

COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN DIFERENTES PAÍSES (ANÁLISIS DE SU DINÁMICA HISTÓRICA)

Andrés Santeliz*
José Contreras
BCV

Resumen:

Los procesos de desarrollo se han caracterizado por la emergencia de un sólido y fuerte avance en el tamaño de la industria, tanto en producción, como en la capacidad para generar empleos. En efecto, no se encuentran países altamente desarrollados que no posean una fuerte base industrial, y, al mismo tiempo, no es sostenible la hipótesis que países altamente industrializados se clasifiquen como subdesarrollados o en desarrollo. A la luz de estas ideas, se estudió el desarrollo de la industria en Latinoamérica y otros países. Entre ellos: Alemania, Francia, Italia, Noruega, Canadá, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú. Al mismo tiempo, se presenta algunas explicaciones de los resultados.

Palabras claves: Industrialización, países latinoamericanos, valor agregado industrial, empleo industrial, productividad.

Clasificación JEL: O1, N6, L0

1.- PRESENTACIÓN

Los procesos de desarrollo económico se han caracterizado por la emergencia de un sólido y fuerte avance en el tamaño de la industria, tanto en la producción, como en la capacidad para generar empleos. Sin embargo, alcanzado un alto nivel de industrialización, el sector pierde tamaño relativo frente al crecimiento del sector de los servicios. Es un efecto del avance en el bienestar ciudadano, que una vez satisfecha las necesidades de bienes industriales y, consecuentemente, de haber logrado un elevado nivel de vida, se quiera seguir progresando y se haga demandando y produciendo servicios, tales como los servicios personales, de salud, los financieros y las telecomunicaciones.

No obstante, se ha observado que en un importante grupo de países, entre ellos la generalidad de los latinoamericanos, se han iniciado procesos de retracción relativa de sector industrial (desindustrialización) frente al resto de los sectores productivos sin haber logrado los estándares de desarrollo industrial y de

* asanteli@bcv.org.ve / ** joscontr@bcv.org.ve

nivel del ingreso similares a los vigentes en las economías desarrolladas. La necesidad de comprender la naturaleza y dinámica de esta situación, de prematura desindustrialización, motivó la investigación cuyos resultados aquí se reportan. El propósito es ayudar a resolver adecuada y eficientemente esta situación.

El proyecto ha sido concebido en etapas. Aprender, en una etapa inicial, los procesos de desindustrialización prematura en las economías en desarrollo, particularmente en los latinoamericanos. A continuación, y con base en los resultados de la primera fase, investigar por qué, en ese entorno internacional de desindustrialización, en un pequeño grupo de países el proceso de desarrollo industrial toma cuerpo y avanza con vigor. Es el caso de los cuatro tigres asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), Vietnam y otros (Malasia, Indonesia, Tailandia y Filipinas).

A la luz de estas inquietudes, se estudió el desarrollo de la industria en diversos países. Entre ellos: países desarrollados como Alemania, Francia e Italia, países petroleros como Noruega y Canadá y países latinoamericanos como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú; por supuesto, atención especial se prestó al caso venezolano. Lo que aquí se presenta resalta las características más relevantes de los procesos de industrialización de los países latinoamericanos, sus procesos de desindustrialización y se ensayan explicaciones del decline prematuro de la capacidad de esta industria para generar valor agregado y empleo.

En la tarea de investigación de esta primera fase se contó con la participación del grupo de estudiantes, cursantes de la Escuela de Economía de la Universidad Central de Venezuela, inscritos en el seminario de investigación para la elaboración de Trabajos Especiales de Grado "Economía y Política Industrial en Venezuela: Diseño, Evaluación y Contraste de Modelos Alternativos". Seis de estos estudiantes participaron, además, en calidad de pasantes del Banco Central de Venezuela, BCV, como auxiliares de investigación. En particular, estos fueron Charly Moreno, quien preparó los informes sobre Ecuador y Bolivia, Alejandra Alfonzo, quien elaboró los informes sobre Chile y Colombia, Arnaldo Rojas, quien elaboró los informes sobre Perú y Argentina, Gilibeth Vega, quien elaboró los informes sobre México y Brasil, Jacqueline Rosales, quien elaboró los informes sobre Canadá y Noruega además de Andrea Fraga, quien se ocupó de la elaboración de los informes de Alemania, Francia e Italia.

A continuación se presenta la síntesis de los trabajos de los estudiantes integrada en una visión comprehensiva de los procesos de industrialización y desindustrialización de estos diversos países y las conclusiones y recomendaciones se surgen desde la perspectiva integradora del análisis de los procesos

descubiertos en la investigación. De manera que el lector encontrará, primero, la introducción, en la que se expone el contexto situacional en el que se despliegan los procesos de industrialización y desindustrialización. Se prosigue con la presentación del desarrollo de la industria manufacturera en Latinoamérica. Vista la síntesis de los casos se ensayan las explicaciones que se han encontrado en la literatura relativa al tema. Finalmente se presentan las conclusiones y algunas recomendaciones.

2.- INTRODUCCIÓN

Según se sabe, la aparición, en el mundo, de regiones ricas y pobres es un resultado acumulado de la existencia de las diferentes tasas de crecimiento que surgieron con la revolución industrial, iniciada en Inglaterra a finales del siglo XVIII (Kaldor, 1976). Se enriquecieron aquellas regiones en las que la industria tomó cuerpo y produjo la aparición de economías industrializadas. Primero fue Inglaterra, donde la adopción del sistema fabril y la aparición de "...un incremento notorio del 'excedente agrícola'..." (Kaldor, 1976: 64) amplió grandemente las escalas de la producción e hizo posible la aparición de un excedente industrial exportable hacia aquellas regiones en las que las exportaciones de materias primas hacia Inglaterra (India, China y territorios coloniales en América) habían generado capacidad de pago hacia Europa Occidental, que además de disponer de su propia producción de manufacturas para el intercambio, en el comercio colonial adquiriría importantes recursos¹.

Luego una sucesión de países (Alemania, Francia, Estados Unidos, los pequeños países de Europa Occidental y algo más tarde Japón) iniciaron sus procesos de industrialización sustituyendo las importaciones de manufacturas con producción fabril doméstica, primero de los bienes de consumo y luego las de bienes de capital, con lo que desarrollaron el potencial de exportación. De esta forma, al adoptar el sistema fabril de producción de manufacturas, se constituyeron en competidores de Inglaterra y ampliaron sus exportaciones industriales a una tasa mayor que la del crecimiento del mercado mundial de manufacturas y, por tanto, a una tasa mayor que la del crecimiento de su industria (Kaldor, 1976).

¹ Durante el siglo XVII las exportaciones de manufacturas desde Europa hacia África, Asia y América no sufrieron una gran expansión. Más importantes fueron los flujos de especias y materias primas desde estas regiones hacia Europa. El comercio colonial impuso términos de intercambio desfavorables hacia estos territorios. Será más tarde, durante el siglo XVIII, con la revolución industrial y la aparición de nuevas formas de colonialismo (sistema de plantaciones), que las exportaciones europeas de manufacturas hacia estas regiones adquieren relativa importancia (Hobsbawm, 1974).

El desarrollo de la industria requiere de la expansión de la demanda de manufacturas proveniente de los sectores no industriales externos; esto es lo que lleva a las economías que se industrializan a que, una vez atendida la demanda doméstica, fundamentalmente proveniente de la agricultura, deban salir a encontrar nuevos mercados. No se trata solo de que parte de los salarios pagados en la industria y las compras de insumos, lo mismo que las ganancias del capital, se gasten fuera del sector industrial, acotando la demanda interna de manufacturas, sino que los mayores retornos que se consiguen como consecuencia de los aumentos en las escalas de producción se acumulan bajo la forma de un mayor capital que debe ser rentabilizado colocando producción fuera del ámbito local del sector industrial (Kaldor, 1976; Krugman y Obstfeld, 1994; Soza V., 1974).

En el proceso, la estructura de la producción industrial de Inglaterra se transformó y con ella la del comercio mundial de manufacturas. La expansión de las exportaciones de bienes de consumo llevó al desarrollo de la industria de bienes de capital, con la que Inglaterra atiende la demanda proveniente de los países que inician sus procesos de sustitución de importaciones industriales. "Así, el destino de las exportaciones británicas cambiaba constantemente: la maquinaria británica vendida a Alemania en el decenio de 1880 y a los Estados Unidos en el de 1890 se dirigió a Japón en el decenio de 1900 y a la India, Australia y Sudáfrica después de la primera Guerra Mundial." (Kaldor, 1976: 73). De hecho, lo que ocurre es que Inglaterra se convierte en exportadora de industrias de producción de bienes de consumo, que ganan competitividad y maximizan sus rendimientos cuando se instalan en las inmediaciones de los mercados de consumo.

La expansión industrial es el resultado de cambios profundos en los procesos, las técnicas y la organización de la producción: Empleo de nuevas fuentes de energía (petróleo y electricidad) con efectos de significación sobre las comunicaciones, el transporte y la propia producción industrial. Aparición de nuevos segmentos industriales como lo fueron la industria química (básica y final), la nueva siderúrgica, el procesamiento de nuevos metales y la industria alimentaria. Se desarrollan nuevos métodos de control de la producción mediante las cadenas de ensamblaje que ahorran tiempo y movimientos (taylorismo) y la descomposición de la producción en fases que permiten masificarla (fordismo). Las necesidades de financiamiento de proyectos de dimensiones gigantes (los ferrocarriles) dan lugar al desarrollo de la banca, el crédito y la aparición de nuevas formas de asociación (las sociedades anónimas). La fusión de empresas y la concentración de capitales en pocas y grandes corporaciones industriales remplazan a las numerosas y pequeñas industrias que compiten por espacios en el mercado.

Los nuevos países industrializados, una vez que saturaron sus mercados interiores de manufacturas, debieron procurarse mercados exteriores donde colocar su producción de bienes de consumo y continuar su desarrollo industrial

hacia la producción de bienes de capital, siguiendo la misma secuencia de etapas de desarrollo industrial de Inglaterra. Además, la expansión de las industrias de exportación en los nuevos industrializados requiere de mayor extracción de materias primas (combustibles, fibras y minerales). Los países proveedores de esas materias primas convierten el superávit comercial primario, que así logran, en demanda de bienes industriales de consumo.

La industria capitalista, con su intrínseca necesidad de encontrar nuevos mercados para las manufacturas, mundializa la economía: surge, de un lado, un grupo de economías industrializadas, exportadoras de manufacturas y, por el otro lado, aparece un grupo de economías proveedoras de materias primas y productos básicos y, entre estos últimos, un pequeño grupo de economías en fase de industrialización (Ros, 2004; Krugman y Obstfeld, 1994).

En la región latinoamericana, la agricultura y la minería, abastecedoras de materias primas y productos básicos a Europa, entraron en crisis con la guerra paneuropea de 1914-1918. Poblaciones de pequeño tamaño y baja densidad, fundamentalmente rurales, con importantes desigualdades de ingresos dada la estructura de plantación predominante en la agricultura de la región (Baldwin, 1956)², no permitieron construir una base industrial de significación. Existía, sí, un segmento industrial volcado al procesamiento de los productos de la agricultura tradicional de exportación con miras al abastecimiento de la demanda local y, por tanto, de dimensiones modestas.

Será más tarde, en el decenio 1919-1929, cuando la región inicie su recuperación como exportadora de materias primas y productos básicos, pero ahora primará un nuevo destino: Los Estados Unidos. La recuperación europea se retrasa por lo menos hasta 1924, por la presión de las deudas contraídas para financiar la guerra, la inflación, la desmovilización de tropas y la falta de puestos de trabajo. Esta situación impulsa la presencia de Estados Unidos como nueva potencia económica mundial, proveedora de materias primas, alimentos y manufacturas durante la guerra y del material y el crédito para la reconstrucción de las economías desbastadas por la guerra. Para la economía de los Estados Unidos fueron "los felices años veinte". El auge acaba con la Gran Depresión, en 1929, y la crisis se continúa con la Guerra Mundial, hasta 1945, durante la cual solo persisten en la región latinoamericana las actividades que logran articularse con la producción bélica y la atención a los modestos mercados interiores.

En la fase expansiva de la década de 1920 los países de mayor población, Brasil y México, por contar con un superávit comercial, pudieron sustentar activi-

² Citado por Auty (2001).

dades industriales de sustitución de importaciones de manufacturas de consumo final e intermedio (Quenan y Torja-Zane, 2011). En menor medida hicieron lo mismo Argentina y Colombia. En el caso argentino fue de importancia para el desarrollo del proceso de industrialización el influjo migratorio recibido desde Europa. La sustitución de importaciones en los países de menor población se inició, generalmente, durante la Gran Depresión, con características particulares dada las dificultades para la importación de bienes de capital e insumos industriales y de las escasas de divisas.

La competencia entre empresas europeas y estadounidenses por conseguir concesiones petroleras en Venezuela desde antes de la guerra en Europa incidió en el desarrollo institucional y político de la nación; pero esto no fue suficiente para evitar las penurias que trajo la crisis de la agricultura tradicional de exportación durante la guerra europea. Será el desarrollo de la actividad de producción petrolera durante la década de 1920 la que alivie la situación de la población, con la migración desde los estados agrícolas hacia los estados petroleros (UNFPA, 2006). La bonanza comercial que devino de las divisas petroleras atrajo industrias extranjeras, proveedoras de manufacturas finales perecederas y de los insumos para producirlas, que vinieron a explotar el mercado interno. Más tarde este segmento industrial alentó la aparición de una nueva agricultura, ya no de exportación, sino de sustitución de importaciones.

La recuperación de la economía civil, en la postguerra, significó para la región el auge del comercio con la economía estadounidense, materias primas y productos básicos a cambio de las manufacturas que caracterizaron el "American way of life". Así se crearon las condiciones para el advenimiento de las políticas de sustitución de las importaciones de los bienes de consumo final y de los insumos para producirlos. En las décadas de 1950 y 1960 la región se llenó de fábricas, plantas y talleres de todo tipo gracias al despliegue de las corporaciones industriales, que provenían principalmente de los Estados Unidos, y a las políticas de protección y fomento industrial puestas en práctica por los gobiernos desarrollistas en casi todos los países de la región (Soza, 1974).

El decenio que se inició en 1970 los mercados interiores de la generalidad de los países de la región habían sido saturados, por lo que el proceso de desarrollo industrial entró en la fase de "crecimiento vegetativo". El asunto a resolver aquí es explicar, primero, el por qué estas economías no entraron en la etapa de exportación de las manufacturas de consumo final cuyas importaciones fueron sustituidas, según el mismo proceso seguido por los países que ya se industrializaron. El punto de partida será la explicación de Kaldor (1976: 78), quien sostiene que:

“El hecho de que estos países no hayan podido lograr que a la etapa de sustitución de importaciones siguiera la etapa de exportaciones, reflejó sin duda la circunstancia de que la productividad de la mano de obra en la industria, dado el nivel de salarios reales en términos de alimentos y materias primas, no había aumentado hasta el punto en el que el costo del ‘valor agregado por la fabricación’ bajase lo suficiente, en términos de materias primas no procesadas, para permitirles competir en el mercado mundial”

En varios países de la región (Brasil, México, Argentina, Venezuela, entre otros) se iniciaron procesos de segunda fase de sustitución de importaciones de bienes intermedios, de capital y de consumo durables. En la mayor parte de ellos el proceso se detuvo tempranamente y, por el contrario, desde finales de la década de 1970 y la primera mitad de la siguiente, se presentan procesos de desindustrialización. Este es el segundo asunto que quiere resolverse aquí. ¿Qué fue lo que hizo que en la generalidad de los países de la región se desataren prematuramente procesos de desindustrialización? La relativa concurrencia en el tiempo de este proceso de reversión de la industria en diversos países hace pensar en la incidencia de factores exógenos, pero entendiendo que los efectos propios de país le imprimen características específicas a cada proceso.

Hechos como la decisión de eliminar la convertibilidad del dólar estadounidense³, en agosto de 1971, y la consecuente desaparición del sistema de paridades fijas, en 1973, que fueron consecuencias del financiamiento de la guerra de Vietnam, expandieron la liquidez internacional. Esto incidió en la aparición de una fase expansiva de la economía mundial y del crecimiento del sector financiero internacional. El alza abrupta de los precios petroleros en 1973-1974 y entre 1979 y 1981⁴, frente a una economía basada en una industria energéticamente ineficiente impulsó la inflación estadounidense, que al ser atacada mediante el alza de las tasas de interés llevó a la crisis de la deuda externa entre 1982 y 1989. Ocurrió que los cuantiosos recursos financieros acumulados por los expor-

³ Decisión que resultó de la presión del gobierno francés que convirtió en oro los llamados eurodólares con los que el gobierno estadounidense adquiría suministros y su logística para las tropas en combate en Vietnam.

⁴ En octubre de 1973 se desató la guerra del Yom Kipur que derivó en el bloqueo del suministro de petróleo a los EE.UU. y en el alza abrupta del precio petrolero. En enero de 1979 es derrocado el Sha de Irán, dando origen a la revolución islámica en ese país, los conflictos que esto supuso llevaron el precio petrolero a un máximo histórico en 1981. La industria de los EE.UU. se había configurado con base en el petróleo barato y abundante y de pronto este se hizo caro y escaso, haciendo a la industria repentinamente obsoleta y desatando la inflación de los años 1980 (Baily, 1981). El alza de las tasas de interés aplicada para combatirla generó la crisis de la deuda externa, la década perdida para el crecimiento económico en Latinoamérica (Stiglitz, 2003) y reorientó los flujos financieros internacionales haciendo posible la financiación de la reconversión industrial estadounidense.

tadores petroleros buscaron canales para rentabilizarse en un entorno de expansión de la liquidez internacional lo que incentivó al endeudamiento, a tasas bajas, a las economías en desarrollo. La posterior alza de las tasas de interés condujo a la declaración de impago de las obligaciones contraídas con propósitos de industrialización.

Las altas tasas de interés, impulsadas por la FED para enfrentar la inflación, atraeron los capitales con los que se financió la reindustrialización estadounidense, sobre nuevas bases, más eficientes energéticamente y amigables con el ambiente (Wolf, 2011). Este proceso de recesión industrial con inflación sentó los fundamentos para el cambio de paradigmas, en favor del pensamiento neoclásico. Este entorno de circunstancias complejas es parte fundamental de los acontecimientos que crearon las condiciones para el inicio del proceso general de desindustrialización. Habrá que conjugarlos con las circunstancias locales de los países de la región a los efectos de formular una explicación convincente respecto de la dinámica del proceso. Habrá también que encontrar razones que expliquen el por qué en esos tiempos un pequeño grupo de países (asiáticos) inició procesos de industrialización relativamente acelerados.

A los efectos de estos propósitos, a continuación se presentan síntesis de los procesos de industrialización y desindustrialización de diversos países, varios de ellos latinoamericanos. Para la elaboración de estos productos se contó con la participación del grupo de estudiantes, cursantes de la Escuela de Economía de la Universidad Central de Venezuela, inscritos en el seminario de investigación para la elaboración de Trabajos Especiales de Grado "Economía y Política Industrial en Venezuela: Diseño, Evaluación y Contraste de Modelos Alternativos". Seis de estos estudiantes participaron, además, en calidad de pasantes del Banco Central de Venezuela, BCV, como auxiliares de investigación. En particular, estos fueron Charly Moreno, quien preparó los informes sobre Ecuador y Bolivia, Alejandra Alfonzo, quien elaboró los informes sobre Chile y Colombia, Arnaldo Rojas, quien elaboró los informes sobre Perú y Argentina, Gilibeth Vega, quien elaboró los informes sobre México y Brasil, Jacqueline Rosales, quien elaboró los informes sobre Canadá y Noruega y Andrea Fraga, quien se ocupó de la elaboración de los informes de Alemania, Francia e Italia.

En cada caso, como tutor de los Trabajos Especiales de Grado de estos estudiantes y participante en la tutela de las tareas de investigación de los pasantes, conjuntamente con el Dr. José Contreras, funcionario de la Oficina de Investigaciones Económicas del BCV, el investigador invitado Andrés Santeliz revisó, ajustó, corrigió, extrajo y resumió de los informes de investigación que presentaron los pasantes, lo que aquí se presenta como estudio de casos de industrialización de los países seleccionados.

3. DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA LATINOAMERICANA

El proceso de desarrollo, entendido como cambio social más crecimiento, se caracteriza por la emergencia de un fuerte y sólido proceso de industrialización. En efecto, en el proceso inherente a la especie humana se aprecian dos grandes hechos: en primer lugar, la emergencia de la agricultura como actividad sedentaria y, como consecuencia, generación del excedente económico y, en segundo lugar, surge la industria como actividad económica independiente y que pasa a operar como motora del crecimiento. En efecto, no se encuentran países altamente desarrollados que no posean una fuerte base industrial, al mismo tiempo, no es sostenible la hipótesis de que países altamente industrializados se clasifiquen como subdesarrollados o en desarrollo.

El desarrollo implica, como condición necesaria, alto nivel de ingreso nacional per cápita, el que, a su vez, viene determinado por el nivel de productividad del trabajo, que es el resultado de la calificación y destrezas de los trabajadores y de la dotación de máquinas y equipos a su disposición. Como corolario, es en la industria manufacturera dónde se crean estas máquinas y equipos. Lo mismo con los medios de transporte: camiones, carros, barcos, etc. para las comunicaciones, la agricultura, el sector servicios, educación, salud, deportes, etc. No solo la industria tiene efectos en la dotación de máquinas y equipos por trabajador, sino que puede influir en el ser humano al exigir una fuerza de trabajo altamente calificada, mejor preparada y más eficiente. La industria actúa como un estímulo para la inteligencia abstracta, porque el hombre, esencialmente, transforma la naturaleza (Contreras y Santeliz, 2013).

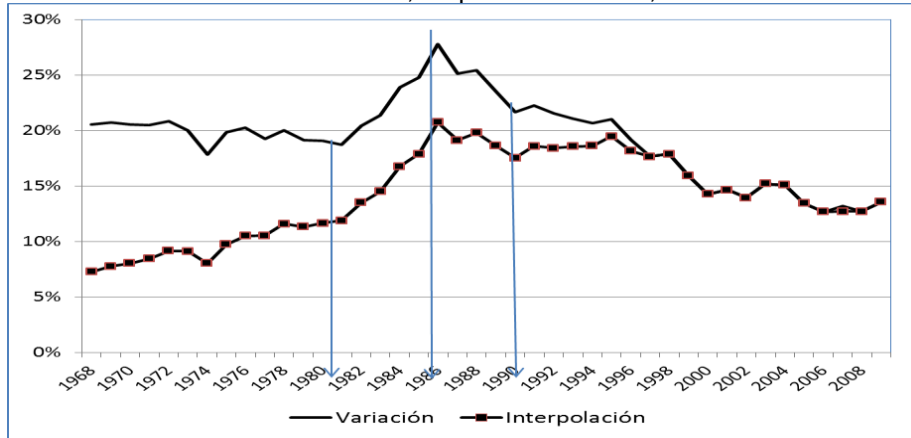
A la luz de estas ideas, se estudió el desarrollo de la industria en Latinoamérica y otros países. Entre ellos: Alemania, Francia, Italia, Noruega, Canadá, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú.

Por otra parte, Tregenna (2009) define la desindustrialización como una situación en la que se reducen tanto el empleo industrial y el valor agregado de la industria como proporción del empleo total y del PIB, respectivamente.⁵ Por lo tanto, para analizar los resultados de la industria en el tiempo se consideraron dos indicadores: el valor agregado y el empleo industrial como proporción del PIB respectivamente. En el caso venezolano, dichos indicadores fueron estimados en (Contreras y Santeliz, 2013). El siguiente gráfico 1 muestra el comporta-

⁵ Esto quiere decir que no se puede considerar únicamente el descenso o estancamiento de una economía como indicio de que se está desindustrializando y, por lo tanto, hay que tener en cuenta tanto la pérdida de importancia como fuente de empleo por parte de la industria, así como, el descenso del valor añadido manufacturero en cierta economía.

miento de la tasa de industrialización medida como el valor agregado manufacturero entre el PIB.

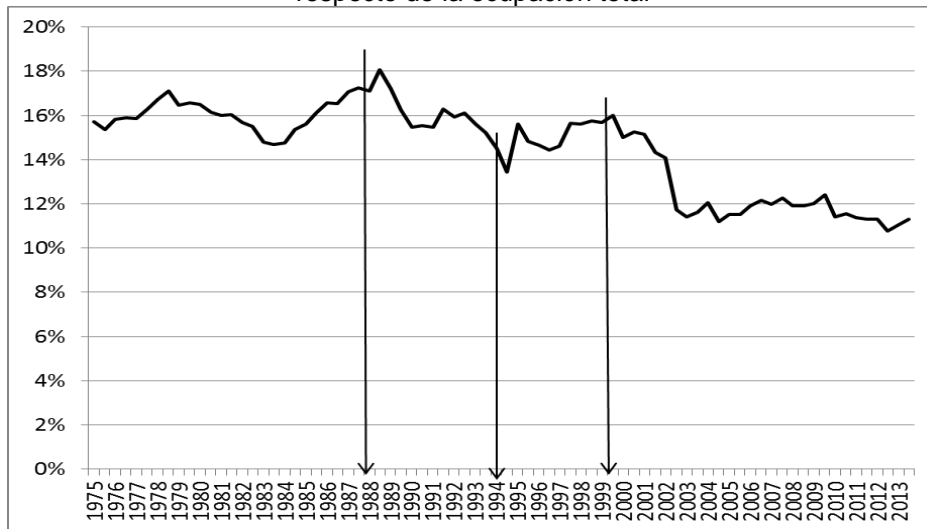
Gráfico 1. Tasas de industrialización, en precios de 1997, Sin refinación.



Fuente: BCV. Cálculos propios.

Mientras en el gráfico 2 se reporta el comportamiento del empleo en el sector industrial como proporción del empleo total.

Gráfico 3. Participación del empleo en la industria respecto de la ocupación total



Fuente: INE. EHM. Cálculos propios.

La observación directa de los gráficos 1 y 2 muestra que la desindustrialización venezolana comienza hacia la segunda mitad de los años 1980. Es relevante explorar si la desindustrialización abarca otros países, es decir, cuales son los patrones observados en Latinoamérica y países industrializados. Además, las etapas seguidas en los procesos industriales.

3.1 Características más relevantes de los procesos de industrialización de los países latinoamericanos

En el análisis se siguen los trabajos de Contreras y Santeliz (2013) así como de Velásquez (2010). Se divide el periodo en varias etapas:

Etapas I: Segunda mitad del siglo XIX–1929: Exportación de bienes primarios

- Sector clave: el sector agrícola, esencialmente.
- Fuente dinamizadora: la tasa de crecimiento de las exportaciones.
- Contradicción estructural: existencia de dos sectores fuertemente diferenciados.
 - Sector exportador: con mayores niveles de productividad.
 - Sectores ligeros: con menores niveles de productividad (calzado, tejidos).
- Disociación entre la estructura de la producción y la estructura de la demanda.
- Desigualdad de ingresos: una parte de la población con fuerte poder para comprar diversos productos, lo cual condujo a importaciones crecientes.
- Resultado: crisis en balanza de pagos por falta de divisas por crisis de las exportaciones.

Etapas II: Fase de industrialización no intencional (1929-1945): Sustitución de importaciones

- Estricta administración de divisas.
- Moldear la crisis del exterior con políticas públicas, tales como compras excedentarias, expansión crediticia y subsidios.
- Fue una respuesta de los gobiernos a una coyuntura internacional dura.
- Se logró preservar los niveles de producción en los bienes de consumo no duraderos.

- El resultado fue una sustitución apreciable de importaciones.

Etapa III: Política de industrialización por sustitución de importaciones (1945-mediados de los años 1970)

- Se obtienen altas tasas de crecimiento.
- La inversión desplaza a las exportaciones como motor del crecimiento del PIB.
- Los recursos se asignan en función de la industrialización sustitutiva.
- Se pasa del sector exportador como eje dinámico de la economía al sector industrial (industrias ligeras y básicas).
- Hay aprovechamiento de sectores al alcance del inversionista privado nacional por la baja densidad de capital, lo cual eleva el empleo.
- Se manifiesta una mayor participación del estado.
- Se eleva el poder adquisitivo y se aumenta el consumo de los trabajadores.
- Se exacerba la presión sobre la capacidad de importar materias primas y bienes de capital industriales.
- Se da una saturación del mercado de productos tradicionales.
- La fase de la sustitución de insumos y bienes de capital muestra que no se mejoran las estructuras de costos e importar estos bienes era mucho más barato y tenían mejor calidad.
- Se reporta un subperíodo de empeoramiento de las condiciones externas: caen las reservas, la inversión y la tasa de crecimiento del producto interno bruto.
- Se acude a créditos externos e inversión extranjera (1965).
- Se aprecia que hacia la segunda mitad del periodo sigue siendo la industria el motor del crecimiento, pero en las ramas de consumo durable (automóviles, refrigeradores y algunos bienes de capital).
- Las inversiones extranjeras comienzan a desplazar a las ramas líderes. Estas inversiones desplazan o se asocian con el capital nacional.
- Tendencia a la extranjerización de las unidades productivas.
- Se traduce en un progresivo endeudamiento y la desnacionalización de la industria.

Resultados más importantes hacia el final del periodo:

- Relación capital/trabajo sumamente alta.
- Tecnología y administración compleja.
- Tamaños mínimos de planta superiores y aumento en la inversión.
- Períodos de maduración y aprendizaje largos.
- Industrias más intensivas en importaciones.
- No absorben fuerza de trabajo.
- Acentúa oligopolios y monopolios.
- La baja capacidad de absorción de las ramas líderes agrava la distribución del ingreso.
- Aumentan las importaciones y se acude al endeudamiento externo.
- No se modifica el perfil de las exportaciones.

Esta situación se agudiza alrededor de 1976 con:

- Crisis de balanza de pagos.
- Devaluación.
- Desaceleración del ritmo de crecimiento del producto interno bruto.
- Incremento de las tasas de interés.
- Entra en emergencia un nuevo patrón de acumulación.

Nuevo patrón de acumulación

- Desregulación económica estatal y privatización.
- La planificación corporativa es la que cumple la función de asignación de recursos.
- Control irrestricto y reducción del nivel salarial, hasta usar la coacción física sobre las organizaciones de los trabajadores para reducir su poder de regateo.

- Apertura externa y la liberalización de los flujos de mercancías y capitales, excepto de la mano de obra.

Resultados:

- El crecimiento descansa en las exportaciones, de bienes primarios y recursos naturales, con baja participación de sectores no tradicionales.
- Crecen las importaciones.
- Necesitan plantas de mayor tamaño y altos niveles de inversión.
- Mayor densidad de capital con alto desempleo.
- Períodos más largos de maduración de la inversión.
- Más intensivos en importaciones de bienes intermedios y de capital con la consiguiente desarticulación de las cadenas productivas internas.
- Predominio del capital financiero sobre el capital productivo.
- Desarrollo de servicios financieros.
- Las exportaciones se aíslan del resto de la economía. Economía informal.
- Bajas tasas de crecimiento.

3.2 Características más relevantes de los procesos de desindustrialización de los países latinoamericanos

A partir de la tasa de industrialización estimada para la muestra seleccionada de países podemos apreciar que Argentina comienza el proceso de desindustrialización al inicio de los años 1970, Colombia y Chile hacia la segunda mitad de esa década, mientras Ecuador, México, Perú y Brasil hacia mediados de los años 1980. En contraste, Noruega, Canadá y Alemania al principio de los años 1970, excepto Italia en 1980. Las siguientes tablas ilustran los resultados.

Cuadro 1. Ecuador, tasas de industrialización (sin refinación de petróleo)

1970-1983	1983-1990	1990-1994	1994-1999	1999-2008
16%-19%	19%-16%	16%-13%	13%-15,8%	15,8%-14%
Auge de precios petroleros	Caída de precios petroleros	Caída de precios petroleros	Breve crecimiento de precios petroleros	Crecimiento importante de precios petroleros
Economía cerrada	Economía cerrada	apertura	apertura	apertura

Cuadro 2. Colombia: tasas de industrialización

1965-1976	1976-2010
19%-25%	25%-15%

Cuadro 3. Chile: tasas de industrialización

1960-1974	1974-2010
22%-30%	30%-12%

Cuadro 4. Argentina: Tasas de industrialización

1965	2010
41%	12%

Cuadro 5. México: Tasas de industrialización

1964-1987	1987-2010
19%-26%	26%-18%

Cuadro 6. Perú: tasas de industrialización

1950-1988	1988-2010
12%-29%	29%-15%

Cuadro 7. Brasil: Tasas de industrialización

1950-1985	1985-2010
20%-35%	35%-15%

Cuadro 8. Noruega: Tasas de industrialización

1960-1972	1972-2010
22%-23%	23%-9%

Cuadro 9. Canadá: Tasas de industrialización

1960-1972	1972-2008
23%-24%	24%-11%

4. ENSAYO DE EXPLICACIONES

Uno de los hechos estilizados de la postguerra es la rápida declinación de la capacidad de la industria para generar valor agregado y empleo. Este fenómeno se observa tanto en países desarrollados como en los no desarrollados. En efecto, en el largo plazo la estructura del empleo cambia como consecuencia del incremento de productividad del sector agrícola. El incremento de productividad reduce el empleo en el sector agrícola y, a su vez, incrementa la demanda de bienes intermedios y de capital agrícola y de consumo final, para aquellos que se benefician de los incrementos de productividad.

El desempleo comienza a crecer en el sector agrícola y esa población es absorbida por aquellos sectores que se reactivan por la demanda del sector agrícola y, más generalmente, por la dinámica del crecimiento económico. Durante la fase de industrialización, el trabajo es absorbido por la industria y los servicios. Con la contracción del empleo en agricultura, el crecimiento de la ocupación en servicios, comienza una tendencia hacia un valor estable del empleo manufacturero respecto al total de la economía. Luego se observa una tendencia de la industria a perder espacio.

Una aritmética sencilla: la productividad (p) se define como el cociente del producto (Y) entre el empleo (L). Es decir,

$$p = \frac{Y}{L} \quad (1)$$

A partir de la ecuación 1 se obtiene la tasa de crecimiento del empleo:

$$\hat{L} = \hat{Y} - \hat{p} \quad (2)$$

En el sector industrial con un crecimiento alto del ingreso y baja productividad resulta en un crecimiento del empleo. En los países desarrollados se aprecia alto crecimiento de la productividad industrial y bajo crecimiento del producto. En cambio, en el sector servicios, se observa bajo crecimiento del ingreso pero superior al crecimiento de su productividad. Es decir, servicios crea empleos, mientras industria no. El crecimiento del ingreso en la agricultura y la industria tienden a ser inferiores al crecimiento de la productividad. Mientras en el sector servicios es lo contrario.

Explicación 1

La caída tanto del empleo y el valor agregado industrial como proporción del empleo total y del valor agregado total, respectivamente, obedece a problemas estadísticos (Palma, 2007). La idea es que el sector manufacturero tiende, cada vez más, a contratar empresas en servicios de producción. Por ejemplo, la industria petrolera tiende a contratar empresas de producción clasificadas como empresas de servicios.

Explicación 2

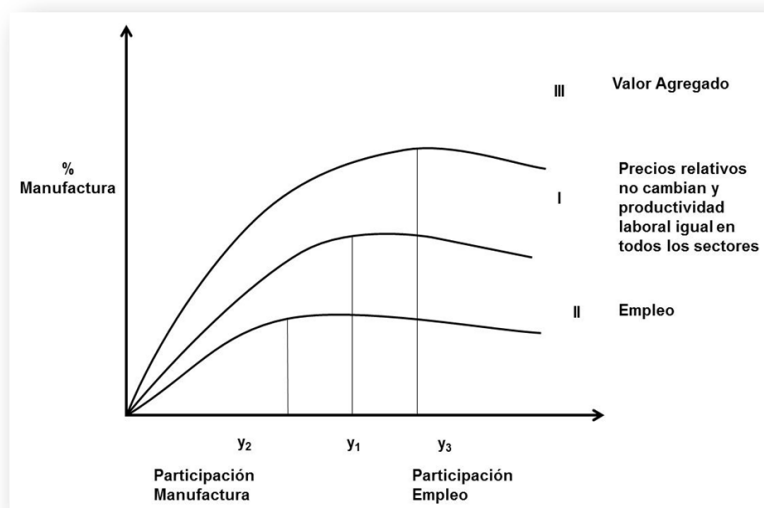
La declinación es consecuencia del rápido crecimiento de la productividad en la industria, producto del advenimiento de nuevos paradigmas tecnológicos (la microelectrónica).

Explicación 3

Una relación de "U" invertida entre el empleo, el valor agregado manufacturero con el ingreso per cápita. En efecto, Palma (2007) analiza la trayectoria del empleo y del valor agregado manufacturero para 105 países y encuentra que el porcentaje de empleo en el sector manufacturero, primero crece, después se estabiliza y, finalmente, decrece. Además muestra que la desindustrialización comienza cuando el ingreso per cápita ronda los 12.000 dólares internacionales de 1991. En efecto, el siguiente gráfico muestra los resultados obtenidos por Palma (2007). Si la productividad laboral crece igual en todos los sectores y los precios relativos no cambian, el país típico alcanza un nivel de quiebre cuando el ingreso per cápita es y_1 , consecuencia natural de los cambios en los patrones de demanda en el proceso de desarrollo. La elasticidad ingreso de la demanda por manufactura es mayor que uno en las primeras etapas del desarrollo y menor que uno posteriormente. Según la ley de Engel, la demanda por alimentos cae al principio del proceso de desarrollo y la manufactura más tarde en favor de los servicios.

Sin embargo, lo que sucede es que la productividad laboral es mayor en la industria que en el resto de los sectores. Por ello se producen las dos líneas en el cual la participación del empleo es y_3 , y en el valor agregado, es y_2 ⁶.

Gráfico 4. Productividad laboral en la industria



Fuente: (Plma, 2007)

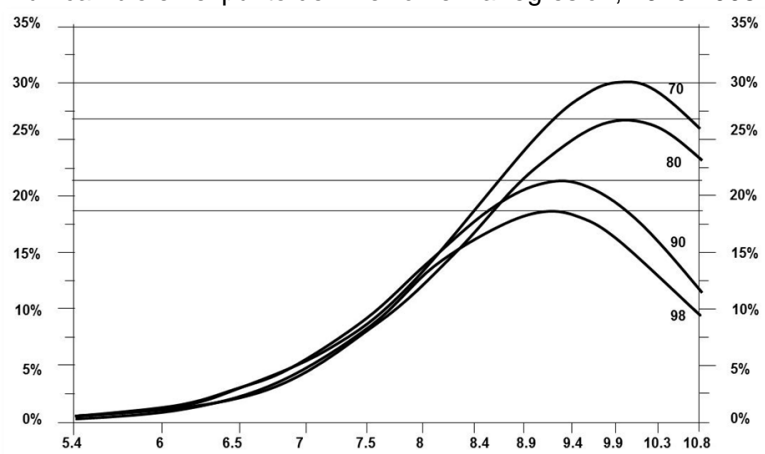
Sin embargo, cuando analizamos la experiencia latinoamericana los resultados son diferentes. En primer lugar, en los países industrializados la tasa de industrialización decrece alrededor de seis décimas por año, mientras que en los países latinoamericanos lo hace a una tasa de -2,3%, sin considerar Bolivia, pues mantiene una tasa de industrialización constante. En segundo lugar, en los países Latinoamericanos comienza la declinación de la tasa de industrialización en un ingreso per cápita inferior a los 4.000 dólares internacionales de 1991. En tercer lugar, mientras los países industrializados lo hacen en la primera mitad de la década de 1970, los latinoamericanos lo hacen en la primera mitad de los años 1980.

⁶ La idea es que $\left(\frac{\widetilde{Lm}}{L}\right) = \left(\frac{\widetilde{Ym}}{Y}\right) - \left(\frac{\widetilde{Ym}/\widetilde{Lm}}{\widetilde{Y}/L}\right)$ si la productividad laboral en manufactura crece

más rápido que la productividad laboral de la economía entonces $\left(\frac{\widetilde{Lm}}{L}\right) \leq \left(\frac{\widetilde{Ym}}{Y}\right)$

La siguiente tabla ilustra las comparaciones entre países industrializados y los países latinoamericanos. El gráfico permite apreciar que el quiebre de la industrialización se realiza cada vez en menor ingreso per cápita (Palma, 2007) y, es más acelerado a partir de los años 1980.

Gráfico 5. Tercera fuente de desindustrialización:
un cambio en el punto de inflexión en la regresión, 1970-1998



Fuente: (Palma, 2007).

Cuadro 10. Desindustrialización: año de inicio y tasa de variación de la desindustrialización

<i>País</i>	<i>Año comienza desindustrialización</i>	<i>Tasa porcentual promedio interanual</i>
Canadá	1964	-2.1
Argentina	1965	-2.7
Alemania	1970	-0.67
Chile	1972	-2.5
Noruega	1974	-2.4
Colombia	1976	-1.5
Francia	1976	-0.72
Bolivia	1978	-0.16
Italia	1980	-0.62
Brasil	1982	-3.3
Ecuador	1983	-1.2
México	1986	-1.5
Venezuela	1986	-2.8
Perú	1988	-2.9

Dos conclusiones importantes son la presencia de una desindustrialización prematura a partir de los años 1980, también, la necesidad de buscar nuevas explicaciones para este fenómeno. Véanse algunas de ellas.

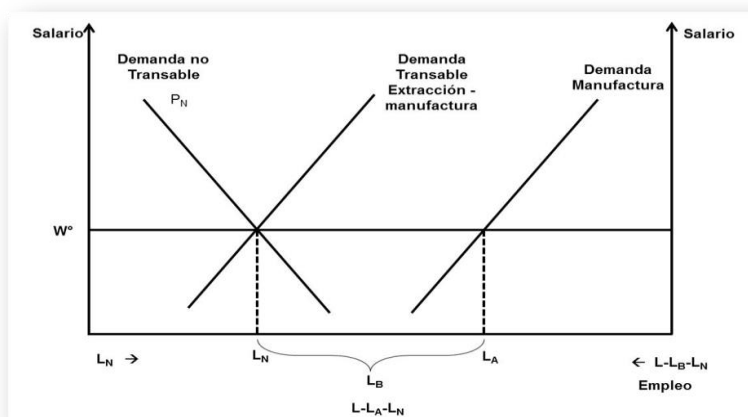
Los modelos de crecimiento balanceado son muy usados en la literatura porque replican muy bien los hechos estilizados de Kaldor. Sin embargo, estos modelos son inconsistentes con los cambios estructurales sectoriales que se verifican en los procesos de desarrollo. En Kongsamut y otros (2001) y Acemoglu (2009) se desarrollan modelos que, sólo bajo ciertas condiciones, logran conciliar los hechos estilizados de Kaldor con los cambios estructurales sectoriales. Es decir, que deben existir elementos exógenos que inducen dichos comportamientos. La sola maximización de los beneficios y utilidades no replica el comportamiento sectorial.

Explicación 4: Enfermedad holandesa

En muchos de los países latinoamericanos se observa una caída del empleo manufacturero superior a la del resto de los países. Existe la opinión generalizada de que la causa de la desindustrialización es producto de grandes *booms* en el turismo, remesas o explotación de recursos naturales. Mediante el siguiente gráfico se ilustra el fenómeno de la enfermedad holandesa.

Supóngase que hay dos industrias que conforman el sector de bienes comerciables internacionalmente C: estas industrias son manufactura (A) y sector de extracción de recursos naturales (B). Llámese N al sector de bienes no comerciables internacionalmente. Sean: K_A , K_B , K_N el capital específico y L_A , L_B , L_N el factor trabajo, respectivamente.

Gráfico 6. Enfermedad holandesa: Demanda de trabajo



Las funciones de demanda de trabajo señaladas en el gráfico se obtienen de la maximización de las siguientes funciones de beneficio:

$$\pi a = P_a f(K_a, L_a) - wL_a$$

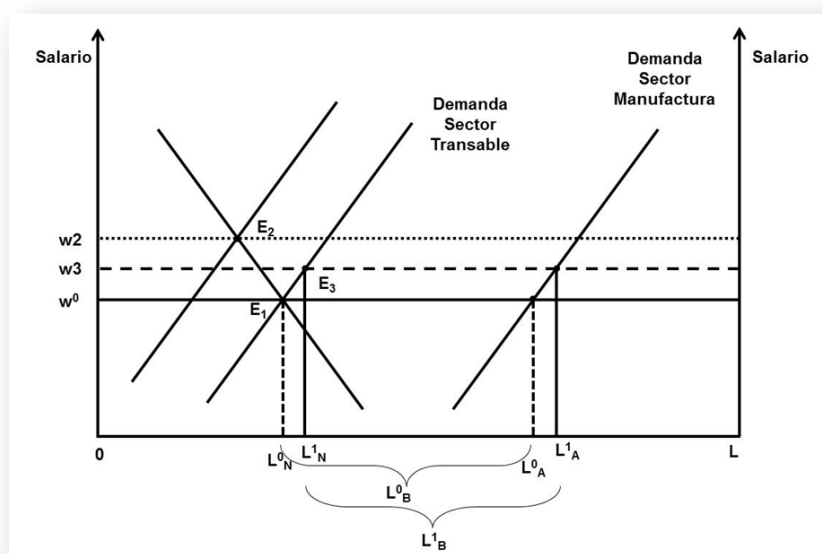
$$\pi b = P_b f(K_b, L_b) - wL_b$$

$$\pi N = P_N f(K_n, L_N) - wL_N$$

Sea $L=L_a+L_b+L_N$ y, además, simúlese el siguiente experimento: El precio del sector de extracción crece.

El nuevo equilibrio se da en el punto E_2 con el salario w_2 . El empleo en el sector no comerciable decrece al igual que en el sector manufacturero. Pero este equilibrio no es estable porque sólo se está considerando el efecto movimiento por la reasignación del trabajo desde los sectores manufacturero y no comerciables al sector extracción. Pero, ¿cuál es el efecto ingreso? El mayor ingreso proveniente del sector extracción induce el incremento en el gasto de distintos bienes. Como el precio de los comerciables no cambia por ser un país pequeño, el precio de los no comerciables debe crecer. Es decir, el ajuste recae sobre los no comerciables. Por lo tanto, el efecto ingreso es superior y en sentido contrario al efecto movimiento por la reasignación de recursos. El efecto total es la suma de ambos, punto E_3 .

Gráfico 7: Efectos del crecimiento del sector extractor



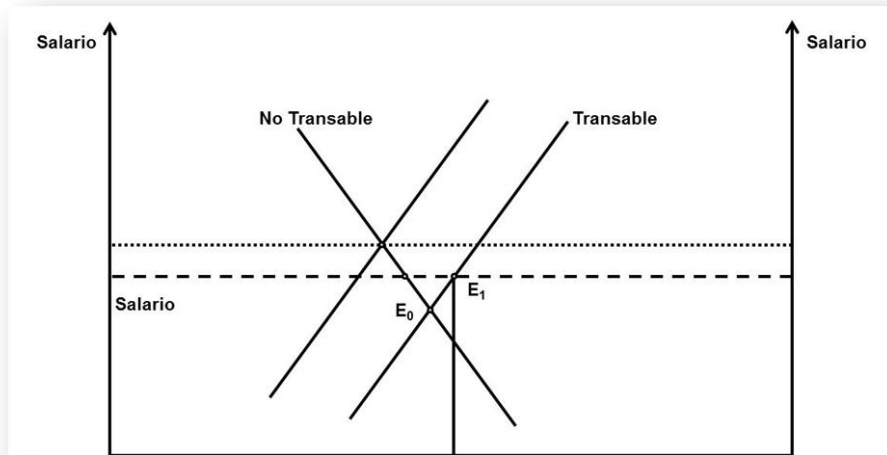
Resultados:

La producción y el empleo del sector extracción crecen, mientras que el empleo en el sector manufactura declina. En contraste, la producción y el empleo en el sector de no comerciables pueden expandirse o contraerse.

El precio de los bienes no comerciables crece, ya que los precios de los comerciables están acotados para ajustarse por efectos de incremento del gasto, producto del aumento de las ventas externas, por ser un país abierto y pequeño.

Sin embargo, hay países como Venezuela o Ecuador en los que la manufactura actúa como no comerciable, hay alto desempleo y tienden a mostrar altos niveles de importaciones. Por otra parte, la producción del recurso de extracción no crece por cambios en los precios, pues forman parte de la OPEP. En estos casos en los sectores manufacturero y de servicios crecen la producción y los precios.

Gráfico 8: Enfermedad holandesa: Caso de miembros de la OPEP



Al analizar empíricamente el resultado puede pensarse en una hipótesis como la siguiente: Sea V_m el valor agregado manufacturero, V_a el valor agregado total, G variable de gasto, TCR el tipo de cambio real y WTI precio del petróleo.

$$\frac{V_m}{V_a} = F(TCR, G, WTI)$$

Con las siguientes propiedades:

$$\frac{\partial(\frac{Vm}{Va})}{\partial G} \geq 0, \frac{\partial(\frac{Vm}{Va})}{\partial WTI} \geq 0 \text{ y } \frac{\partial(\frac{Vm}{Va})}{\partial TCR} \leq 0$$

Se plantearon las siguientes especificaciones (1), (2), y (3):

$$TI_{Ecu,t} = B_0 + B_1 WTI_t + B_2 TCR_{Ecu,t} + B_3 G_{Ecu,t} + u_t \quad [1]$$

$$TI_{Ecu,t} = B_0 + B_1 \text{Log}(WTI_t) + B_2 TCR_{Ecu,t} + B_3 g_{Ecu,t} + u_t \quad [2]$$

$$TI_{Ecu,t} = B_0 + B_1 D_{1990} WTI_t + B_2 (1 - D_{1990}) WTI_t + B_3 D_{1990} TCR_{Ecu,t} + B_4 (1 - D_{1990}) TCR_{Ecu,t} + B_5 g_{Ecu,t} + u_t \quad [3]$$

Se utilizó la data de Ecuador, cuyos resultados son los siguientes:

Variable dependiente: Tasa de industrialización							
Muestra: 1970-2008		Observaciones: 39		Modelos: 3		Método: MCO	
Modelo		[1]		[2]		[3]	
Variables explicativas		Coeficiente	P-valor	Coeficiente	P-valor	Coeficiente	P-valor
Constante		17.92801	0.0000	15.70403	0.0000	19.373472	0.0000
WTI	[D ₁₉₉₀] [†]	0.062010	0.0000	1.656975 ^{††}	0.0000	0.104722	0.0000
	[1-D ₁₉₉₀] [†]	--	--	--	--	0.044071	0.0000
TCRI1	[D ₁₉₉₀] [†]	-0.032774	0.0000	-0.031712	0.0000	-0.045727	0.0000
	[1-D ₁₉₉₀] [†]	--	--	--	--	-0.033647	0.0000
G/PIB		0.445901	0.0000	0.338352	0.0000	0.391074	0.0002
Estadísticos		Estadístico	P-valor	Estadístico	P-valor	Estadístico	P-valor
R ²		0.842376	--	0.886596	--	0.887312	--
R ² ajustado		0.828866	--	0.876876	--	0.870238	--
SRC		27.97357	--	20.12586	--	19.99879	--
Durbin-Watson		1.057141	--	1.391314	--	1.529583	--
Criterio de Akaike (CIA)		2.710704	--	2.381449	--	2.477680	--
Criterio de Schwarz (CIS)		2.881326	--	2.552071	--	2.733612	--
F estadístico		62.34936	0.000000	91.21054	0.000000	51.96890	0.000000
Pruebas de los supuestos		Estadístico	P-valor	Estadístico	P-valor	Estadístico	P-valor
Breusch-Godfrey (Autocorrelación)		8.138726	0.004333	3.434938	0.063831	2.293818	0.129890
White (Heterocedasticidad)		8.051172	0.234378	9.802545	0.133217	13.38125	0.203130
Jarque-Bera (Normalidad)		0.948262	0.622426	3.070069	0.215448	1.631520	0.442303
Ramsey Reset (Correcta especificación)		1.161612	0.001698	2.319659	0.136996	3.356291	0.076271

El ejercicio se realizó para Ecuador con el resultado de que no es rechazable la hipótesis considerada.

Explicación 5: La existencia de economías externas de escalas crecientes y decrecientes

En la literatura moderna existen tres motivos por los cuales los países comercian: las ventajas comparativas, las economías de escala y el comportamiento oligopolista. Las evidencias empíricas sugieren que las dos últimas son los motivos por los cuales se originan los grandes flujos comerciales. Supóngase dos países, V= Venezuela y B= Brasil. Asíumase que en cada país hay dos industrias, la número 1, dotada de rendimientos decrecientes, por ejemplo, extracción de petróleo y la 2 con rendimientos crecientes. Las tecnologías y los gustos son los mismos para cada país. De modo que es posible ensayar un experimento numérico como sigue:

Para Brasil se tiene:

$$X_{1B} = X_{1B}^{\alpha_1} L_{1B} \text{ y } X_{2B} = X_{2B}^{\alpha_2} L_{2B} \text{ donde } L_{1B} + L_{2B} = L_B$$

Para Venezuela, en forma similar:

$$X_{1V} = X_{1V}^{\alpha_1} L_{1V} \text{ y } X_{2V} = X_{2V}^{\alpha_2} L_{2V} \text{ donde } L_{1V} + L_{2V} = L_V$$

Como Brasil tiene la mayor población entonces $L_B > L_V$

Bajo el supuesto de gustos similares, se tiene que los precios relativos vienen dados por la siguiente expresión:

$$\frac{P_B}{P_V} = \left(\frac{L_B}{L_V}\right)^{\alpha_2 - \alpha_1}$$

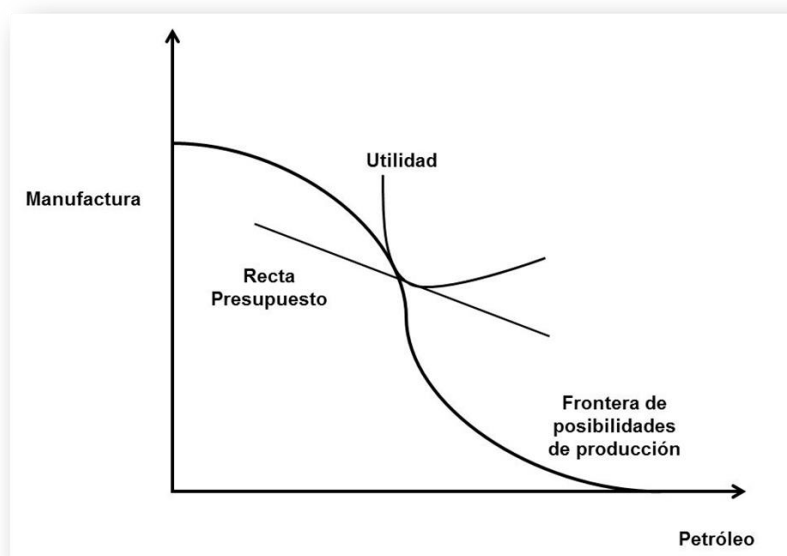
Del hecho que $L_B > L_V$ y si $\alpha_2 - \alpha_1 \geq 0$ se desprende que $P_B > P_V$. Es decir, el bien con rendimientos decrecientes a escala es más costoso en Brasil que en Venezuela, en términos relativos. Por otra parte, las fronteras de producción para cada país se visualizan en el Gráfico 9.

La conclusión más importante es que al abrirse al comercio, Brasil exportará los bienes dotados de rendimientos crecientes a escala (manufactura y servicios) e importará aquellos con rendimientos decrecientes a escala (minerales y petróleo). Venezuela tenderá a la especialización incompleta, pero con predominio de los sectores decrecientes a escala.

¿Conviene a Venezuela este patrón de estructura productiva? La respuesta

es no. Los recursos provenientes del petróleo son finitos y tienden a ser constantes. Se estima que para los próximos 15 años, al menos, la cuota de la OPEP de petróleo en el mercado internacional no debería superar los 30 millones de barriles diarios y los precios los US\$ 95 por barril. Esto significa que los ingresos no deberían superar los 94 millardos de dólares por año. Así que, aun garantizando la distribución de los ingresos petroleros entre la población, en términos per cápita estos serán decrecientes. Por otra parte, al depender las inversiones para el desarrollo social de Venezuela de los ingresos petroleros, la sostenibilidad siempre estará en peligro. Pues, los precios y la demanda de recursos petroleros tienden a fluctuar considerablemente. Más aún, los shocks petroleros positivos tienden a disminuir la intensidad de las políticas sectoriales fuera del petróleo y éste se convierte en el único generador de riqueza. La decisión política de cara al futuro es fundamental y la complementariedad intraindustrial será la filosofía a seguir para cambiar las fuentes de recursos para el desarrollo: La industria.

Gráfico 9: Fronteras de producción entre países, Venezuela Brasil



Explicación 6. La globalización financiera

Bajo el sistema Bretton Woods, las paridades cambiarias entre las principales economías del mundo eran estables. Los precios de las monedas se establecían en relación con el dólar y el dólar era convertible en oro a una cotización fija. A finales de los sesenta, el persistente déficit de Estados Unidos y la expansión del mercado de eurodólares produjeron un aumento de la liquidez. Por ser

Estados Unidos el emisor de la moneda y ser considerada esta como de reserva por el resto del mundo, el país estuvo en condiciones de financiar su desequilibrio (exportando dólares). El crecimiento en las reservas oficiales del resto del mundo terminó en el sistema bancario (Sacroisky y Rivas, 2012). Se estima que las reservas oficiales pasaron de US\$ 15 millones a US\$ 330 millones durante el lapso 1950-1980. Por otra parte, el crecimiento del comercio internacional, la actividad de las empresas internacionales y la crisis del petróleo con el reciclaje de los petrodólares aumentó notablemente la liquidez internacional en manos privadas provocando una expansión de los movimientos especulativos de capital y una presión sobre el precio del dólar. El 5 de agosto de 1971, el presidente Richard Nixon, tomó la decisión de poner fin a la convertibilidad del dólar. Las fluctuaciones cambiarias resultantes impulsaron las oportunidades de obtener abundantes ganancias, pero con gran magnitud de riesgo.

Al mismo tiempo, el fuerte incremento de los precios del petróleo generó necesidades de inversión para transformar los complejos manufactureros en industrias más eficientes en energía. La desregulación financiera se muestra como la solución para mitigar la magnitud de los riesgos e incrementar la disponibilidad de fondos para inversión (países industrializados). Se habilitó a los inversores a que compraran y vendieran, libremente, papeles de distintos países diversificando sus carteras e incrementando los fondos de inversión⁷.

Motivado por la crisis de confianza y la necesidad de atraer más recursos, Paul Volcker, el presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, en 1979 incrementó la tasa de interés, pasando la tasa de interés real de corto plazo de casi 0% al 10%. Política que generó la crisis de la deuda con gran impacto para América Latina. Por otra parte, se multiplicaron las formas de prestar y pedir prestado y las instituciones para su intermediación (inversores institucionales)⁸ con la creación de nuevos instrumentos. El incremento de movilidad de capitales alcanzó una escala que empequeñece las posibilidades de acumulación de la economía real. Estos capitales se mueven alrededor del mundo buscando oportunidades de reproducción sin necesidad de vincularse con la economía real. Por ejemplo, en la actualidad, el comercio de cinco días en el mercado de divisas equivale al valor de las exportaciones durante un año.

Los inversores institucionales de fondos para proveerse deben mostrar elevadas ganancias a corto plazo, por lo que se hace necesaria la innovación finan-

⁷ Estados Unidos utilizó la deuda pública para financiar su déficit, permitiendo que cualquier inversor pueda adquirirla.

⁸ Instituciones financieras como bancos, compañías de seguros, fondos de pensiones, de cobertura o mutuos convirtieron carteras de valores individuales en fondos para inversión a gran escala, en inmuebles, valores y otros activos. Los inversores institucionales explican, aproximadamente, dos tercios de las transacciones del mercado de capitales.

ciera (nuevas formas de obtener ventajas de información), creando instrumentos que en nada influyen para incrementar la capacidad productiva de la sociedad. Es decir, estos instrumentos, en general, no contribuyen a expandir la frontera de posibilidades de producción. Por ejemplo, se estima que a fines de diciembre de 2011, el mercado no oficial de productos financieros derivados alcanzó la cifra de US\$ 648 billones, es decir más de 10 veces el PIB mundial. Los mercados de capitales adquirieron un peso enorme en relación con el crédito bancario.

Los inversores institucionales pasaron a financiar las empresas mediante los mercados de capitales y, por lo tanto, han pasado a incidir en las estrategias de las firmas. El objetivo es el aumento del precio de las acciones y la distribución de dividendos (afectando la inversión). Por lo tanto, es válida la venta de activos fijos, la compra de activos financieros y la adquisición o fusión con otras empresas. De modo que la creación bursátil gana espacio en relación con las estrategias productivas de las empresas. La participación de los servicios financieros en los beneficios totales de las empresas de Estados Unidos pasó del 10% a principios de los ochenta a 40% en 2007. Los bancos sesgaron sus estrategias hacia los créditos destinados a los hogares (compra de vivienda, financiamiento de la educación y el consumo en general). La relación deuda-ingreso disponible creció del 20% en 1991 a 40% en 2003, en Estados Unidos, Reino Unido y Alemania. La estrategia financiera ha permitido desacoplar la relación entre el salario real y la productividad del trabajo, reemplazando el crecimiento genuino derivado de los salarios por aquel derivado del mayor endeudamiento de los hogares y las burbujas financieras para crear poder adquisitivo artificial⁹. Mientras el sistema financiero siga ofreciendo rentabilidades mayores que el sistema productivo, la actividad económica real estará sucumbida en procesos de especulación y crisis. Entre 1980 y 2007, el mundo evidenció 127 crisis bancarias, mientras que entre 1950 y 1980 la ocurrencia de crisis financieras resultó marginal.

Adicionalmente, a la independencia del sector financiero de la economía real, con la crisis de la deuda, Latinoamérica se vio en el camino de implantar la receta del consenso de Washington: La mejor política industrial es no hacer nada.

Finalmente, como sugieren Defever y Suedenkun (2014), a partir de resultados de datos de panel para 91 países, la liberalización financiera ha contribuido, en gran medida, al desarrollo de las exportaciones provenientes de sectores con características de inversiones específicas. Por ejemplo, petróleo y gas.

⁹ El caso venezolano luce interesante. El consumo privado se estima en alrededor de 60% del PIB, mientras la remuneración del trabajo junto con los ingresos mixtos representa 45%. ¿Cómo se financia el consumo? La data sugiere que en gran parte proviene del excedente de explotación, principalmente el petrolero.

Explicación 7. La entrada de China en el comercio internacional

China ha incrementado la participación en la economía mundial a una velocidad sin precedentes con profundas consecuencias, tanto para los países desarrollados como en los en desarrollo. Así, entre 2000 y 2006, la inversión extranjera directa, en China, creció de 2,9% a 9,6% del PIB, las importaciones de 3,3% a 5,9% y las exportaciones de 6% a 9,8%.

El impacto de la entrada de China en el comercio global, en Latinoamérica, se puede enfocar en términos de beneficios y costos. La demanda de China por recursos naturales ha generado incrementos importantes en la valorización de los mismos, contribuyendo a mejorar los términos de intercambio. Desde el punto de vista de las exportaciones a China desde Latinoamérica, la especialización es en recursos naturales y productos primarios. Por ejemplo, en el 2006, Brasil y Argentina contribuyeron con el 62% de las importaciones de plantas de soya y casi el 100% de aceite de la misma en las importaciones de China. Perú y Chile contribuyeron con el 50% del cobre y 75% de alimentos del mar. Brasil contribuyó con el 40% de las importaciones chinas de hierro y acero. Venezuela tiene como meta llegar al millón de barriles de petróleo diarios. Por lo tanto, la valorización de los recursos naturales y productos primarios, producto de la demanda China ha conducido a la reprimarización de la economía en varios países de Latinoamérica.

Desde la perspectiva de las importaciones desde China hacia Latinoamérica, estas se componen, esencialmente, de productos de alta y media intensidad tecnológica. Es decir, las exportaciones a China se mueven hacia las actividades aguas arriba. El caso de México es ilustrativo: las exportaciones de México hacia China pasaron del 83% de productos de alta intensidad tecnológica para el año 2000 a 24% en el 2006. Mientras productos basados en recursos naturales y primarios creció del 6% al 50% en el mismo periodo. El patrón de comercio tiende a ser productos provenientes de recursos primarios (petróleo, soya, cobre y aceite de soya) que son cambiados por manufacturas de mediana y alta intensidad tecnológica.

Por otra parte, los incrementos de productividad y economías de escala de la manufactura China disminuyen los costos promedios presionando los precios a la baja. Como consecuencia, las manufacturas chinas están compitiendo, no solo con los productores locales, sino también, con las exportaciones de Latinoamérica hacia terceros mercados. Por ejemplo, Barton (2008) argumenta que las importaciones de China han exacerbado los problemas de la industria textil y de vestir chilena, que ya venía sufriendo de los impactos del tratado de libre comercio con México. Pero, mientras los productores de la cadena de textiles y electrodomésticos perdieron, el sector comercial al mayor y detal ganaron.

Si se considera el consumo intermedio, las importaciones pueden contribuir a que los productores locales ganen productividad, sin embargo, puede reducir los encadenamientos locales de otras industrias domésticas, a menos que exista una política industrial orientada a la creación de capacidad de producción con alta productividad.

5. CONCLUSIONES

Los hechos o factores que restaron oportunidades al sector industrial latinoamericano de continuar su desarrollo accediendo a los mercados exteriores, según se mostró, son diversos. Algunos tienen que ver con las condiciones interiores de las economías y las políticas industriales implantadas, como es el caso de las estructuras de dotación de factores, que inducen a la primacía de la explotación de los recursos naturales, y las relaciones de propiedad sobre esos recursos. Los fallos de política también son importantes en las explicaciones que ofrecen los investigadores y analistas locales de los países examinados. Sin embargo, en este ensayo se priorizan las explicaciones que ponen su acento en los factores externos porque uno de los hallazgos de la investigación apunta hacia la importante presencia de estos.

La concurrencia en el tiempo del fenómeno de la desindustrialización induce a pensar que en el entorno internacional se hicieron presentes factores que indujeron los procesos de cambio estructural en favor de sectores productivos distintos de la actividad de economía real, particularmente de la producción industrial. Las diferencias que se observan en los procesos de desindustrialización estudiados se explican, de esta manera, por los efectos propios de país. No obstante, las similitudes entre países que integran una misma región geográfica tan particular como lo es la latinoamericana, con un fondo histórico y social similar, agregan elementos de parentesco en las respuestas que pueden ofrecer estas economías frente a los cambios externos que las impactan.

En una región en la que predominan recursos naturales tales como los yacimientos minerales y las tierras cultivables es de esperar que su aprovechamiento sea una actividad relevante. Más todavía si la implantación de prácticas productivas extractivas de tales recursos provino del sector externo en el período de la explotación colonial. En ese entonces se crearon estructuras de relaciones productivas que aún perviven, quizás con algunos cambios que afectan solo la apariencia. Tales estructuras se evidencian cuando, para explicar la desindustrialización se acude a los argumentos de la enfermedad holandesa, la existencia de economías externas de escalas crecientes y decrecientes, la globalización financiera y la entrada de China en el comercio internacional. Pero aun en estos casos pareciera que los gobiernos latinoamericanos han hecho poco por contra-

rrestar los efectos de las presiones externas contra el desarrollo de las actividades de transformación industrial y de exportación.

La carencia de políticas de clara orientación hacia la conquista de mercados exteriores por parte del sector de las transformaciones es un resultado, desde este punto de vista, no únicamente de condiciones interiores que afectan la competitividad sino, especialmente, de la existencia de articulaciones de las estructuras interiores de las economías latinoamericanas con las condiciones desplegadas en el entorno internacional. Las políticas de promoción industrial en la región enfrentan, según se ve, dificultades enormes. Quizás las más difíciles son las que tienen que ver con las estructuras de articulación formales que las atan al contexto internacional de una forma que los incentivos se orientan contra el desarrollo industrial.

No puede perderse de vista la existencia de justificaciones fundamentadas en problemas de medición y de clasificación de las actividades productivas (explicación 1). Pero aun teniéndolas por ciertas no invalidan el reclamo de que, aun así, poco se ha hecho por superar la situación de retroceso en los procesos de desarrollo de las actividades de producción industrial, que deja atrás la producción primaria mostrándola como actividades propias del sector de los servicios.

ALGUNAS RECOMENDACIONES (CONTRERAS Y SANTELIZ, 2013)

1. Se sugiere una decisión política en relación con la dependencia de la distribución de la renta petrolera como único instrumento para contribuir al desarrollo o se le agrega un proceso de industrialización con alta productividad y crecimiento de la capacidad de producción para el mercado interno y la demanda por exportaciones.
2. Elementos a considerar para la definición de un plan industrial:
 - Promocionar el aumento de la productividad del trabajo,
 - Propiciar un balance en el crecimiento entre los sectores de servicios, industria y agricultura,
 - Incentivar la creación de redes empresariales e industriales para posibilitar efectos acumulativos de aprendizaje,
 - Adaptar el sistema educativo para propiciar el desarrollo productivo,
 - Diseñar un arreglo Institucional para la política industrial,
 - Desarrollar polos industriales alrededor de los recursos naturales,

- Construir ambientes macroeconómicos propicios para el desarrollo productivo.
3. En el corto plazo, se sugiere buscar todos aquellos sectores que están exportando o que exportaron en los últimos años con el fin de emprender un proceso de autodescubrimiento y obtener resultados tempranos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D. (2009). *Introduction to modern economic growth*. New Jersey: Princeton University Press.
- Auty, R. M. (2001). *Resource Abundance and Economic Development*. New York: Oxford University Press Inc. .
- Baily, M. (1981). *Productivity and Services of Capital and Labor*. Brookings: Brookings Papers on Economic Activity, N° 1.
- Baldwin, R. E. (1956). Patterns of settlement in newly settled regions. *Manchester School of Social and Economic Studies*, 24, 161-179.
- Barton, J. (2009). The impact of China's Global expansión on Chile: A study of the copper export value chain and the textile import value chain. *WorldEconomy & Finance*, 1-49.
- Contreras, J., & Santeliz, A. (2013). *Caracterización de las estrategias de industrialización: Venezuela 1950-2008*. Caracas: No publicado.
- Defever, F., & Suedenkun, J. (2014). Financial liberalization and relationship-specific of exports. *Economics Letters*, 375-379.
- Hobsbawm, E. (1974). *En torno a los orígenes de la revolución industrial*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Kaldor, N. (1976). Capitalismo y Desarrollo Industrial: algunas lecciones de la experiencia británica. En C. Díaz, S. Teitel, & V. (. Tockman, *Política Económica en Centro y Periferia* (págs. 61-79). México: Fondo de Cultura Económica.
- Kongsamut, P., Rebelo, S., & Xie, d. (2001). Belong Balanced Growth. *Review of Economics Studies*, 869-882.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (1994). *Economía internacional. Teoría y Política*. Madrid: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S.A.

- Palma, J. (21 de Mayo de 2007). *Four sources of "De-industrialization" and a new concept to "Dutch Disease"*. Recuperado abril de 2014, de <http://es.scribd.com/doc/142744516/Palma-G-2004DeindustrialisationDutchDisease>: <http://es.scribd.com/doc/142744516/Palma-G-2004DeindustrialisationDutchDisease>
- Quenan, C., & Torja-Zane, E. (2011). Dinámicas Económicas: Tendencias y Perspectivas. *A Savoir 04, Septiembre 2011.*, 19-81.
- Ros, J. (2004). *La Teoría del Desarrollo y la Economía del Crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sacroisky, A., & Rivas, M. (2012). *Globalización financiera y crisis*. Argentina: CEFIDAR.
- Soza V., H. (1974). *Planificación del Desarrollo Industrial*. México: Siglo XXI Editores.
- Stiglitz, J. (2003). El Rumbo de las Reformas. Hacia una Nueva Agenda para América Latina. *Revista de la CEPAL, 80, agosto 2003, 7-40.*
- Tregenna, F. (2009). Characterizing deindustrialization: An analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. *Cambridge Journal of Economics*, 433-466.
- UNFPA. (2006). *Población, Desigualdades y Políticas Públicas: Un diálogo político estratégico*. Caracas: CDB publicaciones.
- Velásquez, O. (2010). *La inversión y su comportamiento en México: 1940-2009*. México: Texto completo en www.eumed.net/libros/2010e/810/.
- Wolf, G. (2011). *Estado, Crisis Financiera y Vulnerabilidad Local: Doscientos años después*. Buenos Aires: CAEI, Centro Argentino de Estudios Internacionales. Working Papers # 17.