambio no será redituable sino hasta que el empresario crea que la reducción del costo por unidad que ofrece la nueva máquina, sea suficiente, al menos para compensar el aumento de costos que tiene por la nueva inversión, dada por la vida técnicamente útil de la nueva máquina.

El cambio tecnológico depende a su vez de que las nuevas máquinas sean o no accesibles para las empresas, atendiendo a su dimensión. Si la nueva instalación puede ser utilizada incluso por las empresas más pequeñas, es probable que el cambio tecnológico se disemine a la totalidad de la rama; mas si sólo puede ser aprovechado por las empresas mayores, los criterios anteriores prevalecerán, el cambio se realizará con mayor lentitud, no obstante lo cual habrá condiciones favorables para que las discontinuidades tecnológicas entre las empresas grandes y pequeñas, sigan aumentando, haciéndose cada vez más difíciles de salvar, y por ende con mayor ventaja para el empresario oligopolista.

La magnitud del mercado y el ritmo de su crecimiento, influye de varias formas:

1.- Si el mercado es pequeño y lento su crecimiento, es difícil que se opere la introducción de nueva tecnología, y la única circunstancia en que esto puede realizarse, es cuando la empresa oligopolista controla una parte no muy amplia del mercado y la nueva tecnología es lo suficientemente reductora de costos como para que vea la conveniencia de lanzar una guerra de publicidad y precios a las pequeñas empresas competitivas, eliminarlas del mercado y aumentar el control que del mismo tiene (28).

2.- Si el mercado a pesar de ser pequeño, crece con rapidez, la empresa, o empresas oligopolistas, "... para impedir la entrada de otras grandes empresas, ya operantes en otras ramas, y de las pequeñas empresas nuevas, pueden considerar conveniente reducir el precio y construir nuevos establecimientos que en un principio no producen a pleno ritmo pero que podrán ser aprovechados plenamente con la progresiva ampliación del mercado" (29); utilizando además las nuevas instalaciones para desalojar a las pequeñas empresas existentes; aunque puede suceder que los empresarios sean demasiado cautos y esperen a que el mercado se haya ampliado lo suficiente para realizar la inversión, con lo cual existiría el peligro de la entrada de nuevas empresas.

3.- Si el mercado es amplio y lento su desarrollo, el caso sería similar al primero, aunque ahora una política agresiva hacia las pequeñas empresas sea más ventajosa.

---

(28) Este caso, aunque con variantes, es común encontrarlo en los países subdesarrollados, como se verá en el capítulo siguiente.

(29) P. Sylos. Op. cit., p. 78.

4.- Finalmente, si el mercado es amplio y rápido su crecimiento, es posible que el cambio tecnológico se acelere en virtud de que permite tanto la utilización de nuevas tecnologías, como el desalojo de las pequeñas empresas.

La dimensión del mercado, influye también para determinar el precio a que se han de vender las mercancías. En cada mercado oligopolista, el precio tiende a establecerse a un nivel tal, que la tasa de ganancia para el empresario oligopolista sea lo suficientemente alta, como para que justifique la producción que está realizando; pero el precio de venta no puede ser tan alto que las altas ganancias de la rama atraigan a otros oligopolistas de fuera; mas en todo caso, el precio se establece a un punto superior al que se determinaría por la libre competencia; en esta forma las empresas pequeñas, tienen una tasa de ganancia menor que la oligopolista, por la diferenciación tecnológica que se traduce en mayores costos, pero que se mantiene a un mínimo, después del cual la pequeña empresa tenderá a abandonar la industria. De la magnitud del mercado que tenga la rama, dependerá la conveniencia de los empresarios oligopolistas para eliminar a las pequeñas empresas por medio de una agresiva política de precios y en base a la ampliación de sus instalaciones y la introducción de nuevas tecnologías; la realización o no de tal política, determina el precio a que se van a vender las mercancías, pues en todo caso las pequeñas empresas, que aunque no pueden determinar por ellas mismas el precio de venta, de hecho influyen en él al condicionar variaciones en la oferta vía la producción de mercancías que realiza; "... en igualdad de todas las condiciones -señala Sylos-, una mayor extensión absoluta del mercado conduce a diferentes situaciones de equilibrio y hace más probable la aplicación de una política agresiva por parte de las grandes empresas,... Por consiguiente, cuanto mayor es la extensión del mercado, mayor tiende a ser la dimensión media de las empresas".(30)

Si, como se ha visto, la mayor extensión del espacio económico del mercado capitalista se da precisamente en la industria pesada, como resultado del mismo progreso tecnológico, y la tecnología en este lugar, solamente puede ser utilizada por las grandes empresas, el proceso de monopolización es más elevado, más seguro contra las posibles infiltraciones de competidores y por ende el precio es más alto.

Por otra parte, los oligopolistas que insumen bienes de capital de la industria pesada, tienen un espacio económico que crece más lentamente, mantienen un número mayor de empresas pequeñas, por lo que al aumentar la oferta, los precios tienden a disminuir, y el poder oligopolista sobre los mismos es menor; así, los mayores precios de las industrias más monopolizadas u oligopolizadas, tienden a repercutir en una disminución de la tasa de ganancia general de la rama, en mucho mayor medida en las empresas pequeñas que en las grandes; si la disminución en la tasa

(30) P. Sylos. Op. cit., p. 66.



de ganancia es lo suficientemente amplia como para hacerla menor al mínimo que los empresarios pequeños puedan aceptar, éstos abandonarán la industria, y los oligopolistas podrán resarcirse por un precio más elevado, a causa de la disminución de la oferta, o bien por un ensanchamiento de su producción, si el espacio económico dejado por las pequeñas empresas es lo suficientemente grande como para que amerite nuevas instalaciones; pero en todo caso lo cierto es que una parte del valor creado en tal rama se transfiere a los oligopolistas más poderosos de la industria pesada y la relación de intercambio de las mercancías de una rama con la otra se deteriora para los segundos; la creciente diferenciación tecnológica implicará, necesariamente, un mayor deterioro de la relación del intercambio.

Mas como el oligopolista, después de todo, ha podido aumentar su precio, los oligopolistas que insumen esas mercancías -colocados más bajo del proceso productivo, con menores espacios económicos, sistemas técnicos que se encuentran más al alcance de todas las empresas, mayor competencia y por ende menor control sobre los precios-, recibirán, lógicamente, repercusiones similares a las anteriores, ahora a un nivel inferior. En esta forma, se establece una cadena de explotación, por medio de la succión del valor que producen otras ramas industriales, que crece a medida que las etapas de la producción se alejan del consumo final, y que en última instancia, se encuentra condicionada por el poder que sobre el mercado tiene cada una de las empresas; o como dice Sweezy "... hay una jerarquía de tasas de ganancia que vande la más alta en las industrias de producción en gran escala, donde es relativamente fácil estalecer combinaciones cerradas bien protegidas, a la más baja en las industrias de producción en muy pequeña escala, donde numerosas firmas coexisten y la facilidad de entrada impide las combinaciones estables" (31).

En conclusión, el caso analizado en la libre competencia sobre las implicaciones que tiene un aumento de los precios del capital constante sobre los precios de producción, es igualmente válido para el oligopolio y, la magnitud del incremento del precio por encima del valor o del precio anterior depende, como se ha dicho, de la etapa de la producción en que el productor se encuentre, y del poder que tenga sobre el mercado, es decir, del grado de diferenciación tecnológica que disponga y que se encuentre en posibilidades de alcanzar con relación a las demás empresas que operan en el sistema. Pero en última instancia, la posibilidad de que las empresas vendan sus productos muy por encima del valor que contienen está en relación a que otras mercancías lo hagan por debajo de su valor.

---

(31) P. Sweezy. Op. cit., 301.

## CAPITULO II

### TECNOLOGIA Y SUBDESARROLLO (I)

#### TECNOLOGIA Y FORMACION DE CAPITAL II . 1

Los problemas tecnológicos que plantea la acumulación del capital en los países subdesarrollados, son hoy en día de mucho mayor alcance del que tenían hace relativamente pocos años. El surgimiento del monopolismo a escala internacional, su definitiva incrustación en los países subdesarrollados, la explotación escalonada intramonopolista, en la que es tos países llevan la peor parte, el monopolio tecnológico de los países me tropolitanos y, en fin, las necesidades de realizar instalaciones de dimensión económica mínima, adecuadas a la moderna tecnología; hacen que este elemento se convierta en factor esencial en el proceso formativo del capital.

En esa situación, la tecnología adquiere tal importancia que incluso algunos economistas la consideran como el carácter esencial del im perialismo en la época actual: "... durante la era mercantilista el monopolio metropolitano radicaba en el monopolio comercial. En la era del li beralismo, el monopolio metropolitano llegó a incardinarse en la industria. En la primera mitad del Siglo XX, el monopolio metropolitano se transfirió crecientemente a la industria de bienes de capital, y se hizo más posible, para los países satélites producir bienes de consumo industriales, de tipo ligero en el propio país. En la segunda mitad del Siglo XX, la base del monopolio metropolitano parece estar desplazándose crecientemente hacia la tecnología." (1)

Es factible señalar, en términos generales, que el monopolismo que tiene lugar en los países atrasados, tiene una mecánica de funcionamiento más o menos similar a la que prevalece en los adelantados. En ellos existen grandes empresas rectoras que establecen su precio, tomando en cuenta la ley de la demanda quebrada y obtienen ganancias extraordinarias derivadas de la explotación de sus colegas menos monopolistas.(2)

Sin embargo, el monopolista radicado en un país subdesarrollado tiene algunas particularidades específicas que hacen de él un elemento anti tético a su congénere de los países metropolitanos; de tales particularidades, en las que todas ellas se encuentran relacionadas con el carácter de-

---

(1) André G. Frank. La Política de Sustitución de Importaciones: Un Callejón sin Salida en el Brasil. Revista Investigación Económica No. 97. Ene-Marzo de 1965. Escuela Nacional de Economía, México, 1965. p. 77.

(2) Ver Capítulo I.



pendiente de estos países, vale la pena mencionar:

1. Los monopolios internos suelen encontrarse ubicados en las industrias de bienes de consumo y los productos primarios, por lo que tienen que resentir la explotación de los monopolios más poderosos de los países metropolitanos, que se manifiesta en el deterioro de las relaciones de intercambio.

2. Las grandes concentraciones monopólicas tienden a quedar en manos de las compañías extranjeras que operan internamente en el país atrasado, en virtud de que la burguesía local es incapaz de crear su propio adelanto tecnológico, mismo que se encuentra en el extranjero, a costos muy elevados. Las compañías extranjeras que llegan al país aunque no traigan la tecnología más avanzada, sino la media, esa resulta más productiva que la prevaleciente en el interior del país atrasado. Si a lo anterior se agrega la ventaja en cuanto al financiamiento con que cuentan las empresas extranjeras en relación a las nacionales, se comprenderá como estas últimas tienden a ser absorbidas, tanto por maniobras en los precios (dumping), da publicidad u otras prácticas de venta, como por la calidad del artículo que se pone en venta, o sea, se tiene una competencia con la que lleva la peor parte la burguesía local por lo que, aun cuando sea monopólica, tiende a convertirse en una burguesía dependiente, en mayor o menor grado, según sea el monto de sus capitales y la rama industrial en que opere.

3. El monopolismo del intermediario y su influencia en la economía nacional es mayor en los países atrasados, y su radio de acción es tan considerable en el sector externo (sector que se dedica a la exportación e importación) como en el interno. En el caso del sector externo porque el intermediario tiende a ser más necesario para aquellas pequeñas empresas que se enfrentan a un amplio mercado (caso de la agricultura y las exportaciones agrícolas, así como de muchos productos artesanales e industriales) y para las empresas grandes que venden en ese mercado una parte muy pequeña de su producción (empresas que desde el extranjero venden sus productos al país atrasado). El intermediario resulta, en esas condiciones, casi indispensable para ellas, por lo que su posición de dominio crece al establecerse en muchas ocasiones como único comprador. Hay que agregar que tales intermediarios son, por lo general, compañías extranjeras.

4. Los monopolios internos de la burguesía local, provienen, en muchas ocasiones, de una sobreprotección estatal frente a la competencia exterior, y proliferan, con marcada preferencia, en aquellas ramas dedicadas a producir bienes de consumo, en las que el imperialismo no tiene un interés particular. Su posibilidad de salir a los mercados exteriores es reducida, y se encuentra ligada a una mejora tecnológica incapaz de obtener por sus propios medios.

Asimismo, la formación de capital, dentro de la cual se estructuraron los monopolios, reviste caracteres diametralmente opuestos a los que prevalecieron en los países hoy industrializados; en éstos, el desarrollo del mercado interno y el paulatino ensanchamiento del externo, dados inicialmente por la acumulación originaria del capital, permitieron que el establecimiento de nuevas empresas encontrara siempre una demanda capaz de absorber las mercancías que lanzaba al mercado. La nueva inversión implicaba necesariamente una desarticulación de las relaciones de producción precapitalistas, un mayor excedente de mano de obra, un mayor mercado interno y por ende, mejores posibilidades de comercio internacional; todo incremento en la oferta de productos revitalizaba al sistema y le otorgaba una mayor dinámica interna propia.

En los países hoy subdesarrollados, el fenómeno es precisamente el contrario, la acumulación originaria de capital que se operó en ellos, lejos de reinvertirse internamente, se utilizaba para apuntalar el desarrollo de los países europeos, la disociación entre el productor y los medios de producción no cobraba magnitud plena, las relaciones de producción precapitalistas -aunque dependientes del sector capitalista-, lejos de desmembrarse se mantenían casi íntegras, el estancamiento del mercado interno y la carencia de todo impulso interno autogenerativo de desarrollo, no se presentaban sino como las consecuencias inevitables del pecado original del colonialismo y la dependencia; el estímulo para el crecimiento tenía que provenir forzosamente del exterior y de las nuevas formas en que operase la expansión de los países industrializados.

Todo elemento dinámico que proviniera del lado de la oferta se encontraba frustrado de origen, la industrialización sólo podía derivarse del estímulo creado por la demanda preexistente, cuando por efecto de alguna coyuntura se dejaba de satisfacer con productos importados. Sobre este particular Celso Furtado dice: "... el elemento dinámico de la primera etapa del desarrollo industrial europeo actuó por el lado de la oferta. La acción de los empresarios -mediante la introducción de nuevas combinaciones de factores- creó su propia demanda, en la medida en que consiguió ofrecer un producto más barato y más abundante. En el caso del desarrollo inducido desde afuera para adentro... formóse, primeramente, la demanda de productos manufacturados, satisfecha con las importaciones. El factor dinámico actuaría por el lado de la demanda, a partir del momento en que ésta no pudiese ser satisfecha con la oferta externa. Por una parte, la estabilidad del ingreso monetario, por la otra, la inestabilidad de la capacidad para importar actuarían acumulativamente, en el sentido de garantizar atractivos a las inversiones relacionadas con el mercado interno." (3)

---

(3) Celso Furtado. Desarrollo y Subdesarrollo. Ed. EUDEBA. Buenos Aires. 1964. p. 173.

Desde este punto de vista, surgen dos elementos como los deter-minantes del proceso de industrialización en América Latina; la estabilidad de los ingresos monetarios, es decir el hecho de contar con una demanda preexistente, por un lado, y la inestabilidad en la capacidad para importar por el otro.

Es claro que aunque el principal impulso generador de capital interno en los países subdesarrollados, solía provenir del exterior, en ellos se operó una acumulación de capital, que aunque insuficiente para otorgarle una dinámica propia al sistema, fue capaz de estructurar un mercado interno que demandaba una amplia gama de mercancías que, en gran medida, solían provenir asimismo del exterior. Así, bajo el influjo deformador, que en la estructura interna del desarrollo autónomo producen el colonialismo y el imperialismo, nacen y se fortalecen una serie de estratos y clases sociales, que distaron mucho de parecerse al ideal del empresario "shumpeteriano". "... En vez de empresarios ahorrativos e innovadores, surgen rentistas ociosos, burócratas ineficientes, jerarcas militares, latifundistas conservadores e intermediarios insaciables, que en conjunto absorben y dilapidan una parte sustancial del excedente económico." (4).

La escasa reinversión del excedente económico potencial, el carácter dependiente del sistema, así como la alta desigualdad en la distribución del ingreso, repercuten en una diferenciación de las clases, poco clara si se las trata de ver de acuerdo con el sistema de categorías establecido para los países industrializados, pero que no representan sino la consecuencia del modo de producción capitalista-dependiente que floreció en estas zonas. La carencia de dinámica interna impidió que en el sector dominante maduraran totalmente las características de la burguesía de los países desarrollados, y que por lo tanto, parecieran quedarse a medio camino en una especie de configuración híbrida; en la cual, bajo un fondo burgués, presentaran en la apariencia muchos rasgos peculiares del sistema clasista feudal o incluso del correspondiente a la época anterior a la Colonia. Es por ello que algunos estudiosos del caso le han otorgado el título de oligarquía mercantil terrateniente (5), al latifundista ausentista que, durante largo años, dominó en los países latinoamericanos e inclusive en algunos de ellos, aún es un factor importante del poder (6).

En consecuencia, las clases sociales cobraron la forma de un sistema de castas, perfectamente configurado, cuya diferenciación tenía que fundamentarse entre otras cosas, en el gasto dispendioso y el consumo suntuario de la parte superior de la pirámide social. Consumo sun-

---

(4) Alonso Aguilar Monteverde. Teoría y Política del Desarrollo Latinoamericano. UNAM. México 1967, p. 101.

(5) Ruy Mauro Marini. La Dialéctica del Desarrollo Capitalista en Brasil. Revista Desarrollo. Num. 1. Bogotá, enero 1966.

(6) Se podría decir otro tanto de las clases explotadas.

tuario que sólo podía lograrse con la importación.

En aquellos sectores en que la burguesía había madurado con mayor nitidez, ésta se veía altamente influida por la sociedad, en la que el lujo y la ostentación habían sentado sus reales como elementos importantísimos de prestigio social. Cuando posteriormente estos sectores se convirtieron en el factor determinante de la economía y del poder ya no podía esperarse un cambio radical en la estructura de su consumo.

A este consumo dispendioso de las capas altas hay que agregar el que por imitación realizaban (y realizan) aquellos sectores intermedios privilegiados (burocracia, intelectualidad, falsos líderes, medianos comerciantes, etc.) que parasitariamente crecían y se fortalecían (crecen y se fortalecen) al amparo de las primeras, y que por razón natural tendían (y tienden) a seguir similares hábitos de consumo de acuerdo con sus posibilidades.

Esta estructuración en la demanda, es precisamente uno de los pilares más sólidos en que se finca buena parte de la industrialización de los países latinoamericanos, basada en el proceso de sustitución de importaciones; más como se verá en seguida, el tener como origen una distorsión en el proceso de desarrollo, no podría dar como resultado un punto de apoyo para superar obstáculos, sino que, por el contrario, se ha presentado como una etapa superior en el proceso del subdesarrollo.

Pasemos ahora a describir la mecánica, que en términos generales, ha seguido el proceso de sustitución de importaciones en América Latina.

Si como se ha señalado, en los países subdesarrollados hay una alta demanda de importaciones, lo único que hace falta para llevar a cabo la sustitución es que, por cualquier circunstancia, el país se enfrente a un desequilibrio en su balanza de pagos de importancia tal que lo obligue a tomar alguna medida de restricción de importaciones (alza en los aranceles, control cuantitativo o cualitativo, devaluación monetaria, etc.); el resultado es claro: o bien se deja un hueco en la satisfacción de una demanda preexistente de determinadas mercancías, o bien se da un alto incremento en los precios de las mismas. El que la inversión fluya hacia la producción de estos bienes que, además de contar con un mercado seguro, permiten la obtención de jugosas ganancias por los elevados precios a que se pueden vender, no es más que una consecuencia natural de lo anterior.

Hay que agregar dos hechos más, con el objeto de tener una idea más precisa de lo que acontece: el primero se refiere a los problemas de pagos internacionales, que suelen estar acompañados -aunque no necesariamente- de presiones inflacionarias internas. Con ello el incremento en los precios de los productos de importación tiende a acentuarse;

y segundo, que las medidas de ajuste de las importaciones se establecen -con mucho mayor rigor- en aquellas compras al exterior que se consideran como superfluas o menos necesarias para el crecimiento de la economía interna, y que geenralmente recaen en los bienes de consumo conspícuo.

Por lo anterior se podría derivar que existen grandes incentivos para la producción interna de tales mercancías; sin embargo, este proceso de sustitución de importaciones se ha encontrado sujeto a una serie de presiones que, en última instancia, han impedido que la industrialización adquiriera una fuerza propia capaz de superar los obstáculos que interpone el subdesarrollo. De entre ellos estudiaremos: la tendencia hacia la monopolización, la tendencia hacia el desarrollo en extensión y la diferenciación tecnológica, la intervención de la inversión extranjera y la deficiente orientación de las inversiones.

## II.2 Tendencias hacia la monopolización

La alta monopolización industrial existente en los países latinoamericanos es, en buena medida, una consecuencia directa de las formas que ha asumido el proceso de sustitución de importaciones. En efecto, una vez creados los incentivos necesarios para que una inversión se realice, se plantea un problema relativo al tamaño de la planta y sus nexos con el mercado interno, que establecen una disyuntiva entre la competencia y la eficiencia productiva. Este aspecto se señala en un informe de CEPAL: "A la multiplicidad del número de empresas de tamaño económico dedicadas a la fabricación de cada producto, se opone en casi todos los países y casi todos los productos, la estrechez de los mercados nacionales, en vista de la dimensión económica mínima de la empresa. Las economías de escala en la mayor parte de los rubros son de tal orden que la obtención de costos mínimos, correspondientes a la escala económica óptima, está vedada a la mayor parte de los países, principalmente cuando quieren tener más de una empresa en actividad en el rubro para asegurarse una dosis mínima de competencia. Competencia y eficiencia productiva son así objetos mutuamente excluyentes, en la mayor parte de los casos"(7).

En realidad, en buena parte de la sustitución de importaciones, ni una ni otra cosa se logran. El número de empresas que se establece es demasiado elevado para lograr eficiencia productiva, pero pequeño y con mercados altamente diferenciados como para que pueda lograrse una sana competencia (la industria automovilística mexicana representa un ejemplo vivo del caso anterior). Las causas son muchas, desde la corrupción de la administración pública y la existencia de fuertes presiones políticas, por parte de monopolios extranjeros y grupos nacionales influyentes, hasta

---

(7) Problemas y Perspectivas del Desarrollo Industrial Latinoamericano. Secretaría de la CEPAL. Solar/Hachette. B. Aires 1964, p. 34.

razones ligadas con la estructura de la generación de ahorros e inversión interna (8).

En primer término, el proceso de formación de capital en las economías subdesarrolladas, "representa, sobre todo, un proceso de asimilación de la técnica predominante en su época" (9), la tecnología aplicada no surge de las necesidades internas del desarrollo, sino de la adaptación de una técnica ya utilizada por algún país desarrollado, esta técnica que ha sido elaborada según distintas dotaciones de recursos y sobre todo atendiendo a las necesidades de mercados de magnitud muy superior, plantea serios problemas de asimilación (10), de los cuales, por el momento, interesa subrayar el hecho de que el tamaño mínimo de diseños de la planta tiene que ser necesariamente superior al que permite la dimensión del mercado interno, con lo que toda empresa tiene que comenzar a funcionar con un desperdicio considerable de su capacidad productiva instalada; esto es, manteniendo una parte del capital invertido ocioso.

Por tanto, el empresario sólo verá que los incentivos a la inversión son reales, si desde un principio se le garantiza la posibilidad de operar en condiciones monopólicas, de tal manera que éstas le permitan traer equipos obsoletos, de medio uso, que corresponden a un nivel técnico superado en los países monopolistas, con el fin de bajar los costos de instalación y de aprovechar la inversión al máximo posible.

Se trata pues, no de un proceso de transformación de la competencia en monopolio a niveles tecnológicos superiores, como sucedió en los países hoy adelantados; sino del surgimiento inicial del monopolio a niveles tecnológicos atrasados, con lo cual, lejos de superar el subdesarrollo lo único que se logra es dar un paso más en el proceso del mismo.

El problema es todavía más complejo, si consideramos que dada la existencia de un "régimen de libertad de empresa", el surgimiento de fuertes incentivos de inversión, opera no solamente sobre un capitalista, sino sobre varios que pretenden aprovechar la coyuntura del mercado.

---

(8) En el presente texto, únicamente se analizarán las causas ligadas a motivaciones directamente económicas.

(9) Celso Furtado. Op. cit., p. 80 y 81.

(10) Una refutación a quienes señalan la posibilidad de utilizar submúltiplos de los tamaños de diseño mínimos se encuentra en Javier Alejo. La Economía Mexicana y sus Perspectivas. Comercio Exterior. Octubre. México 1967. A los argumentos señalados en este artículo, cabría agregar que aun dando por ciertas las posibilidades técnicas de producción en submúltiplos del diseño mínimo de la planta, puede preguntarse por la posibilidad real de producción de los equipos correspondientes en América Latina, cosa que como se verá más adelante es totalmente improbable.



Así, en lugar de una, surgen dos, tres o más grandes empresas que, en vez de producir una competencia entre ellas, se dividen el mercado, ya sea por el sistema de "acuerdo entre caballeros", bien por la supuesta diferenciación propagandística del producto terminado, o simplemente por una combinación de estos factores; pero de un modo o de otro el resultado siempre es el mismo: saturación rápida del mercado y mayor nivel de capital ocioso, o lo que es lo mismo: menor eficiencia productiva.

Una vez que el proceso de sustitución se encuentra en alguna etapa relativamente avanzada, la intensidad de capital de las inversiones para sustituir nuevos productos, aumenta a la par que se elevan los riesgos de producción. Por ello la formación interna de reservas de las empresas que ya vienen operando, prefieren canalizarse -aunque en baja escala- en la reinversión en la propia rama, que se presenta más segura, menos incierta, o simplemente con mayor relación producto-capital. De esta manera, a la par que crece el problema de sobreinversión en las ramas tradicionales, se agudiza una carencia de capitales en los sectores necesarios para integrar la sustitución de importaciones. En ese momento el proceso se dirige rápidamente hacia un límite superior, que solamente puede ser salvado si se produce un nuevo estímulo a la economía.

De todo lo anterior se deriva, entre otras cosas, que la aplicación de nuevas tecnologías se lleva a cabo lentamente, no sólo porque el monopolio detiene el cambio tecnológico, como se vió en el capítulo anterior, sino también porque el exceso de capacidad instalada limita la introducción de nuevos sistemas de producción (11).

### II.3 Tendencia hacia el desarrollo en extensión y diferenciación tecnológica

Los problemas en la balanza de pagos que dan origen al proteccionismo y al desarrollo hacia adentro, puede decirse que son de una magnitud tal que las medidas proteccionistas se extienden hacia varios artículos a la vez. Esto determina que, en las etapas iniciales, la formación de ahorro interno de las empresas ofrezca mayores incentivos para canalizar hacia nuevas ramas de la producción en donde puede obtener altas ganancias y nuevas condiciones monopólicas del mercado, que reinvertir en su propia empresa, en donde lo único que se lograría sería un aumento de la competencia.

Por ello, el desenvolvimiento de la industrialización se realiza en extensión y no en profundidad; lo que implica que: en lugar de que las inversiones se orienten hacia la modernización y reducción de costos, se

---

(11) Este análisis permite una explicación de las causas por lo que el proceso de crecimiento de los países subdesarrollados, se encuentra altamente relacionado con incrementos sucesivos en la relación producto-capital.

realicen en otras ramas de la producción que bien pudieran, o no, contribuir a la integración vertical de la empresa, pero que en toda caso tienden a acentuar el grado de monopolio, elevar los precios de venta, reducir la calidad del artículo manufacturado y en fin, hacer que la estructura de costos industriales resulte distorsionada a la par que eleve innecesariamente todos los costos de producción. O dicho en términos de la CEPAL: "El desarrollo en extensión parecería ser el que más ventajas ofrece al empresario privado, porque en las nuevas actividades, por lo menos durante algunos años, la situación es de competencia muy limitada o de monopolio virtual, en tanto que la reinversión en las mismas actividades agudizaría permanentemente la competencia; porque es más fácil crear de una sola vez un nuevo establecimiento de producción, que modernizar y perfeccionar constantemente instalaciones que ya existen, donde tiende a dominar la rutina; etc. Sin embargo, de un desarrollo generalizado en extensión deriva una tendencia a que se amplíen y se perpetúen las situaciones monopolísticas o de competencia limitada y de estancamiento en las actividades industriales tradicionales" (12).

Pero aún más el desarrollo en extensión tiene otras repercusiones probablemente de mayor importancia, que consisten en el surgimiento de pequeñas empresas dentro de la misma rama industrial en que opera el monopolista y de otras tantas pequeñas empresas, en otras ramas de la producción.

Dentro de una rama industrial, la posibilidad de formar pequeñas empresas, está dada principalmente por la elevada ganancia del monopolista, la difusión que del producto hace el monopolista y por la orientación de la inversión del monopolista hacia otros sectores de la actividad económica, que le hace descuidar, en cierta medida, el control que ejerce en su rama original.

Todos estos factores se conjugan para que el pequeño inversionista pueda canalizar su capital hacia la producción en esas ramas, naturalmente que su tecnología será más atrasada, su producción menor y menor la demanda de sus productos; pero aún así, el alto precio de venta establecido por la empresa líder, brinda la oportunidad de obtener una ganancia de menor magnitud, pero lo suficientemente jugosa y segura como para que decida realizar la inversión. Los menores gastos de administración y de ventas, unidos al pago de salarios ínfimos, una tasa de explotación del trabajo más elevada, la ausencia de sindicatos o la fácil compra de los líderes de ellos, y el no pagar prestaciones sociales, completan el cuadro. Sobre estas bases, los monopolios no han quebrantado la posibilidad de subsistencia del artesanado y alientan la permanencia de

(12) Secretaría de la CEPAL. Op. cit., p.39. Un ejemplo en México de desarrollo en extensión, se encuentra en el grupo monopolista regiomonta no controlado por la familia Garza Sada, que en lugar de consolidar su inicial monopolio cervecero, canalizó sus inversiones hacia el cartón, vidrio, hojalata y lámina, etc.



empresas poco eficientes, con el fin de presionar a los gobiernos para que concedan mayor protección e incentivos en su provecho particular.

Por su lado, los dirigentes de la empresa líder, a pesar de que ven con disgusto aparente el surgimiento de nuevas empresas de ese tipo, generalmente no encuentran conveniencia para lanzar una guerra de precios, calidad y propaganda en contra de ellas con el fin de eliminarlas, pues dado que su participación en el mercado es pequeña y el crecimiento del mercado mismo es lento, el costo de tal guerra es superior a los beneficios que de la misma pudieran derivarse; se establece así una estructura industrial de tipo oligopolístico que funciona en forma similar a la descrita en el capítulo anterior.

Por otra parte, la introducción de empresas sustitutivas de importaciones, aunque es cierto que la tecnología que incorporan a la economía dista mucho de ser la más avanzada existente en el plano internacional, sí es avanzada en relación con la que priva en el interior, por lo que tiende a elevar la productividad social media por hombre ocupado (13), el ingreso disponible se eleva, con lo que surgen incentivos para la inversión en pequeñas empresas tecnológicamente atrasadas, en los sectores tradicionales de producción, o bien para el aumento de ventas de los monopolios establecidos.

En consecuencia, la tendencia hacia la creación de pequeñas empresas, en la misma o en distintas ramas industriales, como efecto de la sustitución de importaciones, tiene un resultado que incide en los niveles de ingreso y ocupación.

Tales estímulos al crecimiento están dados tanto por la existencia de un amplio sector atrasado tecnológicamente, como por el propio desarrollo desigual de la tecnología, ya que tienen su base en que la propia empresa monopolista tiende a ampliarse en extensión y no en profundidad, pues de otro modo sería más difícil la aparición de la pequeña empresa; y en que, el crecimiento derivado del aumento del ingreso, se realice precisamente en el sector más atrasado de la economía. De no ser así, todo aumento del mercado sería absorbido por el sector monopolista nuevo o tradicional, el aumento en la producción no implicaría mayores inversiones, sino una utilización mayor de la capacidad instalada y, por ende, el aumento en la productividad social sería más bajo ya que se incorporaría menor cantidad de fuerza de trabajo de los sectores con baja productividad. Así, la cadena de reacciones descritas llegaría rápidamente a su fin y el impulso inicial sería incapaz de originar un período de crecimiento.

---

(13) La magnitud de tal aumento dependerá de la medida en que incorpore trabajadores que antes tenían baja productividad.

Es decir, el desarrollo tecnológico desigual -la coexistencia y generación simultánea de tecnologías modernas y atrasadas-, es base y condición del proceso de crecimiento. Celso Furtado refiriéndose al plano internacional, señala que "... el desarrollo económico constituye un proceso marcadamente desigual: surge en algunos puntos, se propaga con mayor facilidad en otros, toma vigor en determinados lugares, aborta más allá, etc." y agrega "Si el universo económico presentase en todos sus sectores el mismo grado de desarrollo, la aplicación de nuevos recursos al proceso productivo sólo sería posible mediante innovaciones tecnológicas" (14).

Es claro, con un desarrollo uniforme y en ausencia de innovaciones tecnológicas, la acumulación de capital rápidamente llegaría a la ocupación plena de factores -a la técnica dada-, con lo cual se estancaría el sistema. El desarrollo de los países hoy adelantados, en donde las grandes innovaciones tecnológicas se dieron en lapsos considerables, sólo se puede explicar por el desarrollo desigual, es decir, por la presencia de países subdesarrollados.

Ahora bien, en los países subdesarrollados sucede algo similar. Imposibilitados para alcanzar los frutos del desarrollo desigual en lo externo, pues ellos son las víctimas, la condición de su crecimiento es un desenvolvimiento desigual hacia lo interno, la presencia de un polo atrasado es indispensable para otro adelantado y no es, como señalan los dualistas, que ambos se encuentran separados y que el polo adelantado crezca a pesar del atrasado; todo lo contrario, la existencia de uno es condición de la existencia del otro, el adelanto de uno es causa y efecto del atraso del otro, ambos constituyen una sola unidad de contrarios; es la mecánica de funcionamiento de un capitalismo dependiente, subdesarrollado o super explotado -como lo llama Fernando Carmona- y no la coexistencia del capitalismo con el feudalismo, como varios autores lo afirman.

#### II . 4 La inversión extranjera

Un problema más que se presenta en todo el proceso de sustitución de importaciones estriba en que, a lo largo de todo su desarrollo, la inversión extranjera interviene en una alta proporción.

Si con anterioridad al proceso de sustitución de importaciones, la demanda preexistente se satisfacía con productos provenientes del exterior, esto influye en la mentalidad de los consumidores a través de las marcas comerciales. Así, cuando un inversionista nacional proyecta lanzarse a producir un bien en su país, por lo general recurre al fabricante extranjero, ya sea para conseguir la patente o bien el manejo de la marca comercial, lo que representa una apreciable salida de divisas por regalías. Sin embargo, lo común es que ante esa perspectiva, la empresa que

---

(14) Celso Furtado. Op. cit., p. 110. .

monopoliza la técnica decida invertir en el país del cual recibe la petición, una vez estudiado a fondo el mercado.

El inversionista extranjero, "podrá no tener interés en instalarse en el país para competir con sus propias líneas de exportación, señala Celso Furtado; pero, precisamente al enfrentarse con la pérdida de estas líneas, quizá estará dispuesto a integrarse en la economía nacional a fin de defender su posición en el mercado".(15). y lo hace no solamente para defender sus líneas de exportación sino también por otra serie de causas:

1) La fuerte corriente de innovaciones tecnológicas presente en los países imperialistas, hace que la obsolescencia de sus equipos sea rápida y una de las formas de prolongar la vida económicamente útil de estos, es mandarlos a los países subdesarrollados.

2) Dada una alta protección arancelaria, control monopolístico del mercado, bajos precios de la fuerza de trabajo y un atraso tecnológico general, los equipos obsoletos en el país metrópoli, pueden funcionar perfectamente en el país satélite, con tasas de ganancias aún superiores a las que se obtienen, con técnicas más modernas.

3) La presencia de subsidiarias en países subdesarrollados, permite saltar las barreras arancelarias tanto en lo que se refiere al mercado interno del propio país, cuanto a los mercados que pretenden integrarse regionalmente como la A.L.A.L.C. y el Mercomún Centroamericano.

Por otra parte, como se ha visto, aun cuando el extranjero no realice la inversión directa, la sustitución de importaciones, por basarse en una demanda preexistente necesita fabricar productos similares a los del país de origen, y por tanto, se hace indispensable adquirir marcas, patentes, sistemas de producción, etc., en el exterior, garantizándose así, no solamente jugosas ganancias para la empresa matriz, sino una participación en el control de la empresa sustitutiva de importaciones, además de un aumento en las ventas de maquinaria, refacciones, partes, implementos y materias primas.

Empero, el problema no se limita a la dependencia tecnológica, sino que de ella se deriva que las principales empresas monopolistas que sustituyan importaciones queden en manos de los extranjeros, distorsionándose en alto grado el proceso de industrialización. Aún más, controlados los principales rubros de sustitución de importaciones por empresas extranjeras, a la inversión local sólo le quedan uno de dos caminos: o asociarse al capital extranjero, o limitarse a invertir en las pequeñas empresas que giran alrededor de la estructura monopolística de las subsidiarias. A mayor intervención extranjera menores oportunidades de canalizar el ahorro interno a la inversión; el monopolio tecnológico y financie-

---

(15) Celso Furtado, Op. cit., p. 210.

ro del país metrópoli cobra vida en una dependencia hacia el exterior en lo que se refiere a la transformación de ahorro en inversión. Por esta causa, no es extraño que los ahorros internos se dediquen a hipertrofiar los renglones comercial, especulativo, de construcción residencial, etc., que contribuyen a deformar aún más el desarrollo económico interno.

En cuanto al tipo de tecnología que traen las empresas norteamericanas, en un estudio realizado por el National Industrial Conference Board, se demuestra que la técnica empleada por las subsidiarias es más atrasada que la correspondiente a la empresa matriz. En él, se recopilan los resultados de una encuesta realizada en 147 empresas que mantenían actividades simultáneas en Estados Unidos y en el resto del mundo. El resultado puede apreciarse en el Cuadro No. 4, de él se deduce que:

a) Los renglones que más inflan el costo de producción se refieren en primer término, a las materias primas y en segundo, a la maquinaria y equipo.

b) El bajo costo de la mano de obra no logra compensar en la mayoría de los casos lo abultado de los dos renglones anteriores.

En consecuencia, en la mayor parte de los casos el costo de producción es superior en América Latina; lo que demuestra que aún las subsidiarias norteamericanas utilizan tecnología anticuada de su país de origen. Esto es tan claro que, por ejemplo, en Brasil en 1953 "a las firmas extranjeras se les permitió importar equipo usado (a menudo ya depreciado en el país de origen por razones impositivas), mientras las brasileñas sólo podrían importar maquinaria nueva. Como resultado de ello los brasileños, que por esta causa no podían competir con las firmas extranjeras y/o sufrían la imposibilidad de obtener asignaciones de divisas extranjeras por parte del Banco Central, fueron obligados a combinarse con empresas no brasileñas que, aunque no aportaran mucho capital a la empresa común, podrían ayudar a la capitalización por sus privilegios como extranjeras." (16).

En cuanto a los gastos de venta y distribución, el cuadro muestra que tienden a ser menores en América Latina, este hecho tiene su origen en varias causas:

En primer término, se encuentra el alto grado de monopolio con que operan estas firmas así como el mayor control que ejercen sobre el aparato distributivo.

En segundo, "las corporaciones inversoras gigantes -y esto es característico de la inversión norteamericana en Brasil y otras regiones-

(16) Andrés G. Frank. Los Mecanismos Imperialistas. Monthly Review. Selecciones en Castellano No. 14. •Buenos Aires 1964. p. 25.

establecen en el exterior instalaciones que cubren sólo una parte del proceso productivo particular, mientras conservan bajo control inmediato, en su país de origen, otra parte que puede ser más pequeña pero de importancia fundamental" (17) y aún más, "con respecto a la compañía gigante y multinacional de nuestros días ya no puede decirse que esté interesada primordialmente en la exportación de mercaderías, como ocurría con los industriales del siglo XIX; o en la exportación de capital, como los banqueros de principios del siglo XX... En muchos casos, a decir verdad, las subsidiarias extranjeras de las empresas norteamericanas exportan en gran escala con destino al mercado de los Estados Unidos." (18).

Se trata pues, de una integración vertical en ambas direcciones, que evidentemente tienden a reducir los costos de venta. El conocimiento del mercado, los métodos de venta, así como el menor volumen de operaciones de las subsidiarias completan el cuadro.

Asimismo, si se trata de subsidiarias que tienen una amplia integración con la casa matriz, los sistemas organizativos deben ser diferentes; ya que el objetivo es obtener mayor ganancia para la corporación en su conjunto, "involucra, sin duda, que cada vez que sea necesario para la consecución de dicho objetivo han de sacrificarse sin vacilación los intereses de una subsidiaria o de un país determinados" (19). Los precios de venta se establecen según sean las conveniencias de la metrópoli.

Por tanto, la administración de la corporación se ve obligada a poner al frente de sus subsidiarias a un cuerpo de empresarios que no vacilen en sacrificar los intereses del país en que trabajan, todo lo cual implica el pago de elevados sueldos que inflan los gastos de administración.

La carencia de mano de obra calificada, en el país satélite, la necesidad de pagar técnicos que vayan a trabajar a la subsidiaria, la utilización del equipo instalado con desperdicio de recursos y, las diferentes condiciones del mercado en que van a vender sus productos, obligan a cambiar los sistemas administrativos usados por la matriz y a elevar los gastos generales y de administración.

Mas aunque la técnica administrativa de las subsidiarias sea de menor calidad que la utilizada por la matriz, ésta resulta superior a la aplicada en el plano interno, obligando a las firmas autóctonas o bien a vivir bajo la férula de la casa extranjera, o bien, en el menor de los casos, a buscar nuevas formas de competencia. (20)

(17) Idem. p. 28.

(18) Paul A. Baran y Paul M. Sweezy. Notas Sobre la Teoría del Imperialismo. Monthly Review. Selecciones en Castellano No. 31. Buenos Aires. 1966. p. 58.

(19) Idem. p. 59.

(20) En México por ejemplo, la introducción del detergente por compañías extranjeras, causó la desaparición de una buena cantidad de industrias jaboneras; empero una empresa se enfrentó a esta competencia por medio de la venta a granel de detergente.

Por último, bien sea que la inversión extranjera traiga tecnología de producción y administrativa, atrasada o moderna, lo cierto es que casi siempre resulta más avanzada que la seguida por los capitalistas del país subdesarrollado, con lo cual, gracias a esta diferenciación tecnológica, el monopolio extranjero no solamente explota el trabajo que utiliza, sino que succiona una parte del valor producido por los capitalistas locales, convirtiéndolos en auténticos satélites de la metrópoli.

## II. 5 Deficiente orientación de las inversiones

De todo lo anterior, no podía menos que derivarse una orientación muy deficiente de las inversiones; como lo señala Celso Furtado: "Como las industrias más productivas eran las de los productos menos esenciales, ya que las importaciones fueron eliminadas en función de su no esencialidad, las inversiones no se distribuyeron con criterio de complementaridad. Peor todavía; se concentraron en razón inversa a la importancia de la industria." (21).

La integración horizontal de la industria prevaleció sobre la vertical; la estructura de altos costos industriales, determina que precisamente aquellas ramas industriales más integradas verticalmente, más dinámicas, son precisamente aquellas que tengan los más altos costos de fabricación y, por ende, menores posibilidades de salir a los mercados exteriores.

Asimismo, la industrialización realizada en ramas de menor importancia, ha hecho que en algunos países la creación de la infraestructura económica, se haya quedado a la zaga, formándose así "cuellos de botella" que impiden todo proceso subsiguiente en la formación de capital. La intervención gubernamental es, en este sentido, un aspecto fundamental para que el proceso de sustitución de importaciones pueda alcanzar sus etapas más elevadas.

Pero aún así, todo el proceso de sustitución de importaciones, por basarse en una demanda preexistente, tiende a crear toda una estructura industrial que está muy lejos de ser la que permite una rápida industrialización, que le otorgue vitalidad y configuración propia al sistema, capaz de convertir al desarrollo en un proceso autogenerativo.

## II. 6 Explotación intramonopolista y su desviación hacia el campo

Hasta el momento se han visto las principales características que ha presentado el proceso de sustitución de importaciones en América Latina; resta por analizar el problema que se refiere a las repercusiones que en un país subdesarrollado tiene la explotación intermonopolista de la que se habló anteriormente.

(21) Celso Furtado. Op. cit., p. 220



En el Capítulo I, se estableció que las reacciones que hay en un régimen oligopolizado ante un aumento de los salarios o bien de los precios del capital constante, tendían a aumentar los precios relativos de las empresas líderes al tiempo que disminuían los precios relativos de las empresas competitivas, lo cual implicaba una transferencia de valor de las segundas a las primeras; y que la magnitud de tal hecho dependía del grado de diferenciación tecnológica que entre unas y otras existiera.

Asimismo, se precisó que esta transferencia de valor podía trasladarse de las ramas más cercanas al consumo final donde la tecnología era menos mecanizada y mayor la posibilidad de existencia de pequeñas empresas hacia las ramas de producción más alejadas del consumo final -productoras de bienes de capital-, donde la tecnología era más avanzada y mejor consolidados los monopolios.

Se ha visto que la tecnología que se utiliza en los países subdesarrollados es mucho más atrasada que la aplicada en los desarrollados, lo que aunado al hecho de que las relaciones comerciales que se establecen con los adelantados (se basa en exportaciones de materias primas, productos semimanufacturados y bienes de consumo y en las importaciones de bienes de capital y refacciones, partes e implementos para los mismos), completa todo el cuadro necesario para que una parte importante del valor creado en ellos, se transfiera hacia los países metrópoli, principalmente por la vía de un creciente deterioro de las relaciones del intercambio.

Podría argüirse que lo anterior únicamente es válido para el sector agroexportador, en donde efectivamente es manifiesta la baja, o estancamiento, de los precios de exportación; pero que la industria que produce para el mercado interno tiene un alto grado de autonomía con respecto al exterior. Pero no es así. La industria que produce para el mercado interno necesita adquirir todo lo que se refiere a equipos y su mantenimiento en el extranjero y obtiene las divisas para su compra del sector agroexportador, por tanto, el flujo del valor creado, merma sus posibilidades de crecimiento.

Asimismo, la reducción de los mercados internos que esto implica y el aumento en los precios de los bienes de capital que adquiere la industria, hacen que su posible tasa de ganancia sea menor de lo que podría ser, en ausencia de este hecho. Por lo que todo el proceso reviste la forma de una transferencia de ganancia de los monopolios internos hacia las grandes combinaciones industriales y financieras metropolitanas.

La inversión extranjera evidentemente no se ve afectada, en lo interno mantiene ganancias extraordinarias por su diferenciación tecnológica; en lo externo, ese deterioro de las relaciones del intercambio no refleja sino mayores ganancias de la casa matriz. Por su parte, la inversión autóctona no tiene más remedio que ligarse monopolícamente con el empresario extranjero que controla marcas, patentes y tecnología, o limi

tarse a invertir en pequeñas empresas que de todas formas viven y obtienen beneficios gracias a la existencia de las empresas líderes (23).

Pero en todo caso el monopolista individual ya sea nacional, extranjero o mixto, no ve con agrado el hecho de que sea precisamente él quien sufra las consecuencias de esta transferencia de valor; para evitarlo, cuenta con dos armas: una, consistente en bajar, o al menos estancar los salarios monetarios, para que sea el trabajador quien resienta la pérdida y, otra, relativa al uso de su poder monopolístico y su diferenciación tecnológica a fin de elevar sus precios y trasladar el efecto hacia sus colegas menos monopolistas y más atrasados tecnológicamente. Estos últimos sentirán ahora una doble pérdida: interna y externa; por lo que intentarán hacer lo mismo. La cadena se establece teniendo como único límite la posibilidad de transferencia hacia aquella parte en donde la diferenciación tecnológica es mucho mayor, es decir, el sector tecnológicamente más atrasado, el campo.

O sea, ante un influjo externo que traslada valor de toda la economía hacia el exterior, hay toda una serie de repercusiones encadenadas que tienden a succionar valor del sector agropecuario, pero que dado su mismo carácter de encadenamiento el efecto resulta multiplicado.

Por estas causas, es que el proceso de sustitución de importaciones necesita, para poder realizarse, que el sector agropecuario crezca con un mínimo de celeridad; pues de no ser así las pequeñas empresas se verían imposibilitadas de nacer, o rápidamente se verían ahogadas por la presión de los grandes monopolios; la inversión interna se estancaría carente de oportunidades, y el exceso de demanda en relación a la oferta, provocado por la sustitución de importaciones, bajaría de grado o simplemente dejaría de existir. La sustitución de importaciones tendría como límites los estrictamente establecidos por la magnitud de la demanda preexistente, o un poco más; pudiéndose dar el caso de una industrialización en ausencia de crecimiento económico.

Estas causas indudablemente han estado presentes para determinar que los países que más han avanzado en América Latina en el proceso de sustitución de importaciones como lo son: Brasil, Argentina y México, sean los que han contado con un sector agropecuario más dinámico.

---

(23) Aunque existen algunas excepciones como es el caso de los detergentes señalado anteriormente.



## CAPITULO III

### TECNOLOGIA Y SUBDESARROLLO (II)

#### 3.1 EL CRECIMIENTO COMO UN PROCESO DE INVOLUCION

En el Capítulo I se estudió que el crecimiento se realizaba principalmente en función del dinamismo de la rama productora de bienes de producción. Por tanto, si en los países subdesarrollados la sustitución de importaciones logra llegar hasta el punto en que se forme una rama de bienes de producción vigorosa, los problemas señalados en el capítulo anterior, aunque importantes, sólo serán pasajeros; puesto que una vez que se cuente con una producción interna de bienes de capital en gran escala, la economía adquirirá dinámica propia, y los escollos tarde o temprano serán salvados; en ese momento el sistema será capaz de otorgarse una tecnología propia, los problemas derivados de la asimilación de tecnologías extrañas o bien no existirán, o serán de reducida importancia. El sistema económico tendrá la "mesa puesta", para dejar en el pasado las trabas impuestas por el subdesarrollo y la dependencia.

Mas por el contrario, si la sustitución de importaciones no puede alcanzar tal etapa, todo el crecimiento no revestirá más que la forma de un proceso de involución en el que los problemas originales se profundizan a niveles superiores de productividad y de ingreso; es decir, un crecimiento en el ingreso logrado no en base de superar obstáculos, sino que por el contrario atendiendo a una mayor dependencia tecnológica, un grado de monopolio más elevado, una mayor explotación, una mayor integración a la metrópoli, etc.; en síntesis, una agudización de las contradicciones propias del subdesarrollo y no sucesivos pasos para salir de él. El resultado es obvio, el crecimiento llega a un punto en el cual la tasa de crecimiento tiende a caer.

Con el fin de examinar las posibilidades de creación de una industria productora de bienes de capital, empezaremos estudiando las cosas más sencillas relativas a la fabricación de refacciones, accesorios, implementos y partes.

Toda esta serie de artículos tienen que producirse para un tipo de maquinaria específica, es decir, los equipos productores que, con distintos grados de mecanización, se elaboraron en un año determinado, demandan una serie de refacciones que son las mismas, independientemente del grado de mecanización y el uso a que se destinen los equipos; pero, indudablemente, estas constituyen una proporción pequeña; la mayor parte de estas refacciones debe ser específica para cada grado de mecanización

y para cada uso a que se destine el equipo.

Aún más, una misma maquinaria después de perfeccionada requiere distintos tipos de refacciones de las que antes demandaba. Por tanto, en cualquier economía, el mercado existente para refacciones, partes e implementos es tanto mayor cuanto más homogénea sea la tecnología aplicada, y tanto menor -o simplemente más atomizado- cuanto mayor grado de diferenciación tecnológica exista (1).

Ahora bien, se ha visto cómo en los países subdesarrollados el crecimiento industrial, necesariamente tiene un contenido de una alta diferenciación tecnológica, no solamente en lo que se refiere a una producción que se realiza con grados distintos de mecanización, sino también en lo relativo a la presencia simultánea de tecnologías atrasadas y avanzadas.

Todo lo cual repercute en que, los mercados posibles para cada una de las piezas de refacción se encuentren sumamente limitados y atomizados. A esto hay que agregar que en muchas ocasiones el número de empresas que opera en cada uno de los mercados industriales es relativamente elevado en relación con la magnitud del mercado (2), lo cual obliga tanto al uso de tecnologías atrasadas como al desperdicio de capacidad instalada.

En estas condiciones, toda introducción de maquinaria más moderna, trae aparejado, que una proporción de las refacciones que se fabrican, se convierta en obsoleta. Es por ello que el desarrollo por medio de la asimilación de tecnologías externas, no puede llevar consigo el crecimiento en el mercado de este tipo de productos, sino todo lo contrario implica su reducción, su estancamiento, o al menos un crecimiento muy lento.

Naturalmente que este problema tiene dos atenuantes importantes: la estandarización de refacciones y partes, así como el grado de versatilidad de los equipos, es decir, la posibilidad de adaptarlos para la elaboración de nuevos tipos de refacciones y partes. Sin embargo, las normas no pueden ir más allá de ciertos límites fijados por: a) los implementos nuevos que incorporan las modernas tecnologías; b) las diferencias de marcas y grados de mecanización de los equipos. La versatilidad de los instrumentos de producción es un hecho, pero tiene límites bien definidos; además, dada una determinada cantidad de capacidad instalada, la posibilidad de diversificar la producción de la planta llega a un punto, más allá del cual, el costo de producción de los productos terminados tiende a

- (1) A estos problemas de atomización de los mercados, debe agregarse el que se da por la simple existencia de una gran variedad de marcas, cada una de las cuales requiere refacciones específicas.
- (2) El elevado número de empresas industriales que operan en el mercado no implica, necesariamente, la existencia de una situación competitiva, en virtud del alto grado de diferenciación de sus productos.

elevarse rápidamente (3).

Por consiguiente, la diversificación tecnológica, tiene dos efectos negativos; por un lado tiende a hacer menos atractiva la inversión para la fabricación de refacciones, partes e implementos; por el otro, el lento crecimiento de los mercados hace más improbable que se realice un mejoramiento tecnológico en estas industrias. (Ver Cap. I). Se llega así a otra contradicción más: el mejoramiento tecnológico en unas industrias repercute en el atraso técnico de otras, que se sintetiza en una mayor diferenciación tecnológica.

Los hechos anteriormente señalados son ya de por sí suficientes para poder concluir que las posibilidades de crecimiento de la industria de partes, refacciones e implementos, tiene un límite superior, además de que su crecimiento tiende a ser insuficiente para el abastecimiento de las necesidades de la industria interna y por lo tanto incapaz de liberar al país de la dependencia tecnológica exterior; pero a esto hay que agregar otro elemento, quizás de mayor importancia, o sea los crecientes costos de instalación de este tipo de industrias. Veamos:

a) La importación de la tecnología consiste en que el mínimo de diseño en que se puede realizar la instalación sea cada vez mayor, por el avance de la tecnología de los países metrópoli.

b) A medida que se avanza en el proceso de sustitución de importaciones y se pasa a la producción de refacciones e implementos de fabricación menos sencilla, la industria requiere de instalaciones más complejas y costosas; a la par, el mercado a abastecer debe ser lo suficientemente amplio como para justificar la inversión y la producción a una escala mínima.

Es decir, de un lado, la diferenciación tecnológica impone un lento crecimiento del mercado, del otro, el tamaño mínimo de diseño es cada vez mayor, por lo que la fabricación de estos productos se encuentra forzosamente con obstáculos difícilmente superables.

---

(3) La fundamentación de esto último se basa en que el trabajo de la planta con capacidad ociosa, pueda repercutir con una baja de costos ante una diversificación de la producción, si el incremento en los costos por razones de producir más artículos (Ejemplo: aumento de costos de dados y troquelado), es menor que la baja de costos por una mejor utilización de la capacidad. Pero es claro que a medida que se aprovecha mejor la capacidad, la posibilidad de que esto se realice es cada vez menor, llegándose a un punto de inflexión después del cual, los costos tienden a subir.

Si lo predecible en cuanto a las posibilidades de sustituir la importación de refacciones, partes e implementos, es que su producción interna tiene que ser limitada, el problema se agrava aún más cuando se trata de la potencialidad de una economía subdesarrollada para elaborar maquinaria pesada, ya que en este caso se encuentran presentes todas las limitaciones señaladas anteriormente, nada más que ahora el problema es mayor por creciente saturación de los mercados internos.

Es evidente que, como lo señala Javier Alejo, Dada la magnitud del mercado, la tasa de expansión del mismo, las expectativas de exportación y la dotación de recursos, las posibilidades de sustitución (de importaciones) deben tener un límite más o menos preciso".(4), y ello en el caso de la producción de equipo pesado, no solamente se produce por las razones dadas para las refacciones y partes, sino que ahora hay que agregar otras más:

Por principio, el proteccionismo es mucho más difícil de aplicar en razón de que no se pueden elevar los aranceles, o limitar la importación de estos equipos, sin que la innovación interna se vea seriamente afectada.

El tamaño mínimo de diseño para este tipo de productos, es mucho más grande, y por ende mayor el volumen de la producción con que económicamente puede empezar a funcionar la planta, lo que si se compara con la existencia de mercados internos más reducidos, se observa un obstáculo difícilmente superable.

Aún en el caso en que se establecieran empresas productoras de bienes de capital, dado el rápido desarrollo de la tecnología que se da en esta rama en los países metrópoli (Ver Capítulo I), el tipo de equipos elaborados se convertirá tarde o temprano en obsoleto, las empresas no podrán subsistir sin la existencia de un alto proteccionismo, además de que la brecha tecnológica entre metrópoli y satélites tenderá a ampliarse todavía más, y con ello los problemas de asimilación de tecnología pueden ser más graves.

El establecimiento de estas industrias se tendría que realizar en base de una alta subutilización del capital invertido, los costos de producción se abultarían, la inversión en las ramas que demandarán tales bienes de capital perdería incentivos y, finalmente, toda la estructura interna de costos se vería notablemente inflada, las ventajas de volver a adquirir el equipo por importaciones, crecerían y, en fin, la inflación de costos internos haría más difícil la exportación de manufacturas y semimanufacturas.

El monto de capital que hay que aplicar para la formación de este tipo de industrias, es considerablemente mayor que el que requiriese-

---

(4) J. Alejo, op. cit.

ron los países metrópoli cuando iniciaron la gestación de su industria pesada. En efecto, una estimación realizada por Paul Bairoch, concluye que "... la diferencia entre los que pueden llamarse mínimos de entrada en las industrias existentes a principios del siglo XIX y los que existen actualmente en los países subdesarrollados, es de 1 a 250 como mínimo si se utilizan los datos de los países que iniciaron su despegue después de Inglaterra. En relación con Inglaterra, la diferencia se encuentra multiplicada por 2." (5).

Esta notable diferencia de esfuerzos requerida para lograr una industrialización, es significativa en cuanto se piensa que en el inicio del desarrollo de los países metrópoli la pequeñez de las instalaciones necesarias para iniciar, o simplemente para aumentar la capacidad de la planta, permitía la existencia de una oferta sumamente elástica, capaz de responder rápidamente, incluso a pequeñas variaciones del mercado. En estas condiciones, el crecimiento del tamaño mínimo de diseño de las nuevas tecnologías, no implicaba problemas serios de asimilación, puesto que se encontraban ligados a mayores mercados, así como al propio crecimiento de la planta industrial. Empero, cuando las concentraciones industriales llegaron a ser bastante grandes, aún en estos países, el monopolismo originó graves problemas de estancamiento y desequilibrio.

En los países satélites, la situación es totalmente inversa; se trata de instalar una tecnología que no surge de sus propias necesidades de formación de capital, y que por tanto, opera como un cuerpo extraño que obstaculiza el desarrollo económico; es indispensable operar desde el principio con grandes instalaciones industriales, sin contar con una maduración previa de las condiciones económicas internas. Por consiguiente, es claro que el proceso de industrialización debe de encontrarse con un límite, precisamente allí donde los tamaños mínimos de diseño se vuelven demasiado grandes, como es el caso de casi toda la industria pesada.

Por último hay que agregar los obstáculos que crean las metrópolis con el fin de evitar que surjan fábricas competitivas fuera de su territorio, por requerirlo así el propio mercado.

En conclusión, a pesar de que es factible lograr cierto avance en la industrialización de la rama productora de bienes de capital, esto no puede alcanzar una integración plena, como para convertirla en el elemento que otorga un dinamismo propio al sistema, por ende, la dependen

---

(5) Paul Bairoch. Revolución Industrial y Subdesarrollo. Siglo XXI. México 1967. p. 213. El cálculo estuvo realizado por el número salario-meses que se necesitaban para adquirir un equipo productivo en los inicios de la revolución industrial y el número de salario-meses de un país subdesarrollado "medio" de 1950 necesarios para comprar un equipo productivo como los que en tal fecha existían en E.U.A.

cia tecnolôgica tiende a incrementarse, dando origen a mayores problemas de asimilación de las tecnologías extranjeras, con todas las deformaciones que esto implica (Ver Capítulo II); es decir, el crecimiento cobra así la forma de un proceso de involución a niveles superiores de productividad y de ingreso.

### 3.2 LA CONTRADICCION CIUDAD-CAMPO, EL SUBEMPLEO.

Si el mercado interno de un país subdesarrollado, se encuentra privado de su principal fuente de expansión (6) es claro que su crecimiento solamente podrá estar dado por su propia posibilidad de generar demanda interna de bienes de consumo, o bien de salir a competir al exterior.

Examinemos someramente el primero de estos casos. Un primer aspecto que interesa destacar es aquel al que Marx se refiere cuando señala que "la base de todo rêgimen de división del trabajo un poco desarrollado y condicionado por el intercambio de mercancías es la separación entre la ciudad y el campo" (7).

Las causas de tal separación se extienden hacia varios campos: sociolôgico, político, econômico; en relación con la tecnología, actúa no solamente el mayor atraso del campo, sino también el menor grado de mecanización que en él opera, en síntesis su menor composición orgánica de capital.

En este punto es conveniente referirse a dos aspectos: las translaciones de valor en el seno de la propia agricultura y la transferencia de valor de la agricultura hacia la industria.

Siguiendo a Paz Sánchez, se puede dividir la agricultura "en cuatro grandes grupos, a saber: empresas agrícolas, pequeños propietarios en las zonas de riego, ejidatarios en las zonas de riego y parvifundistas y ejidatarios de las regiones temporales" (8); el resultado es que "conociendo que la participación de la maquinaria tiende a disminuir sucesivamente en cada uno de estos grupos, a pesar de que se establecen tasas de crecimiento de plusvalía, se observa que al realizarse los productos en el mercado, parte del valor creado por los parvifundistas y ejidatarios se concentra en manos de las modernas empresas agrícolas" (9).

Esta transferencia de valor, que se presenta en el Cuadro No. 5 se demuestra claramente en la realidad, como lo aclara el autor a que nos

---

(6) Como se vió en páginas anteriores, ésta consiste en el mercado de la producción para la producción.

(7) El Capital. Marx, op. cit., p. 286.

(8) Fernando Paz Sánchez, Estructura y Desarrollo de la Agricultura en México. Tesis profesional. Escuela Nacional de Economía, México 1964. p. 178.

(9) Paz Sánchez, op. cit., p. 178.

estamos refiriendo; el trigo por ejemplo, se produce con muy diferentes grados de mecanización en el país, sin embargo se vende a un mismo precio, "este caso particular, puede generalizarse a todos los cultivos anuales" (10).

Pero al mismo tiempo que se realiza una transferencia de valor de las unidades agrícolas con menor capital constante hacia los que tienen una mayor composición orgánica, se efectúa un acaparamiento por la ciudad, del valor creado por el campo.

Si nuevamente dividimos a la industria en dos grupos: "I, que comprende las ramas semiartesanales en las cuales participan casi por igual la máquina y el trabajo humano y II, compuesto por todas aquellas firmas modernas que han introducido procesos casi totalmente mecanizados y en los que la participación relativa de los trabajadores es mucho más reducida que en el grupo anterior". (11)

El cuadro Núm.6 representa la determinación del valor según el conocido esquema marxista; la conclusión que de él se saca es clara: "el problema de la descapitalización de la agricultura no se finca en una relación arbitraria de precios, éstos obedecen a leyes y son precisamente esas leyes las que hacen posible la succión de fondos de la agricultura hacia la industria" (12).

Se promueve así, una transferencia de ingresos del sector agropecuario hacia el sector industrial, transferencia de ingreso que tiende a quedarse en manos del intermediario agrícola según la magnitud y extensión de su poder (13).

Del lado del consumo el resultado no es más que una baja de ingreso del agricultor, sin que haya por contrapartida, por lo menos de igual magnitud, un aumento del ingreso real del sector trabajador en la industria; el mercado de productos agrícolas e industriales, se estanca o crece lentamente.

La dinámica del proceso es sencilla, en la medida en que el sector agropecuario no puede beneficiarse de los frutos de su propio progreso técnico, el desarrollo tecnológico del campo tenderá a ser menor, mayor su diferenciación tecnológica con la ciudad, habrá mejores condiciones de operación para el intermediario monopolista de productos agrícolas; en síntesis, la necesidad de realizar cada vez un mayor esfuerzo

(10) Paz Sánchez, op. cit., p. 205.

(11) Paz Sánchez, op. cit., p. 207.

(12) Paz Sánchez, op. cit., p. 207

(13) Por ejemplo, Paz Sánchez estima para México que "la participación de los intermediarios en el valor final de la producción agrícola es del 41%. Op. cit., p. 178.



productivo, para generar cada vez un menor crecimiento del mercado interno (14).

En otro sentido, la diferenciación tecnológica entre ciudad y campo da origen a un problema doble, de un lado a una sobrepoblación relativa en el campo, del otro a una creciente dificultad para que la ciudad absorba la migración campesina.

Las razones en que se encuentra fundamentada esta afirmación son dos: la baja del capital fijo por hombre ocupado en el sector agropecuario por un lado, y el aumento del capital fijo por hombre ocupado en el sector industrial, por el otro, estudiemos este problema refiriéndonos al caso de México.

Los datos censales indican, que el capital fijo por hombre ocupado, pasó de 1 230 pesos en 1950 a 1 310 en 1960 (15); sin embargo, aunque en términos globales la relación implica un aumento, se tiene que este incremento es considerablemente inferior al registrado en el sector industrial (como se ve más adelante), lo que implica una creciente diferenciación tecnológica entre campo y ciudad que se expresa en una productividad considerablemente más alta en la última. Tal situación propicia la creación de presiones que impulsan a la población campesina a trasladarse a las zonas urbanas ante la perspectiva de una mejor remuneración por su trabajo.

Asimismo, parece ser evidente el hecho de que el aumento en el capital fijo por hombre ocupado en agricultura no es válido para la totalidad del sector, sino que en el decenio analizado, el aumento tendió a concentrarse en los predios mayores de cinco hectáreas, mantenerse a un nivel similar en el sector ejidal y, finalmente, en los predios menores de cinco hectáreas se presentó una disminución de importancia. Si bien no se cuenta con la información necesaria para poder realizar un cálculo de la relación capital fijo por hombre ocupado en cada uno de los grupos anteriores, el supuesto aparece como válido si se consideran los siguientes aspectos:

a) El valor de la producción por hombre ocupado en el decenio 1950-1960, aumentó en 31.84% en los predios mayores de cinco hectáreas;

(14) Los gastos del intermediario se han excluido en el presente análisis, en razón de que su parte fundamental se canaliza hacia el consumo conspicuo, y en este caso encuadra con lo señalado en el capítulo anterior, o bien hacia la inversión en almacenes con fines de acaparamiento lo cual acentúa el proceso señalado. La inversión de sus ingresos en alguna actividad industrial atenuaría su efecto distorsionador en la formación de mercado, aunque históricamente esto ha constituido más excepción que regla.

(15) A precios de 1950.

5.68% en los ejidos, pero disminuye en 81.62% en los menores de 5 hectáreas. Estos hechos solamente pueden estar relacionados parcialmente con las lluvias del año agrícola, en virtud de que las cualidades del año agrícola fueron parejas en todos los casos, además de que las ventajas que tienen las tierras con sistemas de regadío para protegerse de la escasez de lluvias, se encuentran relacionados con el problema que se trata, es decir, el monto de capitalización efectuada.

b) El número de personas ocupadas, aumenta durante el decenio en un 30.8% en los predios mayores de 5 hectáreas y 43.5% en los ejidos; mientras que en los menores de 5 hectáreas el incremento es del orden de 561.6%. En cuanto a la superficie de labor, el problema es similar: los predios mayores de 5 hectáreas aumentan en 23.9%, los ejidos en 17.5% en contraste con los menores de 5 hectáreas que disminuyen en 0.8%.

De lo anterior, se deduce que en el sector parvifundista el capital fijo por hombre ocupado debió haber bajado. Más aún, refleja la existencia de un fuerte excedente demográfico en relación con la tierra cultivable; es decir, un notable crecimiento de la población subocupada.

Las consecuencias se reflejan claramente: de un lado, el mercado interna se reduce tanto por el mayor nivel de autoconsumo exigido por los excedentes de población interna, como por la disminución de los excedentes monetarios que se destinan a la adquisición de productos industriales; por el otro, por la emigración en masa de campesinos con bajísimo poder de compra que acude a la ciudad en busca de mejores remuneraciones. En este último caso el problema se plantea en términos de las posibilidades que tiene el sector industrial para poder ofrecer empleos.

En el sector industrial, sin embargo, sucede el caso contrario al relativo al sector agropecuario; es decir, la relación entre capital fijo y el número de hombres ocupados tiende a aumentar con gran celeridad. Esto es así principalmente por las siguientes razones:

1) A medida que el proceso de industrialización avanza hacia etapas superiores, los equipos productivos se hacen más complejos, mayor el tamaño mínimo de diseño, y por ende más alta la cantidad de capital fijo a invertir por hombre ocupado.

2) Dado que el país no cuenta con una tecnología propia, ésta se tiene que importar de zonas que por su peculiar dotación de factores, elaboran una tecnología ahorradora de mano de obra. Por tanto, la inversión nueva y la misma sustitución de maquinaria antigua, cobran la forma de un incremento en el capital fijo por hombre ocupado.

En el caso de México, el capital fijo por hombre ocupado aumenta durante el decenio tratado en 73.58% en la industria extractiva; 100.45% en la de transformación; 66.52% en la de construcción; 119.73% en petróleo y gas natural y, 9.05% en la eléctrica. Esto es, 90.65% para el to-

tal del sector industrial. Es decir, que tomando el sector industrial en su conjunto en 1960 había que realizar una inversión casi del doble a la de 1950 a fin de poder dar ocupación a un trabajador.

El proceso parece no detenerse sino que sigue su curso, ya que a la fecha, por haberse terminado la etapa de relativa facilidad en la sustitución de importaciones, el monto de inversión por hombre ocupado crece y debe seguir creciendo en el futuro.

Es así, como la subocupación rural origina una alta subocupa-  
ción urbana, subocupación que cobra la forma de un estrangulamiento del mercado interno.

### 3.3 TECNOLOGIA Y COMERCIO EXTERIOR

Una vez visto que el ensanchamiento del mercado interno en los países subdesarrollados, encuentra frente a sí trabas de difícil superación, se presenta un panorama general de las perspectivas que se pueden espe-  
rar del comercio exterior. Para ello, se estudiarán: a) la dependencia hacia el exterior en cuanto a la transformación de ahorros internos en in-  
versión; b) el estrangulamiento de la demanda internacional de productos  
básicos; y, c) las trabas que impone la tecnología a la exportación de ma-  
nufacturas y semimanufacturas.

La acumulación de capital y el crecimiento económico de los países subdesarrollados, se encuentran condicionados por un conjunto de factores estructurales que operan en el sentido de provocar agudos proble-  
mas de desequilibrio externo. El desarrollo crecientemente desigual del sistema, implica una alta diferenciación en cuanto a la magnitud del coe<sup>fi</sup>-  
ciente de importación que tiene cada uno de los sectores económicos.

Las causas se pueden encontrar desde los aspectos tecnológicos que determinan una menor necesidad de insumos de importación en los sectores más atrasados, hasta en elementos de nivel de ingresos, que ha-  
cen que en los grupos de altos ingresos exista una mayor demanda de im-  
portaciones para el consumo.

Ahora bien, como el crecimiento suele ir acompañado por una mayor participación relativa de los sectores avanzados en la generación del ingreso nacional, la demanda de importaciones tiende a aumentar.

En una primera etapa, en la que la producción interna de bie-  
nes de consumo industrial es pequeña, lo más probable es que el incre-  
mento de las importaciones sea paralelo a un aumento en el coeficiente de importación. Una vez que se ha alcanzado un cierto nivel en la produc-  
ción interna de bienes industriales de consumo, cabe la posibilidad de que el coeficiente de importaciones decrezca, por la menor necesidad de im-  
portar este tipo de bienes; sin embargo, en este punto el grado de depen-

dencia hacia el exterior es más elevado por la razón de que el aumento de importaciones se canaliza, principalmente, hacia importaciones de mantenimiento y bienes de capital que hacen depender el crecimiento de la capacidad para importar. "Una muy pequeña participación del comercio exterior en el ingreso nacional (señala Sachs) puede ir de la mano con una dependencia casi completa del crecimiento de las importaciones de bienes de capital, si el país no tiene una industria propia de construcción de maquinaria" (16).

En México esta relación es sumamente clara, las industrias más modernas -que han presentado mayor dinamismo en los últimos años- son precisamente las que dependen en un grado más elevado de importaciones de mantenimiento. Según el cuadro insumo-producto de México para 1960 (Véase el cuadro 1) las ramas industriales que dependen del exterior para su mantenimiento en una proporción más o menos alta, por ejemplo 15% o más (17), son: química, mecánica, automotriz, petrolera y eléctrica, entre las más destacadas. Pero aún más, el hecho es significativo atendiendo a que: a) Operan con la tecnología más avanzada que se aplica en el país. b) Absorben un porcentaje muy elevado de la importación total de insumos, 48.6% en el caso analizado. c) Participan únicamente con el 8.8% del total del producto bruto interno. d) Crean una demanda interna de insumos únicamente del 11.1% del total de la demanda intermedia. e) Originan, por contrapartida, una oferta interna de insumos del 19.6% del total de productos intermedios fabricados en México(18).

Si por otra parte se considera que en estas ramas se presentan las mejores perspectivas para el crecimiento industrial y la elaboración de nuevos productos, se debe concluir señalando que el crecimiento de un país subdesarrollado implica la posibilidad de déficit crecientes en el balance de pagos y que, por tanto, las posibilidades de crecimiento se encuentran limitadas por la magnitud que tal desequilibrio puede alcanzar; o simplemente como lo apunta Celso Furtado: "para determinado índice de

- (16) Ignacy Sachs. Obstáculos al Desarrollo y Planificación. Editorial Nuestro Tiempo. México. 1967, p. 44.
- (17) Relación entre el total de insumos de la rama y los insumos de importación. Se considera alta no sólo en virtud de que implica una elevada importación en comparación con los insumos internos demandados, sino también porque es superior a la media que impera en la totalidad de los sectores que asciende a 10.4%.
- (18) Una elaboración estadística que ofrece resultados similares a los aquí presentados, puede encontrarse en: Francisco Alcalá Quintero. La Función de las Importaciones en el Desarrollo Económico de México. Revista Comercio Exterior. Julio México 1967. En él se señala que "las exportaciones de expansión, al ampliar la planta productiva existente en el país, repercuten de manera más que proporcional en las necesidades de importaciones de mantenimiento". p. 532.

incremento del comercio mundial, el ritmo de crecimiento compatible con la estabilidad interna es mucho más elevado en las estructuras desarrolladas, que en las subdesarrolladas. Este hecho explica, por una parte, el crecimiento más lento de las economías subdesarrolladas en las últimas décadas; por otra, la notoria tendencia al desequilibrio del balance de pagos, observado en todos los países subdesarrollados que, de una manera u otra, intentan intensificar su crecimiento" (19).

Pero aún hay más, la alta dependencia en cuanto a importaciones de mantenimiento, repercute en una menor generación de demanda interna de insumos y en un limitado impulso al crecimiento del ingreso bruto interno; lo cual implica que a medida que la industrialización se dirige hacia la elaboración de productos de fabricación más compleja, sus efectos benéficos sobre el resto de la economía tienden a ser cada vez menores, o en otras palabras, se señala la existencia de una contradicción que tiende a ensancharse a medida que el crecimiento avanza; contradicción que se expresa entre la necesidad que tiene el sistema de elevar la productividad, y por ende de aplicar tecnologías más modernas, y la limitación de los mercados internos que la aplicación de estas tecnologías supone, por la creciente dependencia hacia el exterior en cuanto a mantenimiento y formación de capital a que forzosamente van ligadas estas técnicas (20).

Sin embargo, quizá la principal contradicción proviene del hecho por el cual la inversión nueva o la sustitución de maquinaria obsoleta, al provocar una mayor dependencia en cuanto a la necesidad de realizar importaciones de mantenimiento, hace depender de la disponibilidad de divisas la transformación de ahorros internos en inversión real, "constituye característica general de las economías subdesarrolladas, apunta Celso Furtado, la existencia de un grado elevado de dependencia del proceso de formación de capital, con respecto al intercambio externo. No solamente dependencia en lo que se refiere a la formación del ahorro, sino sobre todo en lo que respecta a la transformación de ese ahorro en inversión real" (21).

Es posible que este último sea uno de los factores que más han influido para determinar que ante la escasez de divisas, los ahorros internos se dediquen al comercio, la especulación, la construcción residencial, o simplemente al consumo conspicuo, dilapidándose así una parte sustancial del excedente económico.

Por consiguiente, el crecimiento de un país subdesarrollado tiene una alta correlación con su capacidad para importar, ésta obedece en

(19) Celso Furtado. Op. cit., p. 193.

(20) Este aspecto certifica lo anteriormente señalado en el inciso del capítulo II, y en inciso No. 3.1 del presente capítulo.

(21) Celso Furtado. Op. cit., p. 188 (subrayado nuestro).

buena medida a las posibilidades de exportación de productos básicos y de manufacturas y semimanufacturas (22).

Ahora bien, en las últimas décadas la exportación de productos básicos ha encontrado, frente a sí, un estancamiento de su demanda internacional; de entre los factores tecnológicos que han contribuido a determinar este proceso, se pueden mencionar (23):

a) El adelanto tecnológico de los países metrópoli ha creado su cedáneos que en muchas ocasiones compiten con ventaja de costos y calidad con los productos básicos provenientes de América Latina.

b) El propio avance tecnológico tiende a disminuir el contenido de materias primas tradicionales en cada unidad del producto final. Un ejemplo se encuentra en el menor contenido de algodón que actualmente tienen las telas.

c) La tecnificación de la agricultura en los países metrópoli, no solamente permite abastecer en mayor grado su propio mercado interno, sino que da origen al surgimiento de excedentes que saturan el mercado mundial.

d) La saturación de los mercados de los países metropolitanos, así como el incremento de la oferta de materias primas por parte de los países atrasados.

Por otra parte, las perspectivas que se tienen para la exportación de manufacturas y semimanufacturas, encuentran entre sí, una serie de problemas casi irresolubles, veamos:

a) Un empresario saldrá a los mercados externos cuando teniendo un exceso de producción que no puede absorber el mercado interno, ve la conveniencia de realizar una venta aunque sea a precios diferenciales por el monto de sus excedentes. Si tiene un exceso de capacidad instalada en la medida en que sus posibles pérdidas -por menores precios exteriores- sean menores o iguales a la ganancia que obtiene por la reducción de sus costos a efecto de las economías a escala. En fin, si necesita realizar una nueva inversión toda vez que la tasa de ganancia marginal que obtiene como resultado de vender sus productos al exterior sea mayor o igual, a la que puede lograr si las vende internamente. Hay que agregar los desestímulos por la inestabilidad de los mercados externos y el poco control que puede ejercer sobre ellos.

---

(22) Por no estar ligados directamente con el tema de análisis: la tecnología, en este punto no se tratan los ingresos por servicios, los correspondientes a la cuenta de capital y las transacciones fronterizas.

(23) Para una revisión más amplia de este tema véase Raúl Prebisch. Nueva Política Comercial para el Desarrollo. F.C.E. México.

b) En la medida en que cuente con una tecnología más avanzada, las ventajas que les puede ofrecer el comercio exterior y las probabilidades de competir favorablemente en precios y calidades, son mayores; empero, no instalarán una tecnología superior, si las máquinas atrasadas garantizan una tasa de ganancia más o menos elevada realizando sus ventas hacia el interior. En este sentido, la política proteccionista del Estado, hacia lo externo (restricción de importaciones) o hacia lo interno (bajos precios del sector paraestatal), al posibilitar la obtención de elevadas ganancias, retardan el cambio tecnológico, así como las perspectivas de exportaciones.

Por tanto, mientras persistan tecnologías atrasadas las exportaciones de bienes manufacturados tenderán a crecer lentamente, la capacidad de importaciones será reducida, y por consiguiente, menor la posibilidad de aplicar modernas tecnologías. La síntesis de esta contradicción se establece en una reducción de los estímulos para la formación interna del capital.

### 3.4 INTERVENCION DEL ESTADO Y TECNOLOGIA

Hay un elemento de primerísima importancia que hasta el momento se ha omitido: la intervención del Estado en la economía, ¿qué papel le ha correspondido jugar ante la problemática que se ha venido analizando? ¿qué perspectivas futuras pudieran esperarse de la intervención de los instrumentos del gobierno, en su afán de atenuar las contradicciones señaladas?

Ante todo debe aclararse que "el Estado no es de ningún modo un poder impuesto desde fuera a la sociedad; tampoco es 'la realidad de la idea moral', ni 'la imagen y la realidad de la razón', como afirma Hegel. Es más bien un producto de la sociedad cuando llega a un grado de desarrollo determinado; es la confesión de que esa sociedad se ha enredado en una irremediable contradicción consigo misma y está dividida por antagonismos irreconciliables, que es impotente para conjugar. Pero a fin de que estos antagonismos, estas bases con intereses económicos en pugna no se devoren a sí mismos y no consuman a la sociedad en una lucha estéril, se hace necesario un poder situado aparentemente por encima de la sociedad y llamado a amortiguar el choque, a mantenerlo en los límites del orden, y ese poder, nacido de la sociedad, pero que se pone por encima de ella más y más, es el Estado" (24).

Sin embargo, esta sobreposición del Estado por encima de la sociedad, es más aparente que real, "como el Estado nació de la necesidad de refrenar los antagonismos de clase y como, el mismo tiempo, nació en medio del conflicto de esas clases, es, por regla general, el represen

---

(24) F. Engels. El origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado. Editorial Progreso. Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú. p. 199.



tante de la clase más poderosa, de la clase económicamente dominante, adquiriendo con ello nuevos medios para la represión y la explotación de la clase oprimida" (25).

Por todo esto es que el Estado intenta, por todos los medios que se encuentran a su alcance, estimular a la inversión privada. En un país subdesarrollado, esto se logra a través de varias vías:

1) Restricciones y fijación de elevados gravámenes, para proteger a la industria interna.

2) Sistemas impositivos regresivos.

3) Subsidios y transferencias a fin de fomentar algunas actividades económicas.

4) Creación de infraestructura cuyos precios de utilización sean baratos, permitiéndose así el ensanchamiento de los mercados y la reducción de los costos de fabricación.

5) Venta a bajos precios de los insumos elaborados por el sector paraestatal, dándose la posibilidad de bajar los costos y elevar la tasa de ganancia de la llamada "iniciativa privada".

6) Gastos en educación y en capacitación técnica de la mano de obra que aumenten las disponibilidades de fuerza de trabajo a bajos precios; y

7) Venta de productos alimenticios a precios accesibles a amplias capas de la población, que en realidad opera como un complemento al salario del trabajador; con lo que se le permite incrementar la cantidad de monetario que dedica a consumir productos industriales, además de que baja los precios de contratación de la mano de obra, etc.

Naturalmente que en razón de que los ingresos públicos provienen de toda la economía, toda esta creación de incentivos toma la forma de una transferencia de ingresos de toda la economía hacia los sectores burgueses beneficiados. No se cuenta con los suficientes datos como para calcular los efectos que tiene esta política gubernamental, pero si se está en condiciones de conocer, aunque sea de un modo sumamente grueso, algunos de los efectos que provienen de la implantación de una política de precios bajos por las empresas industriales del Estado.

En primer término, una política de bajos precios de las empresas estatales, "hace que la utilidad que las empresas del Estado dejen de

---

(25) F. Engels. Op. cit., p. 201.

percibir reaparezca en forma de ganancias adicionales del sector privado" (26); en segundo, si se hace abstracción de los criterios de inversión que el empresario privado sigue al tratar de maximizar su tasa de ganancia para el período largo y se supone que actúa únicamente en función del período corto (27), se puede establecer que el total de utilidades que se obtiene en un año, es el máximo de ganancias posible de alcanzar dentro de las condiciones reales en que opera el sector industrial. Por tanto, si las empresas públicas no actuaran como tales, deberían de obtener, al menos, la tasa de ganancia media imperante en el sector industrial, el incremento de las ganancias de las empresas estatales, o lo que es lo mismo, la disminución de las ganancias que en este caso sufrirían las empresas privadas, no es más que el monto de la transferencia de utilidades de que se ha hablado. Naturalmente que esta transferencia por afectar los ingresos del sector público toma la forma de una transferencia de toda la economía hacia el sector empresarial.

Este cálculo se realiza en el Cuadro No. 7 . Su resultado en el sentido de que el 33.9% de las utilidades del sector privado provienen de la política de bajos precios de las empresas estatales, dista mucho de ser preciso; no obstante lo cual puede considerarse ilustrativo de una situación en la que las utilidades de las industrias privadas se ven considerablemente infladas por la acción del sector público.

La actividad del sector público, hace que las utilidades que recibe el sector privado sean mucho más elevadas de lo que podrían ser sin la actividad del gobierno. En otras palabras la política de bajos precios de las empresas gubernamentales permite que crezcan las posibles utilidades a alcanzar en un nivel tecnológico determinado, con lo cual el cambio tecnológico se hace a un ritmo mucho más lento.

Se había visto que todo cambio tecnológico incrementa la tasa de utilidades, pero si a la empresa privada se le garantizan altas tasas de utilidades utilizando técnicas atrasadas, las ventajas que puede encontrar en la implantación de una nueva tecnología se ven reducidas notablemente. Esto es claro, ningún empresario que con una maquinaria obsoleta obtiene por ejemplo un 20% o 30% de utilidad sobre capital invertido, va a realizar una inversión que le obligue arriesgar cuantiosas sumas de dinero. La propiedad familiar de las industrias, el disponer de por sí de una utilidad suficientemente holgada, el control monopolístico más o menos amplio que ejerce la empresa y que le suele garantizar el Estado vía la existencia de elevados aranceles de importación, la posibilidad de ampliar la planta con maquinaria obsoleta, que además es más barata, no llevan sino a

- (26) Véase: Carlos Tello. La política de Precios en las Empresas del Estado en los Países no Industrializados. Periódico "El Día". Suple-  
mento: "Cuestiones Económicas Nacionales(1)". México, 18 Jun. 1967, p.9.  
(27) Supuesto que se apegue a la realidad de los países satélites.

detener el cambio tecnológico.

Por otra parte, dado el alto grado de centralización de capital que existe en las empresas privadas, el reparto de los beneficios derivados de la política del sector público, se realiza en una forma altamente desigual, pues las grandes instalaciones demandan cantidades superiores de insumos a la par de que tienen mejores posibilidades de aprovechar el ensanchamiento del mercado derivado de la inversión pública. La inversión extranjera que participa en una elevada proporción en el capital de tales empresas, recibe así la mayor parte de los beneficios creados por el Estado.

Este reparto desigual acentúa la tendencia hacia la oligopolización de la industria mexicana, las pequeñas empresas y talleres, cada día están más obligadas a girar alrededor de las grandes instalaciones, con un futuro que depende en mayor medida de las perspectivas que éstas tengan. Las posibilidades de la inversión se hacen menores, encontrándose restringidos a esos pequeños campos de acción.

La empresa oligopolista, por su lado, sentirá menores inclinaciones a realizar inversiones en la medida en que su control sobre el mercado sea mayor, el cambio tecnológico se realiza a un ritmo más pausado, a la par que la economía se sumerge cada vez más en los abismos del subdesarrollo.

Las mayores ganancias de las empresas que tienen participación extranjera impulsa la aceleración en la exportación de utilidades, la capacidad para importar disminuye a la par que la formación de capital interno se hace más difícil y los cambios tecnológicos más retardados; el atraso tecnológico repercute a su vez con un efecto desfavorable sobre las exportaciones.

El nivel de la tasa de ganancia que impera internamente tiene también una influencia muy importante sobre el tipo de tecnología que trae a México, ya que en esta forma, maquinaria que para el país de origen del inversionista exterior es total y absolutamente obsoleta, encuentra que mediante un simple traslado físico, no solamente resulta operativa, sino que puede producir -inclusive- una tasa de utilidades más alta que la maquinaria moderna de su país de origen.

Todos estos problemas, no surgen de la acción de las individualidades, ni mucho menos de la carencia o exceso de aptitud de los gobiernos; todo lo contrario, expresan la ley bajo la cual se desenvuelve el subdesarrollo. Sin un alto proteccionismo, sin monopolios, sin la garantía de que la actividad económica deje un alto porcentaje de utilidades, la industrialización no hubiera surgido (28), o por lo menos lo hubiera hecho en

---

(28) Ver capítulo 2.

una escala mucho menor de lo que se ha realizado en cada uno de los países en los que se ha dado el proceso. Si el Estado es el resultado de la presencia de contradicciones insalvables en la sociedad, su existencia y su propia acción demuestran el carácter antagónico de las contradicciones; éstas podrán ser mediatizadas, pero su mediatización sólo puede ir acompañada de un antagonismo cada vez más insalvable.

## CAPITULO IV.

### UNA PERSPECTIVA: EL SUBIMPERIALISMO

¿Qué perspectivas le quedan a una economía subdesarrollada, que ya pasado las etapas más fáciles del proceso de sustitución de importaciones? Indudablemente que los monopolios tienden a agotar las posibilidades que tiene el sistema para generar el mercado interno, con lo cual los incentivos a la inversión se reducen; los problemas derivados de la asimilación tecnológica extrañas, operan imponiendo limitaciones a la potencialidad de exportar manufacturas y semimanufacturas por lo cual, en el momento en que se pasa la etapa de relativa facilidad en la sustitución de importaciones, el sistema carente de vitalidad propia necesariamente empieza a agotar su posibilidad de producir crecimiento. En este punto, solamente el dinamismo de su sector agropecuario, o la intervención de un nuevo e importante factor externo podrán salvarlo del estancamiento.

La intervención del factor externo es clara: una vez que la generación de un desarrollo desigual hacia lo interno, al amparo de lo cual el crecimiento se había hecho viable, se transforma en un escollo; este crecimiento sólo será factible por medio de la participación del país en el desarrollo desigual del universo económico, en el sentido de coadyuvar a crear mayores desigualdades es decir, explotando a países más pobres. Sin embargo, tan solo los problemas planteados por la asimilación de técnicas, hacen que esta tarea sea totalmente impracticable con las solas fuerzas con que cuenta el país; con el fin de llevarla a cabo, es necesaria una mayor asociación con los países metrópoli, asociación de la cual la metrópoli participa con su capacidad financiera y técnica, y la periferia con proteccionismo, bajos salarios, elevadas ganancias y posibilidades de saltar barreras arancelarias a través de las uniones económicas a las que pertenezca. El resultado es lógico, la transformación del país satélite en un país imperialista, transformación que por darse en ausencia de una maduración total del capitalismo en lo interno, cobra realidad bajo la forma de un verdadero subimperialismo.

Indudablemente que el subimperialismo, sólo puede surgir en aquellos países subdesarrollados que han logrado una mayor industrialización, puesto que son ellos los que cuentan con una mayor infraestructura a la par que ofrecen un mejor medio para aprovechar las economías internas y externas derivadas de la producción en gran escala. Es decir, son los que ofrecen el marco económico y social más idóneo para que pueda lograrse la integración con la metrópoli al nivel del subimperialismo.

Empero, no obstante que el subimperialismo permite al país alcanzar una etapa en que el crecimiento se hace más viable, las contradicciones internas al subdesarrollo, lejos de superarse o al menos mediatizarse, se antagonizan; como lo señala Marini al referirse al caso del Brasil: "las de -

formaciones iniciales del capitalismo brasileño lo han conducido... a un desarrollo monstruoso, en que llega a la etapa imperialista antes de haber logrado el cambio capitalista global de la economía nacional. La consecuencia más importante de este hecho es que, al revés de lo que pasa con las economías imperialistas, el subimperialismo brasileño no puede convertir la explotación, que quiere realizar en el exterior, en un factor de elevación del nivel de vida interno, capaz de amortiguar el impacto de la lucha de clases. Tiene, al contrario, por necesidad que experimenta de proporcionar un sobrelucro a su socio mayor norteamericano, que agravar violentamente la explotación en el marco de la economía nacional, conteniendo los costos de producción y, por ende, el nivel de los salarios". 1/

Así, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y el proyectado Mercado Común Latinoamericano, no vienen a ser en buena medida, sino una consecuencia de esta tendencia que a últimas fechas se ha presentado en los países que han llevado su desarrollo a niveles superiores a los demás, veamos.

Uno de los objetivos que se pretenden alcanzar por medio de la ALALC y del futuro mercado común, lo constituye el intento de superar las limitaciones de los mercados nacionales que con anterioridad habían provocado el surgimiento de instalaciones industriales anacrónicas estructuradas monopolíticamente, que limitaban y deformaban el desarrollo económico. Se trata pues, de estimular a las empresas a enfrentarse a una sana competencia internacional, por medio de la cual pueda lograrse el mejoramiento en la eficiencia productiva de las plantas industriales, mejor calidad del artículo terminado, menores precios de venta y un mayor flujo de inversiones, todo ello en función de los incentivos dados por la ampliación de los mercados.

Sin embargo, la presencia de un alto porcentaje de la inversión extranjera en el proceso de integración constituye un serio limitativo en la consecución de tales objetivos:

1o. En cuanto al establecimiento de un mecanismo de competencia más fluído, por:

a) Su mayor capacidad financiera les permite responder con mayor vigor a los incentivos creados por la integración.

b) Su mejor posición tecnológica las hace ser las empresas cuyos productos son los más viables para la exportación.

c) La presencia simultánea de subsidiarias de una matriz extranjera en distintos países, favorece su integración vertical y horizontal.

d) Por lo que, lejos de suprimirse las deformaciones monopolísti -

---

1/ Ruy Mauro Marini, Op. Cit.

cas de la economía nacional, existe la perspectiva de que los monopolios internos, principalmente los extranjeros asociados con la burguesía local, consoliden su posición hacia lo interno, con lo que su influencia será más fuerte y más distorsionadora del desarrollo económico.

2o. En cuanto al ~~me~~ mejoramiento de las técnicas de producción, por:

a) La existencia de un elevado arancel protector de la zona hacia terceros países, garantiza la obtención de elevadas ganancias, sin que para ello sea necesario utilizar las técnicas de producción más modernas, sino que permite que se traigan, como suele suceder hasta la fecha, los equipos que se han convertido en obsoletos en el país de origen.

b) El exceso de capacidad productiva con que operan dichas fábricas, hace posible el incremento de la producción sin necesidad de aumentar sustancialmente las inversiones, y por ende, sin necesidad de realizar un cambio tecnológico.

c) Una vez establecidos los monopolios a nivel supranacional el cambio tecnológico se hace más lento.

En otro sentido, se piensa que la integración tanto por fomentar el comercio intrazonal como por la diversificación del comercio internacional que esto supone, aliviaría las urgencias de divisas duras que tiene la zona, por lo tanto sus problemas de pago internacionales. Sin embargo, si las empresas extranjeras llegan a constituirse en monopolios supranacionales, la presión en la balanza de pagos de los países de la zona no necesariamente tendería a disminuir en virtud de:

a) Las inversiones que están realizando los empresarios extranjeros, y que indudablemente se acrecentarán a medida que avance el proceso de integración, no implican una afluencia fundamental de fondos hacia los países de la zona, puesto que suelen financiarse esencialmente, por medio de la reinversión de utilidades de las subsidiarias.

b) El incremento en la masa de ganancias de la inversión extranjera, aumentará indudablemente, la remisión de utilidades hacia el exterior, exacerbando así la ya pesada carga que por este concepto se paga en la actualidad.

Ante la perspectiva de que los monopolios extranjeros se consoliden a nivel supranacional, al capitalista latinoamericano no le quedan más que dos caminos a seguir, o se integra en sociedad con el inversionista extranjero, o mantiene su "independencia", caso en el cual se ve obligado a permanecer como poseedor de pequeñas empresas que giran y deben su vida a los grandes monopolios extranjeros; pero en uno y otro caso se realiza una integración a la metrópoli. Por su parte el inversionista extranjero acepta de buen grado la integración en virtud de las ventajas económicas y políticas que se derivan de la misma. <sup>2/</sup>

<sup>2/</sup> En México son claras las ventajas adquiridas por la fábrica AUTOMEX, que mantiene una mayoría de capital mexicano.



En México, por ejemplo, de entre las industrias que mayor dinamismo han presentado en los últimos años, se encuentra la: química, automotriz, mecánica, electrónica, etc.; y no es extraño que sea precisamente en ellas en las que la inversión extranjera haya volcado el grueso de sus capitales y menos aún lo es el hecho de que un porcentaje relativamente alto de nuestras exportaciones de la ALALC <sup>3/</sup> sea absorbido precisamente por estas industrias. Así, en el período 1962-1966 la industria química participó con el 16.22% de las exportaciones a la ALALC, y la industria de maquinaria, máquinas y herramientas, material eléctrico y transportes con el 11.31%.

Por otra parte, se puede establecer con cierta certeza, que la parte sustancial de los capitales extranjeros que vienen a México realizan inversiones no menores de los 5 millones de pesos, o en el mejor de los casos mayores de los 500 mil pesos; si se comparan que el monto total de la inversión extranjera con el capital total existente en México para las industrias privadas extractivas y de transformación, el resultado es el siguiente: <sup>4/</sup>

1. Inversión extranjera en la industria extractiva	\$ 2 110 647
Inversión extranjera en la industria de transformación	\$ 7 528 400
T o t a l	9 638 937
2. Capital fijo en empresas privadas extractivas y de transformación (con más de 5 millones de capital fijo)	19 658 143

---

<sup>3/</sup> Aunque el trabajo solamente se refiere al caso de la ALALC, se debe tener presente, asimismo, el subimperialismo mexicano para con Centroamérica. Una sola noticia periodística referente a una reunión de la CONCAMIN demuestra la importancia que esta tiene. "En apoyo a los deseos integracionistas del Presidente Díaz Ordaz, que proclama la unidad económica y espiritual de México con los países de Centroamérica y Panamá, los empresarios mexicanos pusieron a disposición de inversionistas y hombres de negocios centroamericanos, capitales, experiencia y avanzada tecnología industrial a bajo costo, en forma ilimitada." El Nacional. 18 de octubre de 1967. p.1. Subrayado nuestro.

<sup>4/</sup> Datos para 1960 tomados de fuentes oficiales y del Censo Industrial de 1960. Miles de pesos.

3. Capital fijo en empresas privadas , extractivas y de transformación (con 500 mil o más de capital fijo)	23 513 706
4. Porcentaje de (1) en (2)	49.03%
5. Porcentaje de (1) en (3)	40.99%

Es decir, la participación de la inversión extranjera en el país - fluctuaba alrededor del 41% y el 49% de la inversión privada realizada en las empresas más importantes; aunque se debe considerar que el dato real debe estar mucho más cerca de la segunda cifra que de la primera.

Si se piensa que por una parte que las empresas que tienen un capital mayor a los 500 mil pesos, con las únicas que pueden aspirar a exportar a la ALALC, y que por la otra un control extranjero que la magnitud señalada, representa un control casi total de la industria dada a la posición privilegiada que tiene el accionista extranjero en función de: el control de la tecnología (marcas, patentes, sistemas productivos, etc.), el abastecimiento que realiza la casa matriz en cuanto a materias primas y mantenimiento, su mayor poder financiero, etc.; se tiene que el control efectivo que ejerce sobre la industria mexicana es exageradamente alto y que son precisamente a ellos a quienes beneficia el fruto principal de las exportaciones que por motivo de la integración latinoamericana se realiza desde México.

Entonces, si a los porcentajes dados anteriormente sobre las exportaciones se les agregan los correspondientes a artículos manufacturados, 30.10% en el período, y artículos manufacturados diversos, 1.94%, se tiene que las inversiones extranjeras participan esencialmente en el 59.57% de las exportaciones de la ALALC en el lapso 1952-1966.

Asimismo, el incremento registrado en los últimos años en cuanto a exportaciones de comestibles -cuya participación es de 26.63% en 1966 y de 12.8% en el período- no es ajeno a la adquisición que las empresas extranjeras están realizando de la industria alimenticia mexicana. Finalmente en casi todos los demás rubros de exportación la inversión extranjera participa en mayor o menor medida.

El subimperialismo, es pues, una tendencia que cada día cobra mayor realidad en América Latina, no se trata de una solución de los problemas impuestos por el subdesarrollo, sino que por el contrario se presenta como el desarrollo del subdesarrollo, es decir, una exacerbación de las contradicciones del sistema, a niveles superiores de productividad y de ingreso. En vez de que el sistema pudiera adquirir vida propia, la dependencia se acentúa, y con ella todas las deformaciones señaladas con anterioridad. "La integración imperialista, apunta Marini, subraya la característica particular del capitalismo industrial brasileño, que no solamente es incapaz de crear mercados en la proporción de su desarrollo, sino que

tiende a restringirlos en términos relativos. Trátase de una distorsión de la ley general de acumulación capitalista, es decir, la absolutización de la tendencia al pauperismo, que llega al estrangulamiento de la propia capa cidad productiva del sistema". 5/

## BIBLIOGRAFIA

1. AGUILAR Monterde Alonso. Teoría Política del Desarrollo Latinoamericano. UNAM. México 1967.
2. ALCALA Quintero Francisco. La Función de las Importaciones en el Desarrollo Económico de Mexico. Revista Comercio Exterior. México, Julio de 1967.
3. ALEJO Lopez Javier. La Economía Mexicana y sus Perspectivas. Revista Comercio Exterior. México, Octubre 1967.
4. BAIROCH Paul. Revolución Industrial y Subdesarrollo. Editorial Siglo XXI, México 1967.
5. BARAN Paul A. La Economía Política del Crecimiento. Fondo de Cultura Económica. México 1961.
6. BARAN Paul A. y ZWEEZY Paul M. Notas sobre la Teoría del Imperialismo. Monthly Review. Selecciones en Castellano No. 31. Buenos Aires 1966.
7. ENGELS Federico. El Origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado. Editorial Progreso. Ediciones en Lenguas Extranjeras. Moscu.
8. ENGELS Federico. Resumen del Tomo I del "Capital" de Carlos Marx. En Escritos Económicos Varios. Editorial J. Grijalvo, México 1962.
9. FURTADO Celso. Desarrollo y Subdesarrollo. Editorial Eudeba. Buenos Aires 1964.
10. GUNDER Frank Andres. Los Mecanismos Imperialistas. Monthly Review. Selecciones en Castellano No. 14. Buenos Aires 1964.
11. GUNDER Frank Andres. La Política de Sustitución de Importaciones: Un callejón sin salida en el Brasil. Revistas Investigación Económica No. 97. UNAM. México 1965.
12. LABINI P. Sylos. Oligopolio y Progreso Técnico. Editorial Oikos-tau Barcelona 1966.
13. LANGE Oscar. Introducción a la Econometría. Fondo de Cultura Económica. México 1964.
14. LENIN V. I. El Desarrollo del Capitalismo en Rusia. Ediciones en Len

guas Extranjeras. Moscú 1950.

15. MARX Carlos. El Capital. Editorial Fondo de Cultura Económica. México 1959.
16. MARINI Mauro. La Dialéctica del Desarrollo Capitalista en Brasil. Revista Desarrollo No. 1. Bogotá 1966.
17. PAZ Sánchez Fernando. Estructura y Desarrollo de la Agricultura en México. Tesis Profesional. Escuela Nacional de Economía. México 1964.
18. PREBISCH Raúl. Nueva Política Comercial para el Desarrollo. Fondo de Cultura Económica. México.
19. ROBINSON Joan. La Acumulación de Capital. Fondo de Cultura Económica. México.
20. SACHS Ignacio. Obstáculos al Desarrollo y Planificación. Editorial Nuestro Tiempo. México 1967.
21. SWEEZY Paul M. Teoría del Desarrollo Capitalista. Fondo de Cultura Económica. México 1964.
22. Secretaríal de la CEPAL. Problemas y Perspectivas del Desarrollo Industrial Latinoamericano. Editorial Solar Hachette. Buenos Aires 1964.

CUADRO No. 1

RAMAS		CAPITALES		ANTES DE DETERMINAR EL PRECIO DE PRODUCCION				DETERMINACION DEL PRE CIO DE PRODUCCION		
	Constan te	Variable	Plusvalia	Cuota de Desgaste Ganancia de "c"	Valor	Precio de costo	Cuota de Diferencia Ganancia Producción del precio respecto al valor			
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
I	90	10	10	10 %	45	65	55	30 %	85	+ 20
II	80	20	20	20 %	40	80	60	30 %	90	+ 10
III	70	30	30	30 %	35	95	65	30 %	95	0
IV	60	40	40	40 %	30	110	70	30 %	100	- 10
V	50	50	50	50 %	25	125	75	30 %	105	- 20
Suma	350	150	150			475			475	
Media	70	30	30							





CUADRO No. 3

Si se supone un incremento de 20% en los precios del capital constante

RAMAS	CAPITALES		ANTES DE DETERMINAR EL PRECIO DE PRODUCCION			DETERMINACION DEL PRECIO DE PRODUCCION					
	Constan	Varia-	Plusvalía	Desgas	Valor	Precio	Cuota de	Ganancia	Precio de	Diferencia	Diferen
	te	ble		te de		de costo	Ganancia	Media	Produc	ción	cia con
				"c"						al valor	el precio
	(1)	(2)	(3)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
			(6-(5+2))			(5+2)					anterior
I	108	10	1	54	65	64	20 %	23.6	87.6	22.6	2.6
II	96	20	12	48	80	68	20 %	23.2	91.2	11.2	1.2
III	84	30	23	42	95	72	20 %	22.8	94.8	0	0
IV	72	40	34	36	110	76	20 %	22.4	98.4	- 11.6	- 1.6
V	60	50	45	30	125	80	20 %	22.0	102.0	- 22.0	- 3.0
Suma	420	150	115		475				474.0		
Media	84	30	23								

CUADRO 4

DISTRIBUCION DE LAS RELACIONES ENTRE LOS COSTOS EN  
LOS ESTADOS UNIDOS Y EN OTRAS REGIONES  
(Porcentajes del número total de casos considerados)

	Mercado			Total
	América Latina	Común Europeo	Otros Países	a/
<u>Materias primas</u>				
Costos inferiores a los de Estados Unidos	14	23	15	17
Costos iguales a los de Estados Unidos	5	11	15	11
Costos superiores a los de Estados Unidos	81	66	69	71
<u>Mano de obra</u>				
Costos inferiores a los de Estados Unidos	68	84	85	69
Costos iguales a los de Estados Unidos	5	5	8	8
Costos superiores a los de Estados Unidos	27	11	8	23
<u>Maquinaria y equipo</u>				
Costos inferiores a los de Estados Unidos	35	75	46	52
Costos iguales a los de Estados Unidos	6	5	8	6
Costos superiores a los de Estados Unidos	59	20	46	42
<u>Subtotal (costos explotación)</u>				
Costos inferiores a los de Estados Unidos	26	57	38	36
Costos iguales a los de Estados Unidos	8	8	-	10
Costos superiores a los de Estados Unidos	67	35	62	54
<u>Venta y distribución</u>				
Costos inferiores a los de Estados Unidos	56	65	75	62
Costos iguales a los de Estados Unidos	9	7	-	9
Costos superiores a los de Estados Unidos	35	28	25	29
<u>Gastos generales y de administración</u>				
Costos inferiores a los de Estados Unidos	30	65	25	44
Costos iguales a los de Estados Unidos	6	14	-	9
Costos superiores a los de Estados Unidos	65	21	75	47

(Continúa en la siguiente página)

(Continuación del Cuadro 4).

	Mercado			Total
	América Latina	Común Europeo	Otros Países	a/
<hr/>				
<u>Costo total unitario</u>				
Costos inferiores a los de Estados Unidos	31	64	42	42
Costos iguales a los de Estados Unidos	11	9	8	14
Costos superiores a los de Estados Unidos	58	27	50	44

a / Comprende, además de los países indicados, Canadá, Gran Bretaña y Australia.

Fuente: Problemas y Perspectivas del Desarrollo Industrial Latinoamericano, op. cit., p. 46.

CUADRO 5

UNIDADES AGRICOLAS	<u>c</u>	<u>v</u>	<u>tp</u> %	<u>p</u>	<u>w</u>	<u>P</u>	<u>D</u>
Empresas capitalistas	80	20	300	60	160	200	+ 40
"Pequeñas Propiedades" (r)	60	40	250	100	200	200	-
Ejidos (r)	40	60	200	120	220	200	- 20
Parvifundios y ejidos (t)	20	80	150	120	220	200	- 20

c = capital constante  
 v = capital variable  
 tp= tasa de plusvalía  
 p = plusvalía  
 w = valor final

P = Precio  
 D = Precio - valor final  
 r = en terrenos de riego  
 t = en términos de temporal

Fuente: Fernando Paz Sánchez. Op. cit., p. 206.

CUADRO 6

SECTORES DE  
LA ECONOMIA  
NACIONAL

	<u>c</u>	<u>v</u>	<u>tp</u> %	<u>p</u>	<u>w</u>	<u>P</u>	<u>D</u>
Agricultura	20	80	200	160	260	220	- 40
Industria I	60	40	300	120	220	220	-
Industria II	80	20	400	80	180	220	+ 40

(<sup>o</sup>) El significado de las literales es el mismo que en el cuadro anterior.

Fuente: Fernando Paz Sánchez. Op. cit., p. 207.

CUADRO 7

ESTIMACION DE UTILIDADES POTENCIALES DEL SECTOR PUBLICO

	Utilidades potenciales de las empresas estatales derivadas de la tasa de ganancia media (1)	Utilidades potenciales - Utilidades reales (2)	% de (2)
T O T A L	4 064 481	3 590 731	100.0
Industrias extractivas públicas	75 343 <sup>(1)</sup>	59 901	1.7
Industrias de transformación públicas	839 995 <sup>(2)</sup>	502 674	14.0
Petróleo y gas natural	1 584 736 <sup>(1)</sup>	2 122 411	59.1
Industria eléctrica pública	1 564 407 <sup>(1)</sup>	905 745	25.2

(1) Se consideró como tasa de ganancia (14.0)

(2) Se consideró como tasa de ganancia (17.5)

Utilidades totales privadas 10,590,852 pesos.

Utilidades potenciales del sector público como porcentaje de las utilidades privadas 33.9%

FUENTE: Censo Industrial -1960- Precios Corrientes.

## INDICE

### INTRODUCCION

#### CAPITULO PRIMERO

##### OLIGOPOLIO TECNOLOGIA Y PRECIOS

- 1. 1 Tecnología y precios en la libre competencia.
- 1. 2 Tecnología y precios en la época del monopolismo.

#### CAPITULO SEGUNDO

##### TECNOLOGIA Y FORMACION DE CAPITAL (I)

- II. 1 Tecnología y formación de capital
- II. 2 Tendencia hacia la monopolización
- II. 3 Tendencia hacia el desarrollo en extensión y diferenciación tecnológica.
- II. 4 Deficiente orientación de las inversiones.
- II. 5 Explotación intramonopolista su desviación hacia el campo.

#### CAPITULO TERCERO

##### TECNOLOGIA Y SUBDESARROLLO

- III. 1 El crecimiento como un proceso de involución.
- III. 2 La contradicción ciudad campo el subempleo.
- III. 3 Tecnología y comercio exterior
- III. 4 Intervención del Estado y tecnología.

#### CAPITULO CUARTO. CONCLUSIONES

##### UNA PERSPECTIVA: EL SUBIMPERIALISMO.



