PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación previa a la obtención del título de Economista

Análisis comparativo histórico de la política industrial de los procesos de industrialización en América Latina, entre 1950 y 1980, y cinco países exitosamente industrializados

Erik Jeremy Mozo Narváez

erikmozo7@gmail.com

Director: Econ. Carlos de la Torre Muñoz

cdelatorrem@gmail.com

Quito, mayo 2017

Resumen

Se realiza un contraste histórico de los procesos de industrialización de cinco países industrializados exitosamente – Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur –, y los de los países de América del Sur y México en el periodo de posguerra, entre 1950 y 1980. El principal aporte de esta investigación radica en la implementación de un método empírico, basado en un enfoque histórico de la economía, que sobrepasa y complementa el debate teórico abstracto respecto de la validez de la orientación general de las políticas implementadas durante este periodo en la región. Se comprueba así que las políticas implementadas, en los 16 países analizados, tienen una clara convergencia. En las dicotomías entre proteccionismo y liberalismo comercial, y entre presencia o ausencia del Estado en la economía, subyacentes en el debate económico, todos los países analizados se decantaron por proteccionismo comercial con un rol activo del Estado durante sus periodos de industrialización. Sin embargo, las divergencias en los resultados de los diferentes países derivan de la fuerza, diversidad y especificidad en la aplicación de la política industrial, de acuerdo a las condiciones exógenas de sus respectivos momentos históricos. Los países de América del Sur y México demuestran haber tenido un proteccionismo y un rol del Estado menor en términos relativos, además de condiciones políticas menos estables, acompañadas de menor fuerza política de las élites industriales. Adicionalmente, existen diferencias en la región, determinadas en buena medida por el tamaño del mercado interno, que determinó ampliamente el desarrollo industrial durante este periodo.

Palabras clave: *Industrialización, desarrollo económico, América Latina, método inductivo, historia económica*.

Agradecimientos

Al punto fijo, sobre cuyo eje se expresa cíclicamente la existencia.

A mi madre, sin cuyos sueños, perseverancia y compromiso prácticamente nada en mi vida habría sido posible.

A mi padre, por su ejemplo, siempre presente de convicción y determinación.

A María Belén, por saber comprender, día con día, los momentos que hacía referencia Schumpeter.

A América Latina, el Continente de la Esperanza.

Análisis comparativo histórico de los procesos de industrialización de América del Sur y México, entre 1950 y 1980, y los procesos de industrialización de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur.

Resumen 2

Introducción 5

Metodología de trabajo 8

Fundamentación teórica 12

Capítulo 1. Análisis de la política industrial en los países cuyos procesos de Industrialización resultaron exitosos 21
- Inglaterra, posteriormente Reino Unido 21
- Estados Unidos de Norteamérica 25
- Alemania 32
- Japón 34
- Corea del Sur 36
- Contraste de los procesos de industrialización de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur 43

Capítulo 2. Desarrollo de la política industrial en América del Sur y México entre 1950 y 1980. 48
- De 1809 a 1870. Consolidación inicial de las nacientes Repúblicas Independientes y el Imperio de Brasil. 49
- De 1870 a 1929. Primera Guerra Mundial y colapso de la Bolsa de Valores de Nueva York. 53
- De 1929 a 1950. Reactivación comercial y Segunda Guerra Mundial 56
- De 1950 a 1980. Industrialización dirigida desde el Estado. 59

Capítulo 3. Análisis Comparativo 99
- Síntesis y contraste de los procesos de industrialización de América del Sur y México entre 1950 y 1980. 99
- Contraste entre los procesos de industrialización de América del Sur y México y los procesos de industrialización de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur. 106

Conclusiones ..... **¡Error! Marcador no definido.**
- Contraste entre los procesos de industrialización de América del Sur y México y los procesos de industrialización de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur. .. **¡Error! Marcador no definido.**

Recomendaciones 120

Referencias Bibliográficas 122

Anexos 126

Introducción

"El desarrollo económico es el proceso de pasar de un conjunto de activos basados en productos primarios, explotados por mano de obra no calificada, a un conjunto de activos basados en el conocimiento, explotado por mano de obra calificada. La transformación implica atraer capital, humano y físico, fuera de la búsqueda de rentas, el comercio y la agricultura, hacia la fabricación de manufacturas, el corazón del crecimiento de la economía moderna." - (Amsden, 2001)

Esta disertación parte de la necesidad de definir claramente la orientación de la política económica que tuvieron los países actualmente industrializados durante sus procesos de industrialización, y la aplicación de políticas similares en los países de América del Sur y México. A través de este contraste histórico, se busca, en primer lugar, refutar las conjeturas, sobre todo de la línea de pensamiento liberal que se fortaleció en la región a raíz del shock petrolero de 1973 y la llegada a la región de los golpes de Estado militares en el Cono Sur (Bitar, 1985), respecto de las políticas que debe implementar la región para transitar la senda del desarrollo. Adicionalmente, busca establecer un marco comparativo general en el que se tomen en cuenta las particularidades tanto económicas como políticas de la región, que determinaron y determinan en parte los procesos de industrialización, permitiendo así fortalecer el contraste entre los once países analizados, especialmente en sus divergencias, tanto en la aplicación de políticas industriales similares desde la posguerra hasta el shock petrolero de 1973, como de sus divergencias en las orientaciones de política económica que tomaron los países a partir de este. Finalmente, busca establecer una ruta general de aplicación de futuras políticas industriales que debe implementar la región, teniendo énfasis en la política comercial, la presencia del Estado en la economía y los determinantes institucionales y políticos, al trasluz de su experiencia previa, y de la de países ya industrializados.

En una economía de mercado, el incremento de la productividad en el tiempo es uno de los factores cruciales en el marco de un sistema competitivo (A. Smith, 1776). De esto es fácilmente comprensible el por qué resulta sustancial el análisis del desarrollo de la industria en un entorno capitalista, ya que, desde sus inicios, el proceso de desarrollo industrial es impulsado por el desarrollo de la productividad y los réditos crecientes que devienen de esta. Se podría decir, sin mayor margen de error, que en un marco de mejora competitiva continua resulta la industria, entendida como optimización de procesos productivos por medio de la especialización y la innovación, el máximo logro y el fin de la estructura productiva en una sociedad capitalista.

Este estudio se realiza para los países de América del Sur, por la confluencia marcada de sus condicionamientos políticos e históricos, mientras que de América Central solamente cuenta en el análisis a México. Esto debido a diversos factores, entre ellos principalmente, los resultados bajos en términos comparativos de su política industrial durante el periodo de análisis para todos

los países de América Central, a excepción de México (Bértola & Ocampo, 2013). Adicionalmente, para los demás países de América Central, en la mayoría de casos, no se inició siquiera el proceso de industrialización, en la medida de su escasa independencia política, sobre todo respecto de los Estados Unidos.

Adicionalmente, respecto del enfoque de análisis del desarrollo a partir de la profundización de la industrialización, fundamentado sobre todo en el incremento de la productividad en el tiempo, cabe enfatizar que de esta se desprende una gama de ventajas en la estructura económica y social de los países, principalmente:

- Los precios de los productos industriales tienen mayor estabilidad y velocidad de crecimiento en el mercado internacional, lo que genera mayor estabilidad y velocidad en el crecimiento de una nación.
- Los procesos de industrialización generan concatenaciones de diferentes sectores económicos, que a su vez generan cadenas de valor que integran amplios sectores de la sociedad, repartiendo de mejor manera los ingresos generados por la producción.
- Los empleos que se requieren en un entorno industrial requieren mayor especialización, lo que se traduce en incentivos para un mayor desarrollo de capital humano y para mayores salarios que devienen de emplear a trabajadores con estudios.

A todo esto, existen particularidades tanto históricas, como políticas, sociales y culturales, que agrupan a los once países analizados, a raíz de sus periodos coloniales. Todas estas derivan de un cierto nivel de homogeneidad al estar conformadas a partir del encuentro e interacción en territorio americano de tres sociedades específicas: las nativas precolombinas, las europeas y las africanas (C. Cardoso & Brignoli, 2009), de lo que se desprende que pueden catalogarse a los países del conjunto de América Latina en función de 5 tipologías de análisis: 1) Tipo de poder colonial; 2) Tipo de mercado al que se vincula cada sociedad; 3) Tipo de producto prevaleciente, en particular en la actividad exportadora: centros mineros, producción agrícola o extracción forestal; 4) Un criterio estructurador central son las diferentes transiciones hacia la conformación del mercado de trabajo asalariado típico de las economías capitalistas modernas que hoy predomina en toda la región; 5) El tamaño. (F. Cardoso & Faletto, 1971).

El comienzo de la vida comercial de los países de América Latina, luego de sus independencias republicanas en el siglo XIX, se daría en un contexto de articulación con el entonces hegemónico Imperio Británico. Al ser en aquel entonces este el promotor por excelencia de la producción industrial, el rol de la región sería básicamente continuar con su rol predeterminado de proveedor de materias primas para alimentar la producción industrial Inglesa (Velasco, 1981). Siguiendo los postulados ricardianos de la especialización internacional del trabajo, América Latina sufrió un retroceso del potencial de desarrollar su base industrial, en pro de fortalecer su producción de

materias primas de exportación, obteniendo así mayores réditos en el corto plazo pero condicionando la estructura de su producción interna (Prebisch, 1949).

En ese sentido, la capacidad en el tiempo que tuvieron los países de la región para cambiar su estructura productiva fue limitada, es así que, pese al desarrollo industrial marcado a partir de la crisis de 1929 en los Estados Unidos, que rompe la tendencia histórica de producción primaria de la región, la gran mayoría de países latinoamericanos no ha logrado superar su patrón de especialización previo. Esto, aunado a los ciclos marcados de acceso a los mercados de capitales, que explica en buena medida la alta volatilidad del crecimiento regional en varios momentos, limita la transformación productiva de la región (Bértola & Ocampo, 2013).

Metodología de trabajo

A manera de síntesis, existen diversos problemas estructurales que se presentan al momento de analizar el desarrollo histórico de los países de América Latina – todos derivados del rezago producto del patrón de especialización de la región –, entre los principales podemos considerar los siguientes: La volatilidad del crecimiento, los términos de la inserción internacional, el deterioro del medio ambiente, el desarrollo de la educación y el capital humano y la desigualdad. Adicionalmente pueden establecerse un sinnúmero de factores relacionados o derivados de estos.

Este estudio sin embargo se limitará a analizar los determinantes directos del desarrollo industrial, esto es, las políticas industriales – basadas en la definición de Chang que se establecerá posteriormente – implementadas durante los periodos de análisis. Si bien existen una diversa gama de factores que repercuten sobre la capacidad endógena de un país para generar un proceso de modernización, como por ejemplo, la innovación tecnológica, punto débil del desarrollo industrial durante el siglo XX y que según algunos autores estuvo entre las causas principales del fracaso de los procesos de industrialización (Hodara, 1984), estos no serán analizados de manera directa, sino solamente en cuanto se encuentren inscritos en la política industrial. Por ejemplo, se analizará la participación de la inversión estatal en el desarrollo de la investigación en determinados países, más no la investigación por sí misma.

En función de esto, los ejes principales sobre los que se estructurarán las conclusiones serán: Política comercial y presencia del Estado en la economía. Adicionalmente, y debido a su relevancia en el caso de estudio de los procesos de industrialización de América del Sur y México, se establecerán parámetros comparativos en cuanto a tamaño de los mercados y transiciones políticas, en los casos en los que esto resulte posible.

El método a emplearse en la presente investigación será el empírico o inductivo, basado en un enfoque histórico de la economía. Este método busca construir abstracciones teóricas a través del análisis, en este caso histórico, de hechos concretos. Se emplea fundamentalmente este enfoque ya que permite sobrepasar determinados debates teóricos entrampados entre las distintas escuelas de pensamiento económico, y ponderar su utilidad al trasluz del contraste de distintas experiencias históricas, adicionalmente, permite hallar herramientas de análisis prácticas para comprender, y afrontar, los presentes y futuros desafíos de la región.

Este estudio se enfocará específicamente en el análisis del desarrollo industrial en manufacturas. Si bien es claro que los procesos de industrialización pueden estar presentes en la producción agraria, a través de la agroindustria, esta no será analizada por dos razones fundamentales: En primer lugar, no existe el desglose de datos del desarrollo agroindustrial para América Latina en

el periodo de análisis, lo que complica grandemente el estudio de este sector, ya que, de tomar en cuenta los datos generales de producción agraria, se podría sobre o subestimar los procesos de industrialización regional con bastante facilidad.

En segundo lugar, en el análisis de los países industriales, que será desarrollado en el segundo capítulo, estos demuestran una clara relación causal entre el desarrollo industrial en manufacturas, en primer lugar, y el desarrollo de agroindustria en segundo lugar. Por lo que, de mantener esta relación causal constante para el análisis de los procesos de industrialización de América del Sur y México, resulta más valioso para este estudio hacer un contraste de la política industrial de estos países sobre todo en manufacturas, y su desglose entre manufacturas tradicionales y no tradicionales[1].

Por otra parte, este estudio busca analizar periodos históricos en algunos casos distantes, remontándose varios siglos, por lo que la disponibilidad de datos no será la misma para todos los países analizados. Incluso para las últimas décadas del siglo XX en América Latina, no existen desgloses de datos específicos. En los puntos en los que esto ocurra se harán menciones pertinentes.

No se analizará con mayor detalle la política de endeudamiento porque es escasamente contrastable con el resto de países industrializados analizados en el segundo capítulo, además, la tendencia demostrada por el único país contrastable en este sentido, Corea del Sur, arroja resultados contrarios a lo que suele esbozarse en el debate regional. Para mediados de la década de 1980 Corea del Sur tenía el cuarto nivel de endeudamiento más alto del mundo, muy por encima de la región, sin embargo, su proyecto de industrialización fue exitoso. Por esto puede deducirse que la generación de capacidades productivas endógenas antecede en causalidad al nivel de endeudamiento, en cuanto a la consolidación de procesos de industrialización, por esto, resulta de mayor mérito evaluar la política industrial enfocada en la generación de estas capacidades antes que el nivel de deuda como un dato aislado[2].

Sin embargo, cabe notar que el carácter procíclico de los flujos internacionales de capital hacia los países de América Latina es una de las principales causales de que los ciclos económicos regionales sean tan marcados, ya que en épocas de bonanza el acceso a créditos es mayor, por lo que el crecimiento se amplifica, y en momentos de contracción económica el acceso a créditos es menor, lo que amplifica el declive del crecimiento económico (Triffin, 1968). En ese sentido, junto con el shock petrolero de 1973, que revierte la tendencia a la industrialización de la mayor parte de los países de la región, el nivel de deuda de la región, y la dificultad de su pago, fue uno

[1] Esta relación, y su constancia en el desarrollo industrial de diversos países, fue aclarada al autor por Ha-Joon Chang en su exposición del 5 de enero de 2017 en CIESPAL.
[2] El análisis del peso relativo del endeudamiento, como variable individual, en el éxito o fracaso de los procesos de industrialización fue aclarada al autor también el 5 de enero por Ha-Joon Chang

de los principales determinantes del colapso del modelo de industrialización a partir de 1982, pero a esto antecede en causalidad el hecho de que no se hayan generado las capacidad endógenas productivas endógenas como para saldar a un ritmo adecuado dicha deuda, como si fue, por ejemplo, el caso de Corea del Sur. Este punto en particular es también complementado con el análisis del rol del Fondo Monetario Internacional, y las relaciones políticas que condujeron a la liberalización de América Latina, esto, como puede evidenciarse en el análisis de las crisis de deuda de la región a partir de la década de 1930 en el capítulo tercero, tiene un peso bastante importante.

Adicionalmente, a lo largo del texto se hará referencia a dos conceptos que, si bien se tratan de manera general en diversos análisis, en esta investigación adquieren una mayor relevancia al tratarse de un contraste histórico en distintos espacios de tiempo, estas logran por si mismas estructurar varias conclusiones y son: Capacidades productivas endógenas, y la evolución de las condiciones exógenas de competitividad.

Las preguntas que busca contestar esta investigación se estructuran en función de las acotaciones mencionadas, y a partir de los alcances y limitaciones del método empírico e inductivo basado en un enfoque histórico de la economía.

Pregunta principal

- ¿Por qué a partir de políticas de industrialización similares entre 1950 y 1980, las economías de América del Sur y México no alcanzaron los resultados ni el nivel de desarrollo de las economías más industrializadas?

Preguntas específicas

- ¿Cuáles fueron los limitantes estructurales de los procesos de industrialización de América Latina en contraste con los procesos exitosos de industrialización de los países desarrollados?
- ¿Qué factores políticos y coyunturales determinaron que las políticas de industrialización de América Latina no diesen los resultados esperados?

Objetivo principal

- Conocer las razones por las cuáles a partir de políticas de industrialización similares, las economías de América Latina no alcanzaron los resultados ni el nivel de desarrollo de las economías más avanzadas.

Objetivos específicos

- Determinar los limitantes estructurales de los procesos de industrialización de América Latina en contraste con los procesos exitosos de industrialización de los países desarrollados.
- Reconocer los factores políticos y coyunturales que determinaron que las políticas de industrialización de América Latina no diesen los resultados esperados.

Fundamentación teórica

El presente trabajo emplea un método fundamentalmente empírico e inductivo, basado en un enfoque histórico de la economía. El método inductivo de enfoque histórico de la economía es empleado por varios autores en economía, sin embargo, resalta Friederich List en sus estudios sobre el desarrollo industrial de Reino Unido y como debía Prusia transitar dicha senda. Este enfoque fue la piedra angular de la Escuela Histórica Alemana, de la que se nutrieron posteriormente autores como Polanyi, Max Weber, Simon Kuznets, Alexander Gerschenkron, entre otros. Difiere en sustancia del método deductivo, que es dominante en la construcción de las teorías de la escuela neoclásica, por cuanto sostiene la búsqueda de la explicación a determinadas relaciones causales, no a través de la aplicación de conceptos abstractos a determinadas realidades concretas, sino mediante la búsqueda de patrones comunes y persistentes en la realidad concreta, que sirvan de fundamento para construir conceptos abstractos que expliquen dichas relaciones causales. Adicionalmente, es justamente por el hecho de que su punto de partida en el análisis radica en realidades concretas, que este método se enmarca dentro de lo empírico.

El enfoque histórico de la economía, marginado muchas de las veces del núcleo duro de la ciencia económica, contiene en sí misma un valor de imprescindible relevancia. Las teorías económicas se defienden de acuerdo a como su interpretación de las relaciones causales en la economía pueden efectivamente interpretar la realidad. En economía, al no existir la posibilidad de experimentar bajo condiciones controladas, como si sucede por ejemplo con las ciencias exactas, toma mucho énfasis el análisis de la historia, como una suerte de laboratorio pasado, y el único laboratorio disponible (Pacheco, 2009). Adicionalmente, fundamentalmente debido al golpe que sufrió la academia económica a raíz de la crisis de 2008, los enfoques inductivos han tomado cada vez mayor relevancia en un mundo que claramente no alcanza a ser explicado por la teoría neoclásica construida fundamentalmente a través del método deductivo.

Un autor, cuya relevancia ejemplifica la importancia del enfoque histórico de la economía, es Nouriel Roubini, cuyos estudios basados en un enfoque histórico de la economía en cuanto a crisis financieras lo convirtió en primer economista que pudo predecir, con años de antelación (7 de septiembre de 2006) e incluso definiendo sistemáticamente por etapas, la crisis financiera de 2008. El estudio de Roubini de las crisis financieras en diferentes momentos de la historia lo condujo a la conclusión de que las crisis económicas, fuera de ser la excepción, son la regla. Aseveración que se contrapone claramente con la de enfoque neoclásico dominante, que sostiene que existe auto-regulación de los mercados, que convierte a las crisis en eventos meramente fortuitos (Roubini & Mihm, 2010).

Es en virtud de lo expuesto que el enfoque histórico de la economía tiene una marcada relevancia al analizar los procesos de industrialización de América del Sur y México en el periodo de

posguerra, ya que, muchas de las veces, el debate respecto de los aciertos y errores de esta etapa se encuentra empantanado en la extrapolación de conceptos abstractos a la disímil realidad de la región. Esto puede constatarse, tanto desde el quiebre de la estrategia industrial en el Cono Sur a partir de 1973 (Bitar, 1985), como también en varios de los análisis contemporáneos respecto de dicha etapa, que tratan a algunas de las abstracciones teóricas de la teoría neoclásica a manera de axiomas, tal como se entendía a la auto-regulación antes de la crisis de 2008.

En una perspectiva amplia, el desarrollo de la productividad ha sido un punto crucial del debate económico desde hace siglos, incluso antes de las primeras obras de los economistas clásicos – a partir de las cuales varios autores consideran el nacimiento de la economía como una ciencia – Es así que el tránsito hacia la industrialización en Inglaterra, por ejemplo, se dio durante la preeminencia de las teorías mercantilistas y fisiócratas, que consideraban determinados elementos como la intervención estatal beneficiosos en el desarrollo productivo (Roll, 1994). Los estudios posteriores que dieron nacimiento al pensamiento de la economía clásica, en antagonismo directo con la mercantilista, se consolidaron cuando se encontraba ya alcanzada la primera revolución industrial.

El debate sobre lo deseable de tener una economía con alto componente industrial ha evolucionado desde entonces, sobre todo de acuerdo a las etapas de la historia en los diferentes países. Los argumentos en contra de alcanzar una economía con alto componente industrial se fundamentan en algunos de los principios establecidos por los primeros economistas clásicos, esto es, en los beneficios que derivan de permitir que la economía sea determinada únicamente por las fuerzas de oferta y demanda del mercado, estableciendo la relación causal de que es la búsqueda de beneficios individuales la que genera los beneficios globales de la sociedad. Tal es el caso de la especialización internacional del trabajo, que sostiene que la especialización productiva debe darse en función de las ventajas comparativas, mismas que derivan de las condiciones dadas, o endógenas de una nación (Ricardo, 1817), o el argumento de lo beneficioso que puede resultar para los ingresos el desarrollo o acoplamiento natural hacia economías post-industriales, basadas sobre todo en la oferta de servicios (Bhagwati, 1988).

Por otra parte, han existido diversas corrientes de pensamiento económico que se han enfocado en el contra argumento a la asimilación pasiva de las fuerzas de oferta y demanda del mercado, es decir, en lo deseable de tener economías con alto componente industrial, generalmente a través de acciones planificadas. Estas comenzaron en Europa con el pensamiento mercantilista, que como fue mencionado antecedió al liberal y tuvo fuerza durante la industrialización de Inglaterra. Dentro de la literatura latinoamericana esta línea de pensamiento inicia con todos los estudios generados por la Comisión Económica para América Latina y El Caribe – CEPAL – y su principal exponente, Raúl Prebisch. Este enfoque, que centra sus análisis sobre todo en los largos plazos y las transformaciones estructurales de la economía, argumentaría que resulta deseable consolidar un proceso de industrialización, por cuanto los precios de los bienes con alto valor

agregado tienen mayor estabilidad y crecimiento en el mercado internacional respecto de los que no. Es decir, que las economías fundamentadas en la exportación de bienes primarios – no industriales, con escasa o nula agregación de valor – están sujetos a un deterioro en los términos de intercambio (Prebisch, 1949).

Sin embargo, los primeros estudios sobre desarrollo industrial y las industrias nacientes – *infant industries* – se dieron por autores como Friederich List, y Alexander Hamilton, ambos como promotores iniciales de dicho debate, tanto en Alemania como en Estados Unidos respectivamente, cabe resaltar que ambos países fueron prácticamente los únicos en superar la productividad industrial de Reino Unido en la etapa previa a la Primera Guerra Mundial. También en autores más contemporáneos podemos resaltar a Haussman y Klinger, en el estudio de las políticas necesarias para propiciar el desarrollo de estas industrias (Haussman y Klinger, 2006).

Existen autores en la academia latinoamericana que plantean que de la capacidad de agregación de valor en la producción, a través del desarrollo industrial, dependen también las relaciones de dependencia comercial a escala global, en lo que se conocería como la teoría de centro-periferia, y que resaltan entre los beneficios de la industria la reducción de la inequidad en la sociedad a través de la contratación de trabajadores calificados y la interacción de un mayor número de sectores económicos en el producto global (F. H. Cardoso & Faletto, 1977) (Dos Santos, 2011).

Adicionalmente, existen estudios cuyo enfoque respecto de la industrialización y las brechas de competitividad entre países recae más sobre la economía política, tanto global como regional, con énfasis en los procesos de globalización comercial. Este enfoque analiza que existe una ventaja en el centro capitalista industrial al mantener a la periferia anclada en la producción primaria, en ese sentido, argumenta que existe un contubernio internacional que profundiza el statu quo de la especialización internacional del trabajo, impulsando que no exista una transformación productiva en la región a través de la coordinación de las burguesías industriales del centro y las burguesías agrarias de la periferia (Gunder Frank, 1973). Este enfoque tiene relación con el presente estudio por cuanto las condiciones políticas son determinantes para viabilizar los procesos de industrialización, y su permanencia en el tiempo.

Estos dos planteamientos han establecido las antípodas entre las cuales ha oscilado el debate respecto del horizonte del desarrollo a lo largo del tiempo. En América Latina, la sobreposición de una idea sobre la otra ha fluctuado de acuerdo a los diferentes momentos históricos y económicos que ha experimentado la región, teniendo énfasis la propuesta de industrialización desde 1929 a 1973, es decir, entre el colapso de la primera globalización comercial a raíz de la crisis de la bolsa de valores de Nueva York, y el shock petrolero global que consolido la segunda globalización.

En términos generales, un proceso de industrialización suele ser descrito con tres características fundamentales: la sustitución de máquinas, por la habilidad y esfuerzo humanos; la sustitución de inanimadas, por animadas fuentes de poder, en particular, la invención de motores para convertir calor en trabajo; y el uso de nuevas y más abundantes materias primas, en particular la sustitución de minerales, y eventualmente materiales artificiales, por sustancias vegetales o animales. Estas transformaciones juntas dieron lugar a la primera revolución industrial en el siglo XVIII (Landes, 1998).

Al análisis general de la industrialización, tanto contemporánea como histórica, le envuelve la dificultad de su estudio en función de la definición conceptual de la política industrial. La mayor parte de las definiciones de política industrial contienen desde las generalidades del accionar estatal en el desarrollo industrial, hasta las políticas particulares que determinan el desempeño de las industrias en determinados segmentos, ambas sobrecargan el concepto y lo hacen escasamente utilizable. En ese sentido, Chang (1996) desarrolla un concepto de política industrial que busca retirar la sobrecarga de las concepciones generales para incrementar su utilidad en el análisis, tal es así que define a la política industrial como "una política dirigida a industrias particulares (y firmas como sus componentes) para alcanzar los resultados que son percibidos por el Estado de ser eficientes para la economía en su conjunto". Esta definición permite excluir políticas que afectan a la industria en general, determinar que el principio rector de la política industrial en su forma más pura es la eficiencia, y denotar que la política industrial busca mejorar el desempeño de la economía como un todo (Chang, 1996).

La aplicación de la política industrial está sujeta al contexto determinado de la economía en la que se aplica, por tanto, aquellos factores que no están contenidos directamente en el concepto de política industrial desarrollado por Chang, deben ser analizados como un complemento para explicar los resultados y el porqué de determinada orientación de la política industrial. Entre estos resaltan:

El capital humano: Por cuanto las capacidades cognitivas tienen relación directa con las tasas de crecimiento de los países, además de que el desarrollo e innovación de ciencia y tecnología son factores determinantes en la generación de valor en los procesos productivos, la asimilación de tecnología extranjera y el mantenimiento de los incrementos de productividad en el tiempo (Hanushek & Woessmann, 2009)(Bértola, Hernández, & Siniscalchi, 2010). Adicionalmente, autores como Hodara (1984) sostienen que el no sostenimiento de los procesos de industrialización en América Latina se debió principalmente a la escasa generación de innovación que acompañaba a la consolidación de capacidades endógenas de generación de tecnología, consecuencia de que la vinculación de la investigación y la generación de conocimiento con la producción, fue escaza, y que de haber sido de otra manera el efecto retardatario de la crisis multidimensional de principios de la década de 1980 hubiese sido menguada. A todo esto, se argumenta que la responsabilidad de la no asimilación de la importancia de la gestión del

conocimiento no radica únicamente en el Estado, sino también en los conductores de la producción y la orientación de la demanda (Hodara, 1984).

La concentración de la riqueza: Dado que el grueso del ingreso se encuentra en escasos agentes económicos dificulta el proceso de industrialización, al limitar la generación economías de escala a través del consumo interno, ya que la capacidad adquisitiva del grueso de la sociedad se ve diezmada (Solimano, 2014).

La configuración de las fuerzas políticas y sus interrelaciones sobre los procesos políticos: Misma que se ve acentuada por la distribución de la riqueza, dado que esta propicia que se configuren élites que precautelen sus intereses por sobre los cambios institucionales que requieren las transformaciones productivas, o que se consoliden intereses de élites en la producción primara y la importación (J. Coatsworth, 2008).

La continuidad de la política industrial es sin embargo un factor de marcada importancia, que tiene relación con la institucionalidad y alternancia política. La política industrial se fundamenta en las transformaciones estructurales de largo plazo, es así que la mayor parte de países industrializados tuvo escasa alternancia en la orientación de su política durante sus años de consolidación de su despegue de productividad. Los países industrializados también tuvieron un momento en el que la burguesía industrial se sobrepuso, democrática o bélicamente, sobre la burguesía agraria, o un régimen monárquico o dictatorial modernizador que se mantuvo en el poder hasta establecer las bases mínimas de la transformación estructural (Frieden, 2006)(Chang, 2003).

El régimen de inserción internacional y el posicionamiento geopolítico: El tamaño de los mercados es un factor determinante al momento de consolidar procesos de industrialización, sobre todo dependiendo de la orientación y estrategia de producción te manufacturas, ya que esto facilita o dificulta la generación de economías de escala. Tal es así, por ejemplo, que la divergencia de resultados en los países de América Latina guarda relación con el tamaño del mercado interno de los países (Bértola & Ocampo, 2013), en el caso latinoamericano, la estrategia para ampliar los mercados durante la etapa de industrialización fue la inserción planificada a través de instituciones supranacionales integración regional, impulsadas desde la CEPAL. Sin embargo, en perspectiva amplía, Carlos de la Torre (2012), argumenta, sobre la evolución de los procesos de integración en el siglo XX, que “en conclusión general se podría decir entonces que los avances en los procesos de integración en materia comercial, monetaria y financiera dependen de las condiciones y evolución particulares de las economías participantes en estos mismos espacios en mayor medida a los esfuerzos integradores que se realicen” (de la Torre, 2012), motivo por el cual no se logra revertir el proceso de balcanización regional, suscitado desde las independencias nacionales a inicios del siglo XIX. En contraste, los países ligados más directamente a las divisiones derivadas de la Guerra Fría, propiciaron la consolidación de apoyo entre los países de

bloques opuestos, el Comunista y el Capitalista, por lo que este factor político sirvió para impulsar la ampliación estratégica de sus mercados (Frieden, 2006).

La dependencia de los flujos de capital internacional: Uno de los principales determinantes del estancamiento de los procesos de industrialización en América Latina a principios de la década de 1980 fue la crisis de deuda, causada por la imposibilidad de pagar las deudas contraídas durante el proceso de modernización (Fanjzylber, 1983). En contraste, las economías del sudeste asiático contaron con la existencia de un sistema financiero predominantemente público, que existe hasta la actualidad y cuya dirección de financiamiento se focalizaba en sustituir importaciones y consolidar inversiones de largo plazo. Incluso dentro de la planificación de industrialización de algunos de estos países se establecía la generación de una "economía independiente" como una condición para la consolidación de la política industrial (Chang, 1996).

El análisis de las condiciones generales de partida de los procesos de industrialización: Estos factores sin embargo no requieren la atención que se pensaría, ya que, fuera de lo que podría esperarse, algunos de ellos no son relativamente determinantes para el éxito o no de una política industrial. Esto por cuanto al contrastar experiencias de países de industrialización tardía, que comenzaron sus procesos de industrialización en condiciones de desventaja en por ejemplo, educación, infraestructura, entre otras, como Corea del Sur, se evidencia que tiene mayor peso relativo la correcta aplicación de la política industrial que estas condiciones de partida, ya que pese a las desventajas iniciales, se pueden consolidar procesos de industrialización (Chang, 2006).

Finalmente, y como se analizará a lo largo del texto, existen dos mecanismos empleados en la profundización de los procesos de industrialización: La planificación económica centralizada y el libre mercado. Sin embargo, considerar a cualquier de los dos como excluyentes del otro genera complicaciones.

Los problemas asociados al empleo del libre mercado, excluyendo la planificación centralizada, residen en que la capacidad de coordinación es subestimada por los supuestos de la competencia perfecta, ya que desestiman la necesidad de coordinación ex ante al considerar que los efectos de las acciones de un individuo no pueden cambiar el resultado conjunto. Adicionalmente, el libre mercado por sí solo no puede establecer la coordinación necesaria para propiciar las condiciones de un desarrollo de productividad que no finalice en una guerra de precios, y finalmente es necesaria la capacidad de inversión de riesgo y a escala que tiene el Estado a través de la política industrial, necesaria en las primeras etapas de un proceso de industrialización en las cuales la el riesgo de inversión en estos sectores es muy alta (Chang, 2006).Por otra parte, las complicaciones asociadas a la planificación centralizada, excluyente del libre mercado, guardan relación con la incapacidad de generar innovación constantemente, y sostener el surgimiento de

nuevas industrias y tecnologías a través de los procesos de “destrucción creativa” del capitalismo (Shumpeter, 1942).

Es por esto que en todos los casos de industrialización analizados tienen, en diferentes medidas, un sistema dual, que combina planificación centralizada para promover la industrialización a través de la coordinación e inversión de riesgo estatal, y un marco de competencia de mercado que permita generar condiciones que garanticen procesos de “destrucción creativa” en el marco del sistema capitalista.

Cabe enfatizar en este punto que un análisis distinto implicaría el ejercicio de contraste histórico de los procesos de industrialización regionales con países del bloque socialista de la posguerra, como la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas – URSS –, por cuanto su proceso de industrialización fue totalmente impulsado por la planificación centralizada. Sin embargo, pudo contarse entre los procesos más pronunciados de industrialización de la historia, al comenzar a transitar del feudalismo a la modernización a inicios del siglo XX, y tener un desarrollo industrial prominente en 1945, al grado de que su participación en la Segunda Guerra Mundial fue decisiva para la victoria de los Aliados (Powaski, 1998).

De igual manera, un ejercicio de características igualmente disimiles implicaría el contraste histórico con el proceso de industrialización de China, que, si bien incorpora elementos de libre mercado a raíz de la segunda globalización, antes de terminar la guerra fría, también encierra particularidades propias que merecen estimarse en mayor detalle, sobre todo considerando su preeminencia global en el siglo XXI.

El análisis de estas premisas sin duda tiene una validez inobjetable por cuanto el debate de la orientación del desarrollo de América Latina aún no se ha cerrado. Adicionalmente, el debate respecto de la importancia de la política industrial, y cuáles deberían ser sus espacios de acción, retoma vigencia en el debate económico a partir de la experiencia de industrialización de los países del sudeste asiático, ya que emplearon políticas no convencionales para los parámetros de la política industrial clásica, aunque si bien estos no fueron los únicos países que aplicaron una política industrial activa a través del Estado en el periodo de posguerra (Chang, 1996).

A la importancia de debatir la dirección del desarrollo de América Latina, sin duda se le añade la importancia sustancial que deriva de reconocer las limitaciones de la experiencia de industrialización regional en la posguerra del siglo XX, para poder entender y plantear de mejor manera los actuales y futuros procesos de industrialización, este análisis sin duda fortalece el debate sobre el horizonte de desarrollo del Ecuador en el largo plazo. Al trasluz de la experiencia del desenlace pasado, y los determinantes que pudieron haber producido resultados distintos, se

pueden avizorar con mayor claridad, y optimizar los resultados de la política industrial en los escenarios de los próximos años y décadas.

América Latina no fue parte de la primera revolución industrial, que comenzaría en la segunda mitad del siglo XVIII en el sector de los textiles y el empleo del carbón para la producción y el transporte terrestre y marítimo, y algunos de sus países fueron actores, en alguna medida periféricos – con algunos despuntes industriales en los países más grandes y del cono sur –, en la segunda revolución industrial, fraguada entre finales del siglo XIX y 1914, fecha de inicio de la Primera Guerra Mundial, basada fundamentalmente en la utilización de nuevas fuentes de energía como petróleo, electricidad y gas, la masificación de la producción industrial y la reducción de costos del transporte. Este segundo despegue de la industrialización propiciaría lo que conocemos como la primera globalización, en la que algunos países de América Latina se insertarían en función de su patrón de especialización previo, con algunas excepciones (Frieden, 2006).

Como fue mencionado en párrafos precedentes, los procesos de industrialización en América Latina tuvieron un auge entre 1929 y 1973, sin embargo, es solamente a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, cuando los procesos de industrialización ya habían comenzado, que la región comienza a impulsar la implementación de política industrial y a generar procesos de industrialización a través de la dirección del Estado (Bértola & Ocampo, 2013), mismos que se sostuvieron teóricamente en la crítica por parte de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) a varios de los postulados de la economía clásica, argumentando que esto propiciaba sociedades distópicas.

Antonio García (1971) argumenta en ese sentido que existen cuatro macro etapas en el análisis de los procesos de industrialización de América Latina:

1. La de la preindustrialización, esto es, aquella en que se configuran las bases infraestructurales en el orden físico e institucional (vías de comunicación e integración de un moderno sistema nacional de mercado, infraestructura de comercialización y financiamiento, nuevos aparatos operacionales del Estado en el sentido de captación de ahorros y ordenamiento del gasto público);
2. La de la coyuntura de la crisis y la conformación del primer tipo de industrialización de emergencia, orientada hacia la sustitución de importaciones de bienes suntuarios y de consumo;
3. La de la coyuntura de la guerra total (segunda Guerra Mundial), en la que se consolida el proceso y se definen las políticas populistas orientadas hacia la promoción estatal de industrias básicas; y
4. La de la industrialización satelizada generada en la posguerra por medio de las nuevas corrientes de inversión directa norteamericana que se vinculan al sector manufacturero y

> se constituyen como las más modernas, dinámicas e integradas estructuras industriales en la América Latina, generando un acelerado proceso de desnacionalización o deslatinoamericanización de la industria.
> (A. Garcia, 1971).

Adicionalmente, existen dos conceptos que se abordan a lo largo del texto que, como se mencionó en la descripción de la metodología, se tratan de manera general en diversos autores, pero adquieren una relevancia mayor en este contraste histórico por cuanto estructuran conclusiones y parámetros de análisis. Estos conceptos son las Capacidades Productivas Endógenas, y la evolución de las Condiciones Exógenas de Competitividad.

Las Capacidades Productivas Endógenas se entienden como los niveles de productividad que se generan a través de los procesos de industrialización en los distintos países. Los países generan distintos niveles de Capacidades Productivas Endógenas en función de sus niveles de industrialización, que, en los distintos casos, se deben a diferentes variables que se analizaran en detalle en los capítulos dos y tres. En el caso latinoamericano, este concepto es de mucha utilidad al momento de contrastar los diferentes resultados que se suscitan en la región en materia industrial, ya que, como se analizará en los capítulos tres y cuatro, los países que generaron mayores Capacidades Productivas Endógenas son los que mejores resultados globales tuvieron en sus procesos de industrialización.

Por otra parte, las Condiciones Exógenas de Competitividad hacen referencia al resultado global de condiciones de competencia internacional que existen en bienes manufacturados entre países. Estas condiciones abarcan varios factores, un ejemplo claro es los costos de transporte, que, por ejemplo, difieren notoriamente entre el siglo XVIII y el siglo XIX, por lo que no tiene el mismo peso relativo implementar un arancel en uno y otro momento. Para el caso latinoamericano a este respecto se entiende que, dado que sus procesos de industrialización se fortalecen a raíz del quiebre de la primera globalización a raíz de la década de 1930, sus Condiciones Exógenas de Competitividad en este momento son mucho más altas, debido a la reducción de costos de transporte, que las que experimentaron Inglaterra en el siglo XXIII o Estados Unidos durante el siglo XIX.

Capítulo 1. Análisis de la política industrial en los países cuyos procesos de Industrialización resultaron exitosos.

En este capítulo se analizarán los principales componentes de la política industrial de cinco países cuyos procesos de industrialización resultaron exitosos, estos son: Reino Unido, Estados Unidos de Norteamérica, Alemania, Japón y Corea del Sur. Siendo este último el único cuyo proceso de industrialización se desarrolla en el periodo de posguerra. Finalmente, se contrastará las políticas industriales implementadas por estos países, sus puntos coincidentes y disimiles, y la evolución de la política industrial en función de sus Condiciones Exógenas de Competencia. Todos estos análisis contarán también con la descripción de los determinantes políticos que enmarcaron la consolidación de los distintos procesos de industrialización.

Si bien estos no son los únicos países industrializados del mundo, si tuvieron los procesos más marcados de desarrollo industrial en sus respectivos momentos. Se excluyen del contraste a la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas – URRS – y a China, dos países con marcado desarrollo industrial en sus respectivos momentos, pero cuyas experiencias podrían no ser plenamente extrapolables al contraste final con los países de América del Sur y México, por cuanto su modelo de industrialización, hasta mediados de los ochentas, se afianzó totalmente en la planificación centralizada.

Inglaterra, posteriormente Reino Unido

El proceso de industrialización de Inglaterra, primera nación que consolido una supremacía industrial en la historia y que luego devino en una supremacía bélica y colonial, comenzó con Inglaterra, que atravesó una transformación paulatina de importador de bienes manufacturados a exportador de los mismos a sus vecinos continentales. Esto sucedió a través de un proceso que se consolidaría en siglos y que, a través del tiempo, signaría la transformación de la producción y las relaciones económicas en el mundo.

Al ser la cuna del pensamiento económico liberal – también conocido como clásico –, podría pensarse con facilidad que Reino Unido tuvo siempre una política abiertamente liberal, siguiendo a pensadores como Adam Smith, David, Ricardo, Jean-Baptiste Say, Thomas Malthus, entre otros, cuyas ideas moldearon el pensamiento económico desde finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX. Sin embargo, tan temprano como en los siglos XIII y XIV, en los cuales Reino Unido se encontraba abandonando el feudalismo, existieron varias políticas de promoción de la producción nacional de bienes manufacturados – propias del mercantilismo –, entre ellos destacan claramente las iniciadas por los monarcas de la Casa de Los Tudor, especialmente Henry VII (1485 – 1509) que propició políticas que partieron de la promoción de la técnica para la

manufactura y la instalación de centrales de procesamiento hasta llegar a la prohibición de la exportación de lana sin procesar, medida que se suspendió en un momento determinado, pero que se reanudo cuando el potencial productivo de Reino Unido se afianzo durante el reinado de Elizabeth I (1558 – 1603), quien por su parte impulsaría la promoción de exportaciones a través de la consolidación de un poderío naval que permitiera la apertura de nuevos mercados para sus exportaciones, lo que llevo a los antiguos países manufactureros de lana a la ruina (Defoe, 1728).

Siguiendo este sendero, siglos más tarde, poco antes de la consolidación de la revolución industrial, el pensamiento que encauso el accionar en materia económica de Inglaterra puede ejemplificarse bastante bien en las palabras de Robert Walpole, quien tendría gran influencia en el devenir económico de Reino Unido al ser quien inauguró su cargo de primer ministro, desde 1721 a 1742, además de poseer cargos de dirección económica como primer Lord del Tesoro, canciller de Hacienda, presidente del Consejo Real y líder de la Cámara de Los Comunes: “Es evidente que nada contribuye tanto al bienestar público como la exportación de productos manufacturados y la importación de materias primas extranjeras” (Defoe, 1728).

Con estas palabras, que denotan por si mismas la estructura económica que buscaba Reino Unido tan solo décadas antes de la primera Revolución Industrial, y que se desarrollan durante la supremacía de las ideas mercantilistas, precediendo por décadas a la publicación de “Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” de Adam Smith en 1776, primera obra económica clásica, puede tenerse como clara referencia que dirigir la especialización productiva era el objetivo medular de la política económica de la primera nación en industrializarse. El pensamiento de Walpole, cuya relevancia en el direccionamiento económico del Reino Unido ya fue mencionada, tuvo una ramificación bastante prominente en lo concerniente a las reformas mercantiles. Una síntesis de sus políticas de impulso a las manufacturas puede encontrarse en la Reforma a la Ley Mercantil en 1721, entre los principales puntos se encuentran:

1.- Reducción de aranceles a la importación de materias primas para manufacturas.
2.- Incremento de devoluciones de aranceles a la importación de materias primas con fines de exportación de manufacturas.
3.- Eliminación de impuestos de exportación de casi todas las manufacturas.
4.- Incremento significativo de los aranceles a la importación de manufacturas.
5.- Incremento de subsidios a la exportación.
6.- Regulación para garantizar la calidad de los productos manufacturados.
(Brisco, 1907)

A simple vista puede notarse que esta reforma, y las posturas respecto del direccionamiento económico de Walpole, distan mucho de las políticas recomendadas tan solo décadas más tarde por los economistas liberales. Adicionalmente, tiene una clara relevancia el que estas políticas

fuesen empleadas por la primera potencia industrial de la historia. Las medidas contenidas en la reforma mercantil de 1721 se fundamentan también en dos temas que resultarán reiterativos a lo largo del texto, estos son, la dicotomía entre liberalismo y proteccionismo, y la dicotomía entre una marcada presencia del Estado en la economía, en la que se incluye la planificación centralizada, y la libre adecuación de las fuerzas productivas.

Tabla N°1
Tarifas promedio en productos manufacturados para países desarrollados seleccionados en sus tempranas etapas de desarrollo
Promedio ponderado en porcentaje total

	1820	**1875**	**1913**	**1925**	**1931**	**1950**
Austria	R	15 a 20	18	16	24	18
Bélgica	6 a 8	9 a 10	9	15	14	11
Dinamarca	25 a 35	15 a 20	14	10	n.d.	3
Francia	R	12 a 15	20	21	30	18
Alemania	8 a 12	4 a 6	13	20	21	26
Italia	n.d.	8 a 10	18	22	46	25
Japón	R	5	30	n.d.	n.d.	n.d.
Países Bajos	6 a 8	3 a 5	4	6	n.d.	11
Rusia	R	15 a 20	84	R	R	R
España	R	15 a 20	41	41	63	n.d.
Suecia	R	3 a 5	20	16	21	9
Suiza	8 a 12	4 a 6	9	14	19	n.d.
Reino Unido	45 a 55	0	0	5	n.d.	23
Estados Unidos	35 a 45	40 a 50	44	37	48	14

Fuente y elaboración: (Bairoch, 1993)

Notas del autor:
R: Existencia de numerosas e importantes restricciones en importaciones de productos manufacturados por lo tanto tarifas promedio no tienen mucho significado.

Esta tabla, presentada por Bairoch, resume de manera sucinta la evolución de las restricciones al comercio de bienes manufacturados, para determinados países que lograron impulsar su industrialización. Es fácilmente destacable el hecho de que Reino Unido, en sintonía con el planteamiento y las reformas impulsadas por Walpole, y las políticas mercantilistas de promoción industrial, tuviese las tasas de restricción al comercio de bienes manufacturados más alta del

mundo en 1820, poco después de su revolución industrial. La tendencia de proteccionismo británico solamente comenzó a revertirse paulatinamente, años después de culminadas las guerras napoleónicas en Junio de 1815, lo que daría comienzo a la etapa conocida como de "supremacía británica", que condujo a una transformación de las relaciones entre monarcas y mercados, y a la superación del mercantilismo, en lo que sería conocido como los 100 años de paz, que culminarían con el inicio de la Primera Guerra Mundial (Frieden, 2006).

Entre finales del siglo XVIII, e inicios del siglo XIX, se consolidó la primera revolución industrial, en Reino Unido (Landes, 1998), esto se dio en un contexto de transformación tanto tecnológica, como de fuentes de energía y de organización laboral. Este proceso de desarrollo de productividad lograría que, para 1820, las manufacturas británicas se produjeran con menor costo que cualquiera de sus competidores en prácticamente cualquier mercado (Frieden, 2006). Esto conllevaría globalmente un proceso sin precedentes en la historia de la humanidad, que reconfiguraría el ordenamiento político, económico y social del mundo de manera acelerada, estableciendo las condiciones para que el Reino Unido se convirtiese en el primer imperio con alcance mundial. Esto se logró gracias a un largo y centralizado periodo de latente proteccionismo.

En la tabla 1 podemos apreciar también como en los últimos años del siglo XIX, Reino Unido cambia radicalmente su política exterior, liberalizando su comercio de manera absoluta, teniendo la variación de política comercial más drástica de todos los países analizados desde 1820 hasta la actualidad. En ese sentido "es muy importante notar que el liderazgo tecnológico que permitió a Gran Bretaña cambiar a un régimen de libre comercio se logró detrás de un alto y duradero periodo de barreras arancelarias" (Chang, 2003).

Respecto de la segunda dicotomía señalada, la experiencia de Reino Unido también deja varios ejemplos del papel del Estado en la economía. Siguiendo paulatinamente la historia de la política industrial en Reino Unido, resulta evidente que un catalizador de la industria manufacturera fue el Estado a través de políticas de promoción de la producción de manufacturas, y la limitación de la exportación de materias primas, estrategia que solamente cambio cuando la productividad de Reino Unido fue bastante superior a la de sus vecinos, y luego de culminadas las guerras napoleónicas. "La liberalización global de la economía británica que ocurrió a mediados del siglo XIX, de la cual la liberalización comercial fue solamente una parte, fue altamente controlada y supervisada por el Estado y no alcanzada por la aproximación de dejar hacer-dejar pasar" (Chang, 2003).

Finalmente, existe un factor importante a considerar, y es el hecho de que, durante los principales periodos de promoción industrial en Reino Unido, existió continuidad política a través de la Monarquía, situación que no resulta replicable en la actualidad a la gran mayoría de países del mundo, por cuanto existen regímenes democráticos consolidados. El tiempo que le tomo a Reino

Unido industrializarse, a partir de que implemento sus primeras políticas industriales, hasta que finalizaron las guerras napoleónicas, en 1815, y comenzó su proceso de liberalización, es el más largo para una nación actualmente industrializada.

Las reformas comenzaron en 1485, con la llegada al poder de la Casa de Los Tudor, sucedida en 1603 por la Casa de Estuardo, quienes se mantendrían en el poder hasta 1714, con un breve periodo de suspensión en lo que se conoció como la Mancomunidad de Inglaterra desde 1649 a 1660, y, finalmente, sucedidos por la Casa de los Hanover desde 1714 hasta 1901. En 1707, se firmó el Acta de Unión, que fortaleció el Parlamento de Gran Bretaña, en 1801 se consolidó el Parlamento del Reino Unido, convirtiéndose así en el primer parlamento en ser constituido. El acta de Unión buscaba consolidar una Unión de facto entre Inglaterra y Escocia.

La existencia de monarquías, la de la Casa de Los Tudor de 118 años, y la de La Casa de Estuardo de 111 años, produjo condiciones favorables a la estabilidad de la política industrial en Inglaterra, y posteriormente en Reino Unido. Sin embargo, dentro de la configuración de intereses políticos que determinan las decisiones trascendentales de la economía inglesa, un sisma de relevancia se produjo durante esta etapa que impulsó la industrialización. El cambio del mercantilismo al liberalismo se dio en un momento clave en el que se alteró la balanza del poder político. En palabras de Jeffrey Frieden “los intereses económicos creados por la revolución industrial británica vieron entonces al mercantilismo como irrelevante o dañino... la derrota del mercantilismo requirió una gran reforma de las instituciones políticas británicas, un cambio en el sistema electoral que redujo el poder de circunscripciones agrícolas, e incremento el de las ciudades y sus residentes de clase media” (Frieden, 2006).

Estados Unidos de Norteamérica

Catalogada por el historiador económico Paúl Bairoch como “el país madre y el bastión del proteccionismo moderno” (Bairoch, 1993), Estados Unidos de Norteamérica resalta entre las naciones más proteccionistas y de políticas de promoción industrial más marcadas del presente estudio. Al igual que Reino Unido, podría considerarse en primera instancia que, dados sus marcados niveles de liberalismo económico desde finalizada la Segunda Guerra Mundial, este país siempre mantuvo la misma tendencia. Sin embargo, como se desarrollará en la presente sección, eso dista de la realidad.

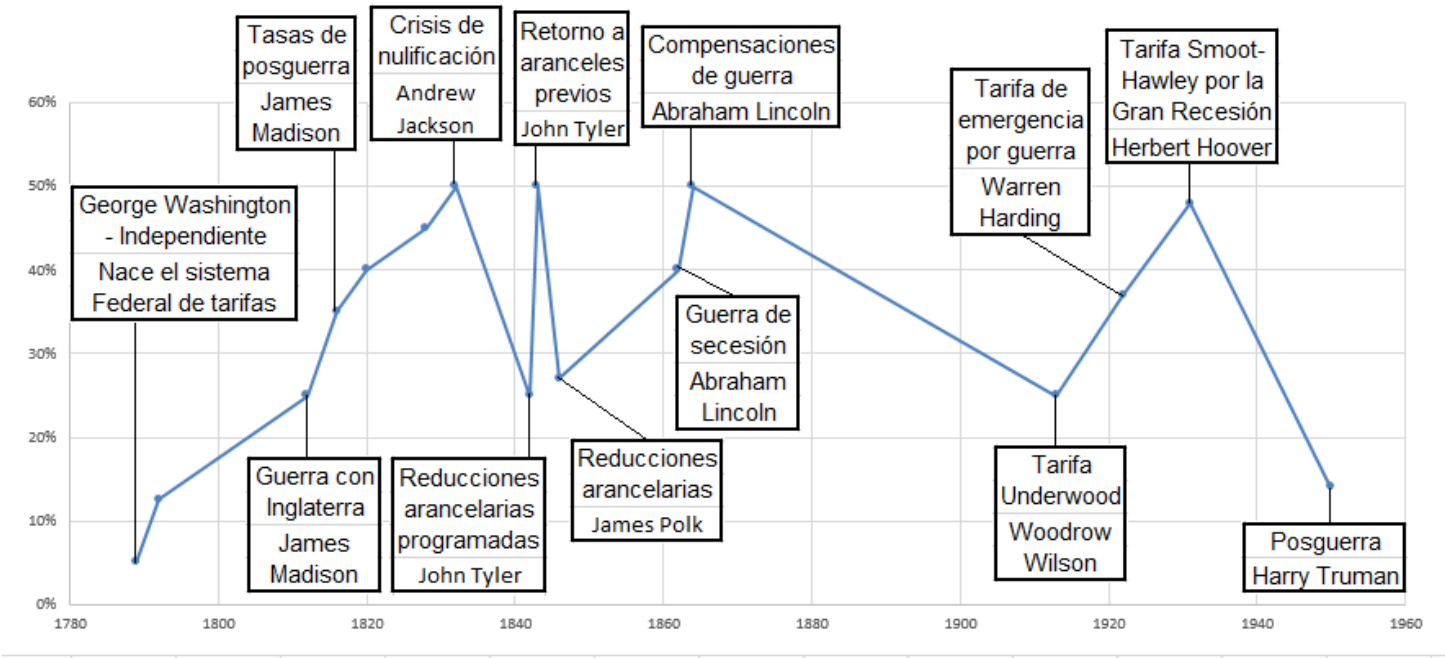
Para comenzar, es necesario resaltar que en la planificación de Inglaterra la no industrialización de sus colonias también estuvo presente. Entre las medidas para tal efecto impulsadas por Walpole en las colonias resaltan:

1.- Incentivos a la producción primaria.
2.- Prohibición de algunas actividades manufactureras.
3.- Prohibición de exportaciones que compitiesen con exportaciones de Reino Unido.
4.- El uso de tarifas fue prohibido o, en caso de considerarse necesarias por recaudación, estas fueron contrarrestadas de diversas maneras. (Brisco, 1907)

A partir de su independencia de Reino Unido en 1776, los 13 Estados que inicialmente conformaron los Estados Unidos de Norte América, tuvieron una configuración política en función de intereses bastante marcados. Los intereses de los Estados del sur diferían de los intereses de los Estados del norte, principalmente por la apuesta por la exportación agrícola y de materias primas, en contraposición con la consolidación de la exportación de manufacturas. Estas diferencias notorias se enfatizarían a lo largo de las décadas, ya que, mientras quienes defendían los intereses agrarios del sur se oponían a cualquier protección, quienes defendían los intereses industriales del norte buscaban establecerlos (Kaplan, 1931).

Alexander Hamilton, considerado uno de los padres fundadores de los Estados Unidos de Norte América al participar en su Guerra de Independencia y redactar parte de su constitución, fue también primer secretario del Tesoro de los Estados Unidos. En sus *Reportes de la Secretaria del Tesoro sobre el Tema de las Manufactura,* Hamilton sostiene que la competencia desde el extranjero y las “fuerzas del hábito” harían que nuevas industrias que pronto podrían convertirse en competitivas internacionalmente no se inicien en los Estados Unidos, excepto si sus pérdidas iniciales fuesen garantizadas por ayuda gubernamental. Esta ayuda podría traducirse en impuestos de importación e incluso, en raros casos, en prohibición de importación. (Dorfman & Tugwell, 1960)

Gráfico N°1
Tarifas de protección de bienes manufacturados en Estados Unidos en porcentajes promedio



Fuente: (Garraty y Carnes, 2000) (Bairoch, 1993) (Cochran y Miller, 1942)
Elaboración: El autor
Metodología: Los valores corresponden a los porcentajes promedio de las tarifas de importación de manufacturas. Solamente para 1832 se tomó en cuenta el valor sobresaliente de las importaciones de vestimenta, esto porque las tarifas oscilaban entre 45% y 50%.

Estados Unidos no tuvo un sistema federal de aranceles hasta 1789, año en el que se aprueba por parte del congreso un acta de tarifas liberal, que impuso un 5% estándar de aranceles en todas las importaciones. Si bien existieron incrementos paulatinos, esto solamente cambiaría notoriamente en 1812, cuando se duplicaron los aranceles por la guerra contra Inglaterra (Garraty & Carnes, 2000).

Finalizada la guerra entre Estados Unidos e Inglaterra en 1815, fecha en la que esta última venció en las guerras napoleónicas, en 1816 el congreso de Estados Unidos de Norte América aprobó una ley de tarifas que sostenía los aranceles de importación a niveles similares a los que tenían en la guerra contra Inglaterra, aproximadamente 35% para todos los bienes manufacturados. Si bien en un primer momento las leyes de incremento de aranceles fueron bienvenidas tanto por los intereses agrarios como industriales por motivo de la guerra, una vez culminada esta esto paulatinamente fue dejando de ser así, sobre todo considerando que en 1824 se aprobó una nueva ley que establecía aranceles incluso más altos que aquellos existentes durante la guerra con Inglaterra (Bairoch, 1993).

En 1832 se aprobó una nueva ley que redujo los aranceles a la importación de productos manufacturados, pero que los dejaba en aproximadamente 40% en promedio, aún mayores que aquellos utilizados durante la guerra, esto llevo a lo que se conoce como “crisis de nulificación” que comenzó con el rechazo de Carolina del Sur a aceptar la ley. La solución en ese entonces fue la firma de un acta de compromiso en 1833, en la que se establecieron pocos recortes arancelarios en el corto plazo, pero que garantizaba una reducción paulatina que llegaría al 25% de aranceles a bienes manufacturados y a 20% de las importaciones en general en los siguientes diez años. Sin embargo cuando este periodo culminó en 1842, una nueva ley fue aprobada incrementando los aranceles a la importación de bienes manufacturados a los niveles de 1832 (Bairoch, 1993)(Garraty & Carnes, 2000).

Desde 1846 hasta 1861 se establecería lo que Bairoch denomina como “proteccionismo modesto”, en comparación con el proteccionismo previo y futuro de los Estados Unidos de Norte América, hasta la liberalización de su comercio una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial. Esta etapa comenzó con la aprobación de la ley de tarifas de 1846, que continuo con una incluso mayor reducción de aranceles a la importación con la ley de tarifas de 1857 (Bairoch, 1993). Las reducciones arancelarias culminaron al dar inicio la Guerra de Secesión de los Estados Unidos en 1861, conducida por intereses en torno tanto a la abolición de la esclavitud, como a la grabación arancelaria (Garraty & Carnes, 2000).

En 1862 una nueva ley de tarifas fue aprobada para solventar los gastos de guerra. Este incremento tarifario llevo los impuestos a la importación de bienes manufacturados a niveles semejantes a los de 1832. En 1864, la permanencia de la guerra llevo a incrementar aún más las tasas arancelarias para poder solventar los gastos en armamento, y continuaron a ese nivel incluso después de que los Estados del Norte de Estados Unidos de Norte América vencieran en 1865, culminando así la Guerra de Civil estadounidense (Bairoch, 1993).

Este incremento de tarifas arancelarias a las importaciones no decaería hasta llegado el siglo XX, específicamente en 1913, con la aprobación de la Ley de Tarifas Underwood que redujo el promedio de las tarifas a la importación de bienes manufacturados de 44% a 25%. Sin embargo, al año siguiente daría inicio la Primera Guerra Mundial, y si bien esta culminaría con la firma del Tratado de Versalles en 1919, en 1922 se impulsaría la aprobación de una ley de tarifas de emergencia, incrementando los aranceles a la importación de bienes manufacturados a 30% en promedio (Bairoch, 1993).

En 1929 Estados Unidos sufriría la recesión más fuerte de su historia hasta el momento, impulsando a que en 1930 se apruebe la Ley de Tarifas Smoot-Hawley, misma que, elevo el proteccionismo de los Estados Unidos de Norte América solamente a sus niveles previos, e incluso menos. El promedio del nivel de aranceles a las importaciones de bienes manufacturados luego de aprobada la ley fue de 48%, cercano e inferior a los niveles establecidos desde la Guerra

de Secesión, y previo a la Ley de Tarifas de 1913. Además, si bien la Ley de Tarifas de 1930 implico un incremento en el proteccionismo de Estados Unidos esta no fue una variación pronunciada, ya que, como puede observarse en la Tabla 1, en 1925 el promedio de aranceles a la importación de bienes manufacturados era del 37% (Kindleberger, 1990).

En 1939 inició la Segunda Guerra Mundial, enfrentando así a las principales potencias industriales del mundo. Si bien los Estados Unidos ya participaban de la guerra indirectamente al apoyar bélicamente al Reino Unido, el 7 de diciembre de 1941, con el ataque por parte del Imperio Japonés a Pearl Harbor en Hawái, daría inicio a la inserción de Estados Unidos en el conflicto. Solamente en 1945, cuando la Segunda Guerra Mundial culminó, los Estados Unidos comenzaron a reducir sus barreras arancelarias, y a impulsar al resto del mundo a que haga lo mismo, conducidos por la supremacía de su productividad. Similar al proceso emprendido por el Reino Unido cuando venció en las Guerras Napoleónicas, de igual manera los Estados Unidos empezaron a difundir su supremacía comercial a través del libre comercio al estar entre quienes se declararon victoriosos en la Segunda Guerra Mundial, y al tener la ventaja de no haber recibido directamente ataques en su territorio desde que esta decidiese insertarse en el conflicto.

Un punto que fortalece el análisis del proteccionismo, y que necesariamente debe ser tomado en cuenta es que, en los inicios de la revolución industrial, los costos de transporte eran mucho más elevados, lo que dificultaba el comercio en mayor medida. Esto contribuye también a incrementar nivel de proteccionismo considerado en la tabla 1, haciendo que estos valores se subestimaran, sobre todo para Estados Unidos, al considerar que entre las naciones industriales, era esta la más lejana, y por lo tanto, con mayores costos de transporte (Frieden, 2006).

Otras medidas también se utilizaron para potenciar el desarrollo industrial de Estados Unidos, estas incluyeron la concesión de tierra del gobierno a colegios de agricultura y el establecimiento de institutos de investigación gubernamentales, tales como el Buró de Industria Animal y el Buró de Química Agrícola. En la segunda mitad del siglo diecinueve, se expandieron las inversiones en educación pública – en 1840, menos de la mitad de la inversión total en educación era pública, mientras para 1900 esta figura se había incrementado a casi 80% (Chang, 2003).

El rol del Gobierno Federal de Estados Unidos en el desarrollo industrial ha sido sustancial incluso en el periodo de posguerra, gracias al gran gasto en lo relativo a defensa y el gasto en Investigación y Desarrollo, que tiene enormes efectos de derrame. La proporción del gasto del Gobierno Federal de Estados Unidos en I+D fue de solamente 16% en 1930, permaneció entre el 50% y el 33% durante los periodos de posguerra (Mowery & Rosenberg, 1993).

Tabla N°2
Población de Estados Unidos de Norte América
Número de habitantes

	Población total	Población Urbana	Población Rural
1790	3 929 214	5,1	94,9
1800	5 308 483	6,1	93,9
1810	7 239 881	7,3	92,7
1820	9 638 453	7,2	92,8
1830	12 860 702	8,8	91,2
1840	17 063 353	10,8	89,2
1850	23 191 876	15,4	84,6
1860	31 443 321	19,8	80,2
1870	38 558 371	25,7	74,3
1880	50 189 209	28,2	71,8
1890	62 979 766	35,1	64,9
1900	76 212 168	39,6	60,4
1910	92 228 496	45,6	54,4
1920	106 021 537	51,2	48,8
1930	123 202 624	56,1	43,9
1940	132 164 569	56,5	43,5
1950	151 325 798	64	36
1960	179 323 175	69,9	30,1
1970	203 302 031	73,6	26,4
1980	226 542 199	73,7	26,3
1990	248 709 873	75,2	24,8
2000	281 421 906	78,1	21,9
2010	307 745 538	81	19

Fuente: United States Census Bureau
Elaboración: Autor

La tabla precedente, cuyos datos no están disponibles para el periodo analizado en Inglaterra, muestra el proceso de migración urbana en los Estados Unidos. Para 1790, cuando comienza el proceso de industrialización en Inglaterra, Estados Unidos tenía solamente el 5,1% de su población viviendo en centros urbanos, mientras que en 1812 y 1824, momentos de despegue del modelo de protección estadounidense las tasas comenzaron a crecer más ampliamente, llegando a crecer en 1840 en cerca del 5% caca quinquenio. Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, y antes de iniciar su liberalización, Estados Unidos tenía ya 64% de su población

habitando en centros urbanos. Teniendo en consideración que para 2010 la tasa de urbanización en Estados Unidos era el 81%, podemos evidenciar que la mayor migración se dio en el periodo proteccionista, en el que en mayor velocidad se acentúo la industrialización.

Desde su independencia del Reino Unido en 1776, hasta la finalización de la Segunda Guerra Mundial en 1945, los Estados Unidos de Norte América tuvo 32 presidentes, sin interrupción exceptuando el periodo de la Guerra de Secesión que transcurriría entre 1861 y 1865, pero que tuvo como victoriosos a los Estados del Norte, que sostuvieron políticamente la Unión Federal bajo la presidencia de Abraham Lincoln. A partir de 1792, en los Estados Unidos de Norte América existieron dos partidos, el Partido Federalista, fundado por Alexander Hamilton, y el Partido Demócrata–Republicano, fundado por Thomas Jefferson. En 1824, el Partido Federalista resuelve unirse al Partido Demócrata-Republicano, y poco después, en 1833, se funda el Partido Whig, mismo que cesaría su existencia en 1856, sin embargo, dos años antes, tendría nacimiento el Partido Republicano, como escisión del Partido Demócrata-Republicano. Así la configuración bipartidista estadounidense constituida por el Partido Demócrata y el Partido Republicano, estaría vigente desde 1856.

El primer Presidente de Estados Unidos sería el independiente George Washington (1789-1797), a partir de entonces la sucesión sería más o menos regular, resaltando algunos periodos de supremacía continua de un partido sobre otro. El primero de estos periodos fue de 40 años de prevalencia del partido Demócrata-Republicano, entre 1801 y 1841, seguido de dos periodos del partido Republicano, cada una de 16 años, entre 1869 y 1885 y entre 1897 y 1913 respectivamente. Finalmente, durante la Segunda Guerra Mundial y a raíz del New Deal que nació como respuesta a la crisis del 29, Franklin Delano Roosevelt fue el presidente con más años en cargo, desde 1933 hasta 1945, teniendo tres periodos presidenciales seguidos.

Si bien esta de sucesión de presidentes de los Estados Unidos de Norte América da cuenta de una moderada alternabilidad en el poder, también es necesario resaltar que, en el periodo de análisis, en la mayoría notable del tiempo existió una estructura de elección binomial. Mucho más, desde 1812, en el que comienza el proteccionismo por la guerra con Inglaterra, hasta 1945 que finaliza la Segunda Guerra Mundial, es decir durante 133 de los años analizados, existió ya una estructura bipartidista consolidada. Adicionalmente, entre las particularidades del sistema democrático de Estados Unidos está que este aprobó el sufragio universal en 1965, cuando este había comenzado ya su liberalización económica. Y, aunque a partir de 1870 se legalizo el sufragio para afroamericanos a partir de la decimoquinta enmienda, existieron Estados del Sur que continuaron con la segmentación a partir de requerimientos de pago de impuestos, nivel mínimo de propiedades y pruebas de alfabetismo (Garraty & Carnes, 2000).

Alemania

El análisis del proceso de industrialización alemán parte, necesariamente, del análisis de la evolución de las políticas industriales de Prusia y la gestación del primer bloque comercial y aduanero que esta impulsó: El Zollverein. A través de este acercamiento que da inicio fuertemente a la política industrial, posteriormente se consolida lo que actualmente se conoce como la Nación de Alemania.

Zollverein fue la primera Unión aduanera de lo que posteriormente se conocería como Alemania, esta suprimió aranceles en lo que se estableció como la Confederación Germánica, que exceptuaba a Austria, a partir del 1ero de enero de 1834. Fue impulsada principalmente por Prusia, y si bien después de una década varios Estados de la Confederación Germánica plegaron al Zollverein, existía todavía un bloque de Estados consolidado en torno a Austria. Esta Unión aduanera sirvió de inicio para el proceso de unificación alemana, que después de la guerra contra Francia (1870-1871) daría lugar al nacimiento del Imperio Alemán. En ese momento, la constitución imperial de 1871 reemplazaría al Zollverein en materia aduanera, y se establecería en función de los territorios delimitados por este.

Analizando la política de promoción industrial desde 1834, año en el que entra en vigencia el Zollverein, se evidencia que “las tarifas del Zollverein fueron insuficientes para proveer una protección efectiva a las industrias nacientes; incluso los manufactureros del hierro estuvieron sin protección de tarifas hasta 1844, y estuvieron faltos de protección exitosa mucho después de esto” (Trebilcock, 1981). En sus últimos años, el Zollverein mostró una clara tendencia a la baja, con la firma de un tratado bilateral de libre comercio con Francia en 1862 y una reducción de la protección de las industrias de acero en 1870 (Kindleberger, 1978).

Después de la constitución del Imperio Alemán en 1871, y la proclamación de Guillermo I como Emperador, fueron construyéndose nuevas propuestas económicas en función de la nueva configuración política que emerge de la unión, hasta que, en 1879, Otto von Bismarck, Canciller Alemán, introdujo incrementos en las tarifas a las importaciones tanto de materias primas como de algunos bienes manufacturados, en lo que posteriormente se conocería como el matrimonio entre el centeno y el hierro (Taylor, 1955). Sin embargo, si bien esto denotaba un claro giro en la orientación de la planificación económica, no se comparaba con el proteccionismo existente en los periodos de auge industrial de Reino Unido y Estados Unidos. En la tabla 1 se puede observar que Alemania se mantuvo siempre lejos del margen de proteccionismo de entre 45% y 55% que sostuvo Reino Unido en 1820, adicionalmente en 1875, mientras Estados Unidos sostuvo un proteccionismo que bordeaba entre el 40% y el 50%, Alemania apenas bordeaba del 4% al 6%, y en 1913, poco antes de la Primera Guerra Mundial, cuando el proteccionismo comercial de Estados Unidos se encontraba en el 44%, Alemania se encontraba en el 13%. El único momento en el que Alemania tuvo tarifas comerciales más altas que Estados Unidos y Reino Unido fue en

1950, luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial, en la que esta tuvo 26%, mientras que Reino Unido 23% y Estados Unidos 14%.

Sin embargo, que no existiese promoción industrial a través de tarifas comerciales no significó que Prusia, y después el Imperio Alemán, no tuviesen una activa política de industrialización, sobre todo durante los periodos en el poder de Frederick Guillermo I, de 1713 a 1740 y Federico II el Grande de 1740 a 1786. Entre ellas se encontraban:

1.- Derechos de monopolio.
2.- Subsidios a productos de exportación.
3.- Suministros baratos de las fábricas estatales.
4.- Involucramiento directo del Estado en industrias clave, creación de factorías estatales.
5.- Contratación de trabajadores hábiles del exterior.
6.- Inversiones de capital.
7.- Protección comercial.
(Trebilcock, 1981)

Es justamente en el periodo de Federico II el grande que algunas de las inversiones fuertes en industria, fundamentalmente militar, se realizan, sobre todo en la provincia de Silesia, a través de varias de las políticas previamente mencionadas, dirigidas todas desde el Estado. Además de espionaje tecnológico a sus vecinos continentales, especialmente Inglaterra, en maquinaria, máquinas de vapor e industria locomotora. Mediante este proceso, Prusia y posteriormente el Imperio Alemán logró sustituir sus importaciones para consolidar exportaciones de manufacturas (Kindleberger, 1978). Cabe en este punto resaltar que la estrategia de industrialización de Prusia, y posteriormente de Alemania, tuvo una fuerte relación con la política armamentística, probablemente debido a la necesidad de sostener la unión del Zollverein en una zona conflictiva, y en su momento dotar de defensas al naciente imperio alemán.

Uno de los puntos más fuertes en la promoción tecnológica alemana fue indudablemente su reforma educativa, esta redireccionó fuertemente las áreas de estudio de la teología a la ciencia y la tecnología, además de inversión Estatal en la ampliación de la infraestructura educativa tanto de primer, como de segundo y tercer nivel. El desarrollo industrial de Prusia permitió que el Estado tome cada vez un rol menos protagónico en las décadas previas a la consolidación del Imperio Alemán, pero esto no redujo la inversión en dos áreas claves: Educación y transferencia tecnológica (Trebilcock, 1981).

Japón

El análisis del proceso de industrialización de Japón parte de una transformación política en Japón. El 23 de octubre de 1868 el orden político feudal colapsa, dando inicio a lo que posteriormente sería conocido como Restauración Meiji, que duraría hasta el 30 de julio de 1912, y sería conocido como un régimen modernizador.

Para comenzar, en una manera similar a la del Estado de Prusia al inicio del siglo XIX, en ausencia de un sector privado emprendedor, el Estado Japonés estableció factorías modelo propiedad del Estado en un número de industrias – notablemente en la construcción de navíos, minería, textiles (algodón, hilo y seda), e industria militar (McPherson, 1987). Aunque muchos de ellos fueron vendidos al sector privado a precios descontados, esto no significó el fin del envolvimiento del Estado en la industrialización ya que estos seguían recibiendo amplios subsidios públicos. Adicionalmente, el Estado participó de la construcción de líneas de ferrocarril a partir de 1881. A raíz de 1880 y 1890 el Estado subsidió a las empresas privadas de ferrocarriles, en la década de 1880 el 36% de los subsidios estatales fueron para construcción de ferrocarriles (T. Smith, 1955).

Sin embargo, existe una particularidad en su política comercial que distingue al proceso de industrialización japonés, y que lo asemeja al proceso de industrialización alemán. En 1868, cuando la restauración Meiji asume el poder, Japón se encontraba imposibilitado de utilizar tarifas de protección comercial, esto debido a que 1858 Japón tuvo que firmar el tratado comercial conocido como Harris, con Estados Unidos, mismo que le prohibía establecer tarifas superiores al 5%, además de concesiones como la apertura de sus cuatro principales puertos comerciales a los comerciantes norteamericanos. Esto condujo a que el gobierno japonés tuviese que emplear otros mecanismos de política industrial, sobre todo hasta recuperar autonomía en sus tarifas comercial, lo que sucedió en 1911 (Chang, 2003). Adicionalmente, en la Tabla 1 puede evidenciarse como para 1912, un año después de recuperada la autonomía en cuanto a tarifas comerciales de Japón, esta las incrementó a un promedio del 30%.

Durante el periodo Meiji, para impulsar la transferencia tecnológica se contrataron asesores técnicos extranjeros (Allen, 1981), política que resulta similar a las empleadas en un inicio por Prusia. Aunado a esto, el Ministerio de Educación japonés se estableció en 1871, este logró en menos de 30 años, a finales del siglo, un 100% de alfabetismo, todo esto a partir de inversión estatal (McPherson, 1987).

En 1912, tras la muerte del emperador Meiji, comenzó la era Taisho, misma que duraría hasta el 25 de diciembre de 1926. El Estado del Emperador Taisho se caracterizaría principalmente por tres medidas: Introducción de reformas para incrementar los aranceles a la importación de

manufacturas, reformas para reducir los aranceles a la importación de materias primas y control al consumo de bienes de lujo (Allen, 1981).

Adicionalmente, después de 1911, se pueden evidenciar otros paralelismos entre la política industrial de Japón, y la implementada por Alemania entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Ambos utilizaron tarifas de protección “focalizadas”, por lo que el conjunto del régimen arancelario se mantenía moderadamente proteccionista pero un proteccionismo fuerte era acordado para industrias clave (Chang, 2003).

A partir del 25 de diciembre de 1926 asume el trono el Emperador Hirohito, hasta el 7 de enero de 1989. A partir de la crisis económica mundial producida por la recesión de 1929 en Estados Unidos de Norte América, se emplean algunas medidas en Japón que tendrían consonancia con aquellas aplicadas por otros países, sobre todo europeos. La inversión en investigación militar a partir de 1930 se fortaleció, lo que fortaleció también la consolidación de industria pesada, lo que a su vez también tendría un efecto derrame sobre otras industrias (McPherson, 1987). Cabe notar que la estrategia de industrialización japonesa, desde sus inicios en 1868, hasta la Segunda Guerra Mundial tiene un claro énfasis en la defensa nacional. Esto es entendible a raíz de que es la obligación de la firma del tratado Harris con Estados Unidos la que ocasiona el colapso del orden feudal, por lo que la necesidad de la estrategia industrial en Japón parte también de la necesidad del fortalecimiento militar.

Después de su derrota en la Segunda Guerra Mundial, la producción de Japón cayó dramáticamente, dando como resultado que su crecimiento promedio anual desde 1900 a 1950 sea de tan solo 1,3%, cabe resaltar que su desarrollo más pronunciado fue después de 1950. Entre 1950 y 1973, el PIB per cápita en Japón creció 8% anual (Madison, 1989), producto sobre todo de la reactivación económica que produjo la recuperación de su base industrial.

La sucesión política en Japón desde 1868, hasta finalizada la Segunda Guerra Mundial es bastante breve, ya que solamente hubo tres Emperadores: El primero fue Mutsuhito, conocido póstumamente como Emperador Meiji Tennō, que gobernó desde 1867 hasta 1912. El segundo fue Yoshihito, conocido póstumamente como Emperador Taishō Tennō, que gobernó desde 1912 hasta 1926, y finalmente fue Hirohito, conocido póstumamente como Emperador Shōwa, quien gobernó desde 1926 hasta 1989. Esto da cuenta de la fuerte continuidad que existió en la política japonesa en las principales etapas del proceso de industrialización.

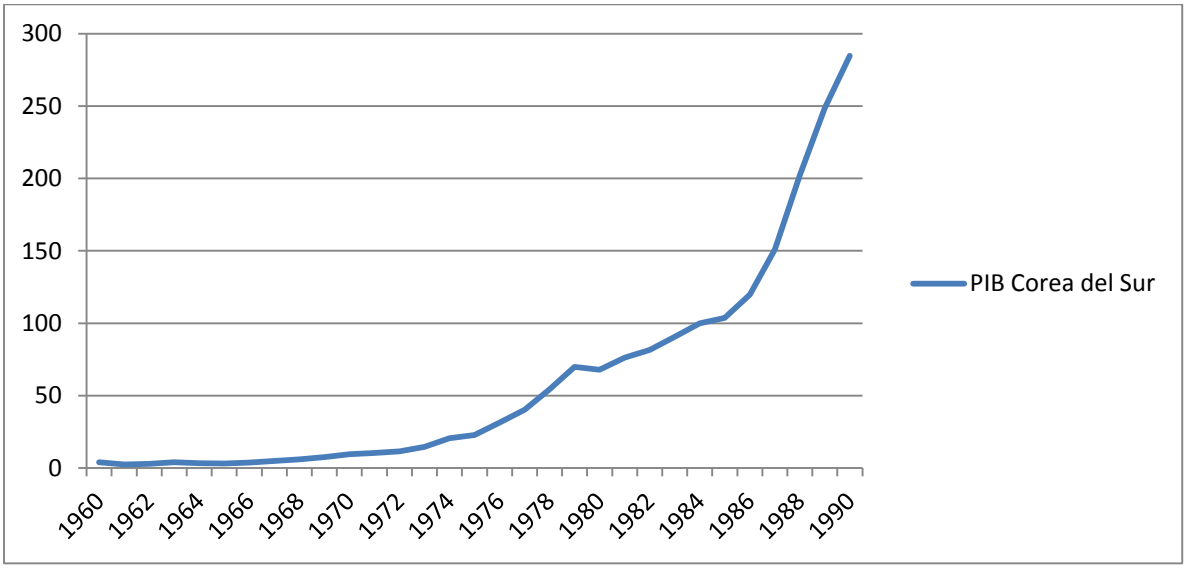
Corea del Sur

El análisis de la experiencia en política industrial de Corea del Sur tiene una especial relevancia, al ser la única de los países analizados en este capítulo que se desarrolla netamente en el periodo de posguerra. Esto convierte a Corea del Sur en uno de los procesos más comparables con el proceso de industrialización de los países suramericanos, dado que se encuentra sujeta a algunas características similares en los contextos de industrialización, al estar dentro de la categoría de países de industrialización tardía (Amsden, 2001).

El estudio del proceso de industrialización en Corea del Sur se remonta a 1945, año en el que finaliza la Segunda Guerra Mundial. Ocupada por Japón desde 1910, una vez finalizado el conflicto Corea es dividida en dos, al norte es ocupada por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas – URSS –, y al sur es ocupada por los Estados Unidos. Esto conduciría a que, en 1950, en el marco de la Guerra Fría, se produjera la Guerra de Corea, que culminaría con un cese al fuego en 1953 y que sería el preludio de la tensa relación entre Corea del Norte y Corea del Sur que se mantiene en la actualidad. Podríamos decir entonces que el mismo nacimiento del Estado de Corea del Sur estuviera estrechamente relacionado con Estados Unidos, al igual que lo estuvo el nacimiento del Estado de Corea del Norte con la URSS. Es por esto que, durante varias décadas, incluso hasta la actualidad, Estados Unidos tenga una relación estratégica con Corea del Sur, misma que también signo en parte su proceso de industrialización.

Al momento de la firma del tratado de paz entre ambas Coreas, Syngman Rhee ejercía la presidencia de Corea del Sur, luego de la implementación de un sistema de elecciones universal en 1956, se vio obligado a dimitir cargo en 1960 por fuertes presiones de ilegalidad de los comicios en lo que se conoció como “la revolución de abril”. Su sucesor Yun Bo-seon solamente permanecería en el cargo durante dos años, ya que, en 1961, Park Chung-Hee orquestaría un golpe de Estado que implementó una Junta Militar. Si bien la Junta Militar, en un primer momento, mantuvo a Yun Bo-seon en la presidencia, este dimitió en 1962. El periodo de Park Chung-Hee duró diecisiete años, desde 1962 a 1979, y fue durante este que se orquestó y desarrolló la transformación productiva de Corea del Sur.

Gráfico N°2
Producto Interno Bruto de Corea del Sur entre 1960 y 1990 medido en dólares en miles de millones de dólares



Fuente: Banco Mundial
Elaboración: Autor

Como puede evidenciarse en el gráfico 2, los primeros atisbos de crecimientos inician a la mitad de la década de 1960, y se amplifican a partir de ese momento, multiplicándose varias veces a partir de la mitad de la década de 1970.

Tabla N°3
Tasas de crecimiento del PIB anual promedio por cada quinquenio en Corea del Sur
Variaciones porcentuales

	Corea del Sur
1960 - 1965	-1,10
1965 - 1970	25,53
1970 - 1975	15,91
1975 - 1980	25,29
1980 - 1985	8,92
1985 - 1990	22,59

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: Autor

En concomitancia con el gráfico anterior, esta tabla demuestra como a partir de mediados de las décadas de 1960 y 1970 el crecimiento económico de Corea del Sur tiene un salto sin precedentes, alcanzando en ambos momentos cifras un poco superiores al 25% de crecimiento económico. Si bien no existen datos del PIB para todos los países analizados previamente durante sus periodos de industrialización, resulta ampliamente remarcable que Corea del Sur lograra tener tasas de crecimiento tan altas en tan solo dos décadas de aplicación de política industrial, y llegase, como se analizará a continuación, a superar a algunos países industrializados previamente en algunos productos.

La transformación productiva de Corea comienza a evidenciarse vertiginosamente a partir de 1965, en la tabla puede evidenciarse como el promedio de las tasas de crecimiento anual de Corea del Sur entre 1965 y 1970 fue de 25,53%. En el año de 1965, su estructura productiva era parecida a la de países como India y Kenya, y pasa a parecerse más a las de países de ingreso medio como Argentina, Brasil y España para mediados de 1986. En este periodo, se dio, al igual que en todos los procesos de industrialización, un incremento en la participación de la industria (de 18% a 30%) y una reducción de la participación de la agricultura (de 38% a 12%) en su Producto Interno Bruto (Chang, 1996).

Pero, dentro de las políticas de industrialización más decisivas en el proceso surcoreano, un hecho de relevancia ineludible es el lanzamiento del programa de Industrialización Química y Pesada (HCI) en 1973. Esto no solo potenció su producción industrial en términos generales, sino que, sobre todo, produjo un cambio estructural dentro del mismo sector industrial, otorgando un mayor peso relativo y un mejor desempeño a las industrias pesadas, que pasaron de un peso de 16,4% en 1963 a 42% en 1987 del total de la producción manufacturera.

Esta transformación pronunciada de la estructura productiva de Corea del Sur en favor de las industrias pesadas, que estuvo enmarcada en la transformación productiva del sudeste asiático en general, pero mucho más rápida, tuvo un impulso fuerte por parte del Estado, quizás el más fuerte de los 5 países industriales analizados. Entre las principales políticas de industrialización empleadas se encuentran:

1.- Aranceles a la importación, y la capacidad por parte de la burocracia de implementar tarifas de emergencia sin cambiar el marco legal.
2.- Restricción de cantidades en las importaciones.
3.- Prohibición a la importación de bienes de lujo y de maquinaria que pudiese sustituirse nacionalmente.
4.- Incentivos, mediante créditos subsidiados, a la substitución de importaciones.
5.- Racionamiento de moneda extranjera.
6.- Subsidios a la exportación.
7.- Reducción de impuestos a la importación de materias primas.

8.- Empresas públicas para industrialización, sobre todo de bienes intermedios.
9.- Existencia de una banca en su amplia mayoría pública direccionada a la asignación de créditos que promuevan el desarrollo industrial y prohibitiva de importaciones.
10.- Hasta 1973 control de precios, y a partir de 1973, techos a los precios. En los mercados importantes es prohibida la variación de precios sin aprobación del Estado.
11.- Rectoría Estatal respecto de la orientación general de la producción en la economía.
12.- Reorganización Estatal de industrias que se considera que tienen “muchas empresas”, a través de la unificación de empresas.
13.- Control y restricción Estatal a créditos extranjeros.
14.- Control y restricción Estatal a la inversión extranjera directa.
(Luedde-Neurath, 1986) (Dornbusch & Park, 1987)

Las regulaciones Estatales durante la Junta Militar eran tan fuertes que en 1982, incluso después de culminado el periodo de Park Chung-Hee, cuando el proceso de industrialización surcoreano estaba bastante consolidado, 93% del total de las importaciones estaba sujeto a una o más restricciones y la inversión extranjera directa fue solamente 5% del total de ingresos de capital desde 1962 a 1983 (Chang, 1996).

Una de las primeras medidas implementadas en 1962 fue la creación de Junta de Planificación Económica, que a partir de ese mismo año generó Planes Quinquenales de política económica, que se articulaban sobre el eje central de la creación de una “economía independiente”. Esta “economía independiente” se refería a la generación de un sistema económico nacional que resultase independiente de los ahorros del mundo para financiar su desarrollo. En ese sentido, se plantea como solución y método para la consolidación de dicha economía el desarrollar la suficiente capacidad tecnológica que permitiese crecimiento sin generar una balanza de pagos crónicamente deficitaria. Los Planes Quinquenales adicionalmente, y en congruencia con este fin, tenían el objetivo de promover una macroeconomía expansiva, si era necesario a través de medidas inflacionarias, lo que era visto como vital para un alto y sostenido nivel de inversión. Estos mismos planes, establecían que “no puede confiarse completamente en el mecanismo de mercado para incrementar la competitividad de las industrias coreanas”, especialmente cuando los Planes Quinquenales buscaban lograrlo en el corto plazo (Chang, 1996).

En la dicotomía que suele presentarse entre la estabilidad macroeconómica y la promoción industrial, para Corea del Sur la segunda siempre pesaba más. Esto era evidenciado en el crecimiento de créditos públicos subsidiados a los sectores prioritarios incluso en periodos de recesión, a una mayor velocidad que los créditos sin subsidios (Ito, 1984).

Otro punto clave en el análisis de la política de industrialización, y que se reiterará en los siguientes capítulos, es la escala de la economía, misma que se define por el tamaño de los mercados.

Tabla 4
Población en Corea del Sur entre 1960 y 1990

Año	Población	Variación
1960	24 684 907	3.31 %
1965	28 081 798	2.28 %
1970	31 124 332	2.02 %
1975	34 402 447	1.89 %
1980	37 170 368	1.49 %
1985	40 207 409	1.52 %
1990	42 759 479	1.05 %

Fuente: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas
Elaboración: Autor

Al ser la economía surcoreana una de no tan gran escala en términos relativos, la estrategia de la política Estatal se fundamentaba en la exigencia de implantación de grandes plantas industriales, lo que impulsaba a las firmas a orientarse, en cuanto fuese posible, hacia la exportación para evitar pérdidas por tener capacidad instalada subutilizada. Otro eje de la política industrial fue la reorganización de mercados, cuando las empresas eran pequeñas se utilizaba la fusión de empresas, y cuando había muchas empresas en determinadas industrias con altos costos hundidos, se restringía el ingreso de más empresas y se regulaba la capacidad de expansión de las industrias, para evitar el "exceso de competencia" que suele llevar a las firmas a guerras de precios. Es necesario enfatizar aquí que el proceso de industrialización surcoreano veía a la competencia como una herramienta para llegar a la eficiencia, de otra manera, la colusión de empresas incluso era promovida si esta impulsaba la eficiencia en las industrias estratégicas, es por esto que la Ley de Monopolio y Comercio Justo fue aprobada en 1986, cuando el proceso de industrialización estaba ya consolidado. (Chang, 1996) Cabe resaltar así mismo que políticas como la restricción de entrada de más empresas, a un determinado sector industrial, resultaron complementarias para evitar la sobre competencia, sobre todo focalizada en competencia de precios entre empresas, lo que fomentaba la eficiencia productiva.

Una de las herramientas más representativas de la política industrial surcoreana fue el escoger a determinadas industrias como prioritarias. Al ser una industria denominada como prioritaria esta recibía por un lado amplio apoyo por parte del Estado, que en la mayoría de casos resultaba determinante, y por el otro estaba sujeta a una fuerte regulación y control.

Entre las medidas de apoyo a las empresas prioritarias se encontraban:
1.- Tenían prioridad en adquirir créditos racionados por la banca pública, muchas de las veces con subsidio.
2.- Obtenían divisas que en la economía surcoreana eran escasas.
3.- Fondos de inversión directamente desde el Estado.
4.- Trato preferencial en tributos.
5.- Protección y hasta restricción en importaciones de bienes semejantes.

Entre las medidas de control se encontraban:
1.- Desarrollo tecnológico (métodos de producción y productos).
2.- Restricción de entrada de más empresas a esa industria.
3.- Capacidad expansión.
4.- Precios.
5.- Provisión de información detallada por parte de las industrias.
(Chang, 1996)

Uno de los ejemplos más reiterados del éxito del proceso de industrialización surcoreano, es el de la industria naviera. En 1973 se construyó la primera embarcación en Corea del Sur, a partir de una empresa Estatal que estaba reconocida como prioritaria también por parte del Estado. 7 años después, en 1980 la participación de Corea del Sur en el comercio mundial de barcos era del 4%, y paso a ser, en 1986, de un 21,6% (NRI, 1988). La decisión de desarrollar la industria naviera fue un direccionamiento decidido directamente por el Presidente Park Chung-Hee, en contra de lo planteado por el grupo Hyundai, lo que demuestra la determinación Estatal en el desarrollo industrial por sobre los intereses corporativos (Jones & Sakong, 1980). Adicionalmente, existe también una correlación entre el interés de desarrollar industria naviera por parte de Corea del Sur, y el interés de Estados Unidos en el desarrollo de determinados sectores industriales.

Pero la naviera no sería la única industria determinada como prioritaria por el Estado de Corea del Sur, en los Planes Quinquenales, cuyo primer volumen fue realizado en 1962, ya se establecían a las industrias cementeras, de fertilizantes y de refinación de petróleo como industrias básicas prioritarias. En el segundo Plan Quinquenal, que planificaba desde 1967 a 1971 las industrias químicas, de acero y de maquinaria eran determinadas como prioritarias. En el tercer y cuarto Planes Quinquenales, que establecían la planificación desde 1972 a 1981, las industrias de metales no ferrosos, naviera y de electrónica eran añadidas a las industrias prioritarias establecidas en el segundo Plan Quinquenal. Finalmente, en el quinto y sexto Planes Quinquenales, las industrias automovilísticas y de alta tecnología (semiconductores, nuevos materiales y biotecnología) eran designados como sectores prioritarios. (Chang, 1996)

Una de las características finales, pero determinantes en el proceso de industrialización surcoreano, y que la diferencian de varios procesos de industrialización es que las políticas del

Estado surcoreano incidieron en los grupos de poder. Cuando se emprende un proceso que selectivamente beneficia de manera pronunciada a sectores determinados de la sociedad, lo que suele suceder es que estos grupos toman suficiente fuerza como para dejar de ser determinados o afectados por las políticas designadas desde los Estados (Bell, Ross-Larson, & Westphal, 1984). Sin embargo, el Estado de Corea del Sur ha tenido la resolución y la capacidad de retirar apoyo cuando el desempeño ha caído (Amsden, 1989).

En ese sentido, la Junta Militar establecida por el golpe de Estado liderado por Park Chung-Hee, permitió configurar las condiciones políticas para establecer una planificación centralizada de industrialización de la que no estuvieron exentos los principales grupos económicos. Estas políticas de control estatal se enmarcaban en lo referente a la reorganización de mercados, al unir y dividir empresas en industrias determinadas. La banca pública hacia que las firmas tuviesen un gran incentivo para mantenerse competitivas, ya que perder el apoyo del Estado podía resultar determinante.

Es entonces bastante evidente que Corea del Sur no hubiese podido emprender una política decisiva de industrialización, de no haber sido por la existencia de un Estado fuerte. En ese sentido, existen características tanto propias del gobierno de Park Chung-Hee, como de la población coreana, que permitieron generar las condiciones para un ejercicio Estatal de ese tipo. Entre aquellas características se evidencian:

1.- Tradición confucionista, en la que el Estado dirige la moral nacional.
2.- Larga cultura coreana de centralización del poder.
3.- Alta homogeneidad cultural e ideológica, promovida también desde el discurso Estatal.
4.- Educación pública que difundía mayormente el discurso estatal.
4.- Base académica, de la burocracia económica, marxista en lugar de liberal.
5.- Nacionalización de la Banca.
6.- Nacionalización de medios de comunicación.
7.- Encarcelamiento de empresarios envueltos en enriquecimiento ilícito.
8.- Creación de la Junta de Planificación Económica que juntaba al sector industrial y al financiero, evitando así conflictos entre intereses de corto y largo plazo.
9.- Deconstrucción del tejido social por la guerra de Corea y la guerra fría.
10.- Control por medio de empresas estatales de industrias intermedias.
(Jones & Sakong, 1980)(Chang, 1996)(Luedde-Neurath, 1986)(Morris-Suzuki, 1989)

Es necesario, finalmente, no perder de vista las condiciones particulares que Corea del Sur tuvo al ser considerada un punto estratégico para Estados Unidos en la guerra fría, sobre todo durante el conflicto con Vietnam, esto hizo que durante años los gastos militares constituyeran una parte importante de sus ganancias (Westphal, 1978), además de contar con privilegios al comerciar con Estados Unidos (Gómez & Piñeiro, 1996), respaldos en la obtención de crédito internacional

para financiar la industrialización, y cooperación militar permanente en la frontera con Corea del Norte, lo que sirvió para sostener estructuralmente el desarrollo industrial surcoreano.

Contraste de los procesos de industrialización de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur.

Existen elementos claramente comunes entre los cinco países industriales analizados, todos ellos con posiciones claras respecto de las dicotomías entre liberalismo y proteccionismo comercial, y entre la presencia del Estado en la economía, y la libre adecuación de las fuerzas productivas.

Entre los principales se encuentran que todos los países analizados utilizaron, en diferentes medidas, un proteccionismo marcado, acompañado de diferentes incentivos a la producción y exportación de manufacturas, y a la importación de materias primas. Adicionalmente, los cinco países utilizaron activamente al Estado para fortalecer la estructura de incentivos que determinó la consolidación de sus Capacidades Productivas Endógenas. Sin embargo, una tendencia clara es que, a medida que el tiempo transcurrió, y Condiciones Exógenas de Competitividad cambiaron, la estrategia de los cinco países analizados en su política industrial fue la de tener cada vez más presencia del Estado, de diversas maneras. Finalmente, todos estos cambios se desarrollaron en condiciones políticas propicias, ya sea por la superposición de intereses industriales por sobre los agrarios, como fueron los casos de Inglaterra y Estados Unidos, tanto con la reforma electoral en favor de los núcleos urbanos, como por los acuerdos del final de la guerra de secesión respectivamente, o por la decisión centralizada de regímenes monárquicos o dictatoriales, como son los casos de la influencia de Otto Von Bismark en Alemana, la dinastía Meiji en Japón y la dictadura de Park Chung-he en Corea del Sur, todas ellas estables en el tiempo. Cabe mencionar, sobre este último punto, que esto no descarta la posibilidad de que se logren acuerdos democráticos sobre la política industrial, pero si se establece como característica la superposición de los intereses industriales a los agrarios.

La consideración de la magnitud y diversidad de las medidas implementadas de acuerdo a la evolución en el tiempo de las Condiciones Exógenas de Competitividad, principalmente, el nivel ya alcanzado de productividad por el resto de países, y las condiciones de competencia y de flujo de comercio mundial de productos industriales – que se incrementó debido a la reducción paulatina de costes de transporte –, fortalece el ejercicio de contraste general con la aplicación de la política industrial en América del Sur y México, que se desarrollará en el capítulo tres.

En materia comercial, los cinco países analizados tuvieron diferentes márgenes de proteccionismo en diferentes momentos. En la tabla 1 puede evidenciarse que Inglaterra tuvo las tarifas comerciales más altas en 1820, entre el 45% y el 55%, seguido de Estados Unidos, con tarifas entre 35% y 45%, a partir de ese momento, si bien Reino Unido liberalizó su comercio

luego de triunfar en las Guerras Napoleónicas, el proteccionismo de Estados Unidos se afianzó, teniendo para el periodo hasta 1975 tasas que fluctuaron entre el 40% y el 50%, y que, si bien menguaron en el tiempo, no se revirtió la tendencia hasta que finalizó la Segunda Guerra Mundial.

Alemania es quizás la nación con menores tasas de importación para manufacturas en su periodo de industrialización, en 1950 tiene su punto de proteccionismo más alto, con 26%, menos de la mitad y poco más de la mitad que Inglaterra y Estados Unidos respectivamente, sin embargo, esto fue compensado con una mayor focalización de las tarifas, y con una más focalizada presencia del Estado en la economía.

Japón por su parte no pudo acceder al proteccionismo como estrategia de industrialización cuando inició su política industrial, esto es en 1868 con la llegada al poder de la restauración Meiji, pero una vez habilitado este mecanismo en 1911, elevó sus tarifas comerciales al 30% para 1913.

Por su parte, Corea del Sur cuya estrategia de industrialización se focalizó en las exportaciones, generó un modelo de protección que iba desde la imposición de elevados aranceles a la importación, restricción en cantidades de importación, hasta la prohibición de importación. Todas estas medidas, adicionalmente, estuvieron acompañadas de la restricción de divisas, lo que dificultaba estructuralmente la importación.

La tendencia general para los cinco países industrializados es clara: Entre más tardíamente se insertaron en el proceso de industrialización, y por ende tuvieron mayores niveles de Condiciones Exógenas de Competitividad, sus políticas industriales desde el Estado son cada vez más fuertes, diversificadas y específicas. En ese sentido, es cada vez más notable la inserción del Estado en distintos ámbitos del desarrollo industrial

Como pudo verse, Inglaterra tuvo en un primer momento agencias del Estado dedicadas a garantizar la calidad de las manufacturas, Estados Unidos generó directamente institutos de investigación estatales, llegando en la posguerra a tener entre el 33% y el 50% de inversión a Investigación y Desarrollo por parte del Estado. Alemania concedió derechos de monopolio, creó factorías estatales en industrias clave y realizó inversión de capital en industrialización desde el Estado. Japón por su parte, fue el más habido generador de factorías estatales en su época, vendiendo estas solamente cuando se encontraban ya consolidadas, pero protegiéndolas aún en lo posterior con subsidios estatales. Y finalmente, Corea del Sur, la única cuyo desarrollo industrial se dio en la posguerra, tuvo la planificación centralizada más férrea de los cinco países analizados, al tener la banca totalmente pública, pudo incentivar la sustitución de importaciones a través de créditos subsidiados por el Estado, instituir factorías estatales focalizadas en bienes intermedios, ejercer un control minucioso sobre la variación de precios, capacidad de reorganizar

las industrias nacionales y ejercer rectoría sobre la orientación general de la producción, a través de la Junta de Planificación Económica y sus planes quinquenales.

Respecto del debate suscitado en torno a la presencia o no del Estado en el desarrollo industrial del sudeste asiático, Chang argumenta que “a pesar de algunos persistentes desacuerdos, existe ahora un amplio conceso de que el crecimiento espectacular de estos países, con excepción de Hong Kong, es fundamentalmente debido a políticas activas de desarrollo industrial, comercial y tecnológico desde el Estado”. (Chang, 2003)

En el contexto de la implementación de la política industrial en los cinco países analizados, en todos los casos hubo un momento en el que la configuración de las fuerzas políticas cambió a favor de los intereses industriales. Esto se dio de diferentes maneras en los diferentes casos:

En Reino Unido este cambio se dio desde el siglo XV, por la combinación entre la decisión de las monarquías con estabilidad en el poder de siglos, acompañada de cambios en la configuración política de los parlamentos a través de reformas que favorecían a los núcleos urbanos y a las nacientes industrias.

En Prusia, previo a la unificación del Imperio Alemán, fueron Federico Guillermo I (1713 – 1740) y Federico II el Grande (1740 – 1786), provenientes ambos del poder monárquico, quienes darían inicio a la política industrial. Una vez consolidada la unidad alemana, a tan solo 8 años de la constitución del Imperio Alemán, fue Otto Von Bismark quien, de igual manera por fuera de un régimen democrático, impondría tarifas a la importación tanto de bienes manufacturados, como de materias primas en lo que se conoció como el matrimonio entre el hierro y el centeno.

En Japón fue, fundamentalmente, a través de la decisión de la dinastía Meiji, que a partir del quiebre político del feudalismo instauro un régimen modernizador. En Corea del Sur fue a través de la imposición del régimen dictatorial de Park Chun-hee, que, como pudo constatarse, sobrepuso la planificación de los planes quinquenales, incluso por sobre los intereses de corporaciones clave como Hyundai.

En el único caso en el que este cambio se dio en un sistema totalmente democrático fue en Estados Unidos, sin embargo, entonces los intereses industriales prevalecieron por sobre los intereses agrarios una vez dirimida una guerra civil. Y, sin embargo, no se dieron en una democracia plena como las actuales, con sufragio universal, ya que esta se constituyó en 1965, cuando el periodo de liberalización llevaba ya 20 años.

En conclusión, todos los cambios se dieron en condiciones políticas que resultaron propicias, ya sea mediante burguesías industriales que se sobreponían políticamente a las agrarias – mediante guerras civiles o reconfiguraciones parlamentarias – o gobiernos de corte dictatorial que dirimían el plan productivo a favor de la modernización. Ambos escenarios garantizaban una estabilidad política de mediano plazo, que permitía la consolidación de la política de industrialización, y la impulsaba más allá de las esferas de influencia del poder del Estado.

Un punto es meritorio de énfasis en función de lo analizado y previo al contraste de los países exitosamente industrializados: La provisión del capital, necesario para consolidar los procesos de industrialización en los diferentes países. En ese sentido, cabe notar que la necesidad de ingentes cantidades de capital para desarrollar las Capacidades Productivas Endógenas, a través de la industrialización, es mayor en función de las Condiciones Exógenas de Competitividad, es decir, si en determinado momento existen altos niveles de competencia en manufacturas, las necesidades de capital para saldar esa brecha son mayores. Es así que, por ejemplo, para los primeros países en consolidar sus procesos de industrialización, la necesidad de capital por fuera de su acumulación propia no fue demasiado urgente, ese es el caso de Inglaterra, que no tuvo que incurrir en deudas para industrializarse, en contraste con el último país en industrializarse en el presente análisis, Corea del Sur, que tuvo que endeudarse tanto que estuvo como el cuarto país más endeudado del mundo durante un periodo en la década de 1980. La fuente primordial de capital para los cinco países analizados en este capítulo fue la deuda, sobre todo pública.

Es así entonces que se pueden constatar tres características comunes en los cinco países cuya política industrial tuvo éxito en sus respectivos periodos:

1.- Todos utilizaron proteccionismo económico.
2.- Todos tuvieron una fuerte presencia del Estado en la economía.
3.- Todos tuvieron condiciones políticas propicias para el desarrollo industrial.

Algo que es importante notar, y que subyace a los procesos de industrialización de los cinco países analizados, es hacia donde se dirigían las ideas de sus principales impulsores, así, podríamos decir que el pensamiento de Walpole en Inglaterra, el de Hamilton en Estados Unidos, el de Bismarck en el Imperio Alemán, el del Emperador Meiji Tennō en Japón y el del Presidente de la Junta Militar Park Chung-hee en Corea del Sur, guardan una estrecha correlación, y reconocían a la modernización económica como condición sine qua non para el desarrollo económico.

Finalmente, es necesario reconocer que a medida que avanzan los años, y, como se mencionó, cambiaron las condiciones exógenas de competitividad industrial, el tiempo requerido para concretar la política de modernización – desde el inicio de la política industrial, hasta la

liberalización – se redujo, esto sobre todo debido a su posición de “catching up” tecnológico (Amsden, 2001). El proceso de industrialización de Inglaterra comenzó en 1485, con la llegada al poder de la Casa de los Tudor, y culminó en 1815, con la victoria de Inglaterra sobre Francia en las guerras napoleónicas teniendo una duración total de aproximadamente 330 años. El proceso de industrialización alemán comenzó con Prusia, en 1713, y culminó, aunque es difícil estimarlo por su división entre Estados Unidos y la URSS, poco después de la Segunda Guerra Mundial, en 1945, durando así 232 años. Mientras tanto, el proceso de industrialización de Estados Unidos comenzó una vez culminada su guerra con Inglaterra, en 1824, y culminó de igual manera con la Segunda Guerra Mundial, alcanzando una duración de 121 años. Por otra parte, Japón dio inicio a su política industrial con la llegada al poder de la restauración Meiji en 1868, y culmina, de igual manera en 1945, teniendo así un periodo de 77 años. Finalmente, Corea del Sur consolidó su política industrial desde 1962, pero como tuvo desde muy temprano una estrategia focalizada en las exportaciones, debido, como se mencionó, a su escaso mercado interno y a su posición privilegiada con Estados Unidos, podríamos estimar que culmina en 1986, cuando ya tiene una ventaja clara respecto de sus competidores en determinadas industrias, por tanto, podría decirse que su proceso tomó aproximadamente 25 años.

Capítulo 2. Desarrollo de la política industrial en América del Sur y México entre 1950 y 1980.

El análisis de los procesos de industrialización en América del Sur y México entre 1950 y 1980 debe partir, necesariamente, por un entendimiento general de las transformaciones económicas que la posibilitaron en el tiempo. Adicionalmente a esto, los procesos de industrialización en América del Sur y México anteceden en algunos de los casos a la política industrial suscitada entre las tres décadas en las que se centra este capítulo, y en varios de los casos no tienen una fecha de partida determinada, aunque existe la referencia de 1929, como el año en el que colapso la primera globalización y se debilitaron los intereses primario exportadores. Es por esto que el presente capítulo aborda, en un inicio, una contextualización de la situación general de la economía de estos once países desde inicios del siglo XIX, cuando estas tuvieron origen como naciones independientes.

Como Colonias de la Corona de España y de Portugal, los diez países de América del Sur y México comenzarían el nacimiento de sus Estados Nacionales a través de sus independencias. El proceso iniciaría en el Ecuador, el 10 de agosto de 1809, y detonaría un ciclo de declaraciones de independencia en el resto de colonias, hasta dirimir bélicamente la lucha por la independencia colonial en Ayacucho, al sur de Perú, el 9 de diciembre de 1824. Las independencias de las colonias de España y Portugal tendrían tres detonantes precursores, el primero, la declaratoria de Independencia de las 13 colonias británicas en Norte América en 1776, en segundo lugar, la revolución Haitiana que conduciría a su independencia de Francia en 1804 y, finalmente, en el contexto de las guerras napoleónicas, la invasión de Francia a la península ibérica durante la primera década del siglo XIX, que llevó a España y Portugal a la derrota, sumado a los conflictos existentes entre Francia y Reino Unido en las Guerras Napoleónicas (C. Cardoso & Pérez Brignoli, 1979) (Halperin, 2008).

El análisis de la evolución de las estructuras productivas de los países de América del Sur y México, adicionalmente, tienen una concomitancia directa con los ciclos de evolución del mercado mundial. En ese sentido, existen marcados ciclos, en los cuales la integración comercial mundial estuvo signada no por fuerzas político militares, sino por la configuración de las fuerzas productivas. El primer ciclo de integración comercial mundial tuvo lugar desde 1870 a 1929, siendo el punto de quiebre el colapso de la bolsa de valores de los Estados Unidos de América, y el segundo ciclo se desarrolló a partir de mediados de la década de 1970, hasta la actualidad (Frieden, 2006). El periodo comprendido entre 1929 y 1973 tiene efectos divergentes en América del Sur y México a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial en 1945, debido a las estrategias de desarrollo implementadas en los países del continente, enfocados en la industrialización por sustitución de importaciones dirigida a través del Estado (Bértola & Ocampo, 2013).

En ese sentido, la reseña que precederá al análisis de los procesos de industrialización de América del Sur y México entre 1950 y 1980, se dividirá en los siguientes periodos:

1.- De 1809 a 1870, consolidación inicial de las nacientes Repúblicas Independientes y el Imperio de Brasil.
2.- De 1870 a 1929, Primera Guerra Mundial y colapso de la Bolsa de Valores de Nueva York.
3.- De 1929 a 1950, reactivación comercial y Segunda Guerra Mundial.

Es necesario sostener una perspectiva dinámica de la historia de Suramérica para contextualizar el proceso de industrialización suscitado durante 1950 y 1980, esto sobre todo porque para muchos países del continente el proceso de industrialización no comienza en 1950, y si bien existen varias características distintivas de la región como un todo, también existen rasgos diferenciadores entre los países que es necesario analizar, porque de ellas dependieron también los resultados de la política industrial al final de este periodo. El inicio de la reseña se remonta a la configuración de los Estados Nacionales, con las independencias de España y Portugal, por cuanto es a partir de estas que se consolida la configuración de los sectores económicos – y los intereses ligados a ellos – de acuerdo a la funcionalización continental en el creciente comercio internacional, impulsado entonces principalmente por el Reino Unido, así como la consolidación de varias de las estructuras que estarían presentes durante los años en los cuales se aplicó la política industrial, y que la condicionarían o impulsarían.

Finalmente, la descripción que se presenta a continuación no busca ser un recuento exhaustivo del desarrollo de las naciones de América del Sur y México durante los diferentes periodos, sino, más bien, busca hacer un repaso sobre los elementos sustanciales y determinantes para analizar el desarrollo de la aplicación de política industrial durante el periodo comprendido entre 1950 y 1980.

Consolidación inicial de las nacientes Repúblicas Independientes y el Imperio de Brasil 1809 - 1870.

Después de las independencias, y en el transcurrir del siglo XIX, todas las colonias españolas se convertirían en Repúblicas, solamente la colonia portuguesa, Brasil, marcó una diferencia ya que comenzó su vida independiente bajo la forma de un Imperio. Contrario a lo que ocurriría con las 13 colonias británicas originales – posteriormente los Estados Unidos de Norte América –, los diez países de América del Sur y México no lograron consolidar una unión arancelaria que potenciara el desarrollo industrial, en cambio, las naciones analizadas afianzaron en un inicio su papel previo en el mercado mundial, consolidando su especialización en la exportación de materias primas. Este proceso de retraso en su desarrollo industrial, y por lo tanto competitivo en

el mediano plazo respecto de las potencias emergentes, estuvo tan marcado que existen incluso historiadores que denominan a este periodo como la “segunda conquista” o el “nuevo pacto colonial” (Lynch, 1992), e incluso también, en el marco del pensamiento estructuralista, es considerado la “transición hacia el capitalismo periférico” (F. Cardoso & Brignoli, 1979).

Adicionalmente a la determinación económica, que devenía de la especialización en el comercio internacional que desarrollaron estas once naciones en sus periodos coloniales, existieron otros tempranos factores que configuraron la tendencia del desarrollo general posterior de la región. Entre ellas se encuentran:

1.- Una alta concentración de la propiedad, desde la época de las colonias, a través de la concesión de tierras.
2.- Gran concentración de poder y propiedad en la Iglesia.
3.- Existencia de élites económicas y políticas eminentemente agrarias.
4.- Poca y segmentada inversión pública en educación.
5.- Escasa inversión en infraestructura.
6.- Comercio restringido a la corona y en bienes que no competían con ella.
7.- Escaso desarrollo industrial de España, lo que no propicio transferencia tecnológica desde una temprana etapa.
8.- Transferencias (no comercio) de recursos naturales hacía las metrópolis.
9.- Incipientes instituciones de representación, inexistencia de representación para los no blancos.
10.- Existencia de esclavitud, y desiguales derechos civiles, lo que generaba las condiciones para una sociedad desigual.
11.- Lento desarrollo institucional de los nacientes Estados.
12.- La violencia como componente estructural de las sociedades independientes.
13.- Difícil geografía.
(Bértola & Ocampo, 2013) (Halperin, 2008)

Considerando que, para principios del siglo XIX, España estaba tecnológicamente atrasada respecto de Reino Unido, y teniendo en cuenta las restricciones comerciales que hacían ilegal el que sus colonias tuviesen relaciones comerciales con otros países, la transferencia tecnológica a las colonias españolas fue mucho menor a la que recibieron las 13 colonias británicas. Es por esto que para cuando las 10 colonias de América del Sur y México consolidan sus procesos de independencia, estas parten con un retraso tecnológico considerable respecto de las trece ex colonias británicas (Bértola & Ocampo, 2013).

El crecimiento de las exportaciones durante este periodo dependió en gran medida, y vario en función, de la demanda de materias primas del mercado que comenzaba a mundializarse. Entre 1800 y 1830, durante la gestación de las independencias, el crecimiento de las exportaciones en

los países de América del Sur de los que se tiene información, y México, fue prácticamente nulo. Posteriormente, entre 1830 y 1850 existió un crecimiento de las exportaciones, seguido de un crecimiento exponencial entre 1850 y 1870, a medida que se consolidaba la mundialización. (J. H. Coatsworth, 1988)

Al momento de las independencias, existía ya una distribución demográfica diferenciada entre los 11 países: Bolivia, Colombia, Ecuador, México, Paraguay y Perú tenían una población mayoritariamente indígena; Brasil y Venezuela tenían una población mayoritariamente afrodecendiente; y Argentina, Chile y Uruguay tenían una población mayoritariamente blanca. (J. H. Coatsworth, 1988)

Estas disparidades en la composición demográfica tuvieron también relación con el desempeño económico en las décadas posteriores a las independencias, desarrollándose crecientes desigualdades entre regiones, incluso dentro de los mismos países (Gelman, 2011). Entre 1820 y 1870 los países con población mayoritariamente blanca fueron los que mayores tasas de crecimiento del PIB per cápita tuvieron, los datos sobre esto existen sobre todo para Chile y Argentina. Los países que siguieron en desempeño en el crecimiento del PIB per cápita fueron aquellos que en mayoría tuvieron población afrodecendiente, en este caso existen datos para Brasil y Venezuela. Finalmente, los países con menor crecimiento del PIB per cápita fueron aquellos cuya composición demográfica era mayoritariamente indígena, los datos existentes en este caso son de México y Colombia. Para todos los países para los cuales existen datos, solamente Chile y Argentina muestran crecimiento del PIB per cápita similar al de Occidente (Bértola & Ocampo, 2013). Esta relación marcada entre la composición demográfica de los países y las tasas de crecimiento económico pueden tener varias explicaciones, para los países con población mayoritariamente blanca puede deberse sobre todo a la acumulación de capital humano, ya que muchos de los migrantes al cono sur provinieron de países europeos medianamente industrializados. Para los países de población mayoritariamente afrodescendiente el crecimiento intermedio pudo deberse a la especialización de países como Brasil y Venezuela en la producción agraria intensa, enfocada sobre todo a la exportación a los centros industriales desarrollada sobre todo durante el periodo colonial, y, finalmente, el crecimiento económico menor en los países de población mayoritariamente indígenas, como México y Colombia, pudo deberse a la no integración total de dichas poblaciones en el circuito económico, además de la incongruencia cultural indígena en los nuevos parámetros de producción.

En cuanto al componente institucional, es ampliamente reconocido que la conformación de las nacientes Repúblicas fue un proceso largo y en muchos de los casos incluso tortuoso, a principios del siglo XIX estas distaban mucho de cómo son ahora (Irigoin, 2009). Una parte importante del proceso de construcción de la institucionalidad de las repúblicas independientes dependió de la relevancia que tomaron, desde las mismas guerras de independencia, las milicias en los diferentes países. Luego de ganadas estas, los nacientes Estados destinaban a las fuerzas militares en promedio el 50% de su presupuesto, lo que también configuró a la violencia como

una característica en las nuevas sociedades, e incluso algunos autores la califican de característica estructural que ha limitado reformas profundas (Halperin, 2008) (Dye, 2006). Si bien de inicio todos los países con excepción de Brasil se formaron como Repúblicas y reconocieron la democracia como determinante del poder político, las instituciones democráticas en la mayor parte de casos eran débiles, tanto por restricciones en derecho a voto, como por elecciones en las cuales solamente se presentaba un partido, o por rupturas constitucionales (Przeworski, 2011). Tal es así que se consolida tempranamente en los Estados nacientes una alianza entre las élites económicas, políticas y militares, que perduraría en algunos países hasta la actualidad. En la mayor parte de los países de la región el poder marcado de las fuerzas armadas llego al punto de que los primeros presidentes fueron directamente parte de la milicia, tal es el caso de Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú, siete de los once países analizados.

Al inicio de las independencias, existían principalmente 4 formas de posesión de tierra:

1.- Concesiones a grandes propietarios.
2.- Antiguas haciendas.
3.- Tierras en poder de la Iglesia.
4.- Tierras de comunidades indígenas.

En varios momentos de la vida poscolonial de los nacientes Estados las tierras de comunidades indígenas pagan tributos, sobre todo a la Iglesia, a medida que la consolidación de los Estados Nacionales avanzaba, se fueron suscitando las reformas liberales, que consistieron en la transición hacia la movilidad de la mano de obra y creación de la institucionalidad necesaria para propiciar la comercialización de las tierras. Estas reformas fueron impulsadas por los comerciantes y terratenientes criollos, quienes ocuparon el vacío de poder dejado por la Corona Española al suscitarse las independencias, estas consolidaron un rol político a través de procesos – muchas de las veces violentos – de redefinición de los derechos de propiedad, en contubernio con el consolidado poder militar, es así que en algunas ocasiones estas concesiones de tierras eran hechas directamente al mismo poder militar. Sin embargo, las reformas liberales avanzaron lentamente hasta mediados de siglo (Bértola & Ocampo, 2013).

De estas reformas liberales impulsadas por las élites en los nacientes Estados, nacieron dos agrupamientos políticos que tuvieron llegada en varios países: Liberales y Conservadores. Ambas élites eran eminentemente agraristas, contrarios a la ampliación de los derechos democráticos y partidarios de una escasa presencial Estatal en la economía, sus diferencias radicaban principalmente en la separación entre la Iglesia y el Estado que impulsaban los liberales, acompañada de libertades económicas, versus la búsqueda de garantizar privilegios de los conservadores (C. Cardoso & Pérez Brignoli, 1979).

Las reformas liberales llevaron en un momento determinado a la abolición de la esclavitud, esto impulsado principalmente por la transformación de las relaciones laborales hacía una mayor movilidad de la mano de obra. Cabe resaltar en ese sentido que aquellos países en los cuales tuvieron lugar guerras de independencia, aceleraron más la abolición de la esclavitud por la movilización de esclavos durante las mismas. El primer país en abolir la esclavitud fue Chile en 1823, y el último fue Brasil en 1888, en el primero la población afrodecendiente no fue cuantiosa al momento de su independencia, en cambio en Brasil la esclavitud tuvo una clara importancia en el desarrollo de su economía, por lo que su abolición se dio también a causa de revueltas sociales (Andrews, 2004).

Al finalizar esta etapa, previo a la primera globalización comercial, los primeros efectos de la Segunda Revolución Industrial en América Latina estuvieron relacionados sobre todo con el acortamiento de los tiempos de comercio, la máquina de vapor impulso tanto la navegación a vapor como el ferrocarril. Los primeros países a los cuales llegó el ferrocarril fueron Argentina y México, a partir de 1870, y en ningún caso estaban cerca de equiparar la cobertura que tenía en ese momento Estados Unidos (O´Rourke & Williamson, 1999). A las demoras en la introducción de nuevas tecnologías a América Latina se sumaban las bajas inversiones en infraestructura por parte de los Estados, y la geografía complicada de una buena parte de la región, motivo por el que gran parte del comercio comenzó a dirigirse principalmente hacia la costa atlántica a mediados del siglo XIX, con Europa y Estados Unidos (Bértola & Ocampo, 2013).

Gradualmente, se comenzaron a instalar barreras comerciales en las nacientes repúblicas, sobre todo por razones fiscales, sin embargo, estas barreras arancelarias se establecieron entre los países de América Latina. Estas barreras arancelarias, que no existieron en el periodo colonial, impidieron potenciar el desarrollo económico conjunto con el aprovechamiento de economías de escala desde las primeras décadas de las independencias. Este proceso es conocido como “balcanización”. Sin embargo, a pesar del moderado proteccionismo que se generó, no se desarrolló industria en prácticamente ninguna de las naciones analizadas, por cuanto la productividad de la región era ampliamente superada por aquellos países donde avanzaba la revolución industrial (C. Cardoso & Pérez Brignoli, 1979).

Primera Globalización, Primera Guerra Mundial y colapso de la Bolsa de Valores de Nueva York 1870 - 1929.

En 1870, fruto de la revolución industrial, se consolida en el mundo el primer proceso de globalización comercial, gracias a la reducción de tiempos y costos de transporte de mercancías.

Para América Latina esto implicó una dinámica inserción en la economía internacional, aunque tuvo diferencias claras entre los países analizados, tanto en tiempos como en magnitudes, fruto de factores tanto externos como internos. La diferente conjugación de estos factores en los distintos países denotó las especificidades nacionales y regionales en el desarrollo durante esta etapa.

Los factores externos se encuentran asociados sobre todo con la incidencia del transporte en el comercio, mientras que los factores internos guardan estrecha relación con los cambios político-institucionales. Estos cambios político-institucionales estarían en el orden de la profundización de las reformas liberales y en la consolidación de estructuras de poder político, que generaron mayor estabilidad institucional. Muchos de estos procesos fueron conducidos por gobiernos autoritarios que precautelaron la defensa de los derechos de las elites consolidadas desde las independencias. Sin embargo, difirieron en su enfoque de profundización de la industrialización que sí tuvieron sus pares asiáticos, como Japón.

El impulso económico que devino de la mayor inserción internacional de la región, estuvo acompañado también de algunos elementos clave adicionales, como el crecimiento del flujo de capitales, y las masivas migraciones, sobre todo de europeos, que se distribuyeron desigualmente en los distintos países. Esta nueva configuración económica mundial y regional, también estuvo acompañada de una creciente y acentuada desigualdad, tanto entre los países de la región como dentro de cada uno de los países, lo que se constituiría en una característica estructural de la región con el pasar de los años (Ramos, 1968).

Un fenómeno adicional que se gesta durante esta etapa, y que es de especial relevancia para este estudio, es el inicio de la diversificación productiva en algunos países, lo que estuvo acompañado de algunos procesos desde sus inicios, entre los que se cuentan:

1. Desarrollo de industria manufacturera.
2. Desarrollo de infraestructura de comunicaciones.
3. Desarrollo de infraestructura de transporte.
4. Desarrollo de infraestructura financiera.
5. Gran avance de la urbanización.

(Bértola & Ocampo, 2013)

A diferencia de lo ocurrido en la etapa previa, la brecha de ingresos existente entre las economías industriales y las de los once países analizados no creció de manera marcada, e incluso países como Argentina y Uruguay llegaron a caracterizarse por estar entre los países con mayores ingresos per cápita del planeta. En general, América Latina luego de esta etapa aventajaba a las regiones de África y Asia (J. Coatsworth, 2008). Para tomar como ejemplos, el PIB per cápita de

Argentina y Finlandia eran muy similares, de igual manera el de Chile e Irlanda, por otra parte, las economías más pobres de América Latina, Bolivia, Ecuador y Brasil, tenían un PIB per cápita significativamente superior a Corea del Sur y Taiwán. La misma tendencia se evidencia en otras condiciones iniciales, como años de escolaridad y expectativa de vida al nacer (CAF, 2006).

Demográficamente, América Latina tuvo una expansión marcada, teniendo una tasa de crecimiento poblacional entre 1870 y 1929 de 1.7%, mayor a la media mundial, lo que llevo a que la región pase de tener el 2,9% de la población mundial al 4,2% (Madison, 2008). Dentro de este crecimiento demográfico, sería la inmigración un factor determinante, ya que América Latina recibió cerca de un quinto de los 62 millones de personas que emigraron de Europa y Asia entre 1820 y 1930. Los países que recibieron mayor número de migrantes de Europa fueron Argentina y Brasil, y los que recibieron el mayor número de migrantes de Asia fueron Cuba y Perú (Hatton & Williamson, 1994).

Durante este periodo se consolidó, como se ha mencionado ya, la profundización de las relaciones comerciales de América Latina con el mundo, misma que se fundamentó, siguiendo el patrón de especialización previo, en la exportación de bienes agropecuarios y mineros. El crecimiento de las exportaciones de los diferentes países entre 1870 y 1929 es el siguiente: Colombia 6,4% Ecuador 5,6% Argentina 5,2% Venezuela 5,2% Perú 4,7% México 4,2% Bolivia 4,6% Chile 3,6% Brasil 2,8% Uruguay 2% (J. A. Ocampo & Parra, 2010). Es importante mencionar que la producción agropecuaria generaba mayor absorción de empleo que la extracción de minerales.

Otra característica de la expansión comercial de América Latina en este periodo, sería la dependencia marcada a uno o pocos productos de exportación, en 1870 esta característica ya estaba posicionada, dado que en promedio el primer producto exportador de los diferentes países respondía al 50% de sus exportaciones, en 1929 ascendería a 54%. De igual manera, en promedio la participación en el total de las exportaciones de los tres principales productos de exportación se encontraba en 66% en 1870, y se incrementó a 73% para 1929 (Mitchell, 1993). Esto debido a la especialización productiva paulatina que devenía del proceso de globalización comercial.

Carlos Díaz-Alejandro propone el concepto de “lotería de los productos básicos” para denotar la dependencia del desarrollo de las exportaciones de las economías latinoamericanas a fuerzas exógenas (Diaz-Alejandro, 1988). Con el inicio de la Primera Guerra Mundial, en 1914, esto quedo ejemplificado cuando la mayor o menor dependencia a los mercados europeos denoto el desarrollo comercial hasta 1929. En ese sentido, fueron las economías centroamericanas y caribeñas las que, al estar más vinculadas con los Estados Unidos de Norteamérica, evitaron en mayor medida caer en la desaceleración europea, en ese sentido, los países de América del Sur resultarían más afectados (Thorp, 1991). La vinculación comercial con Estados Unidos de

Norteamérica sin embargo fue un beneficio ambiguo, debido sobre todo al proteccionismo que mantenía ese país.

Reactivación económica desde el Estado y Segunda Guerra Mundial 1929 - 1950.

El inicio de esta etapa esta signada por la crisis de la bolsa de valores de Estados Unidos de Norte América que inició el 29 de octubre de 1929. Entre sus principales efectos, que conllevaron consecuencias para América del Sur y México, resalta la disrupción en el ritmo de crecimiento de la primera globalización comercial. En un contexto más amplio, esta representó un retroceso del liberalismo comercial que comenzaba a imponerse luego de la Primera Guerra Mundial, en Estados Unidos de Norteamérica fue el inicio de una presencia marcada del Estado en diferentes ámbitos de la actividad económica, conducido a través del naciente keynesianismo[3], mientras que en otras latitudes empezaban a emerger y expandirse el fascismo[4], con amplío componente Estatal, y el Comunismo[5]. En el mundo también se generalizó la planificación centralizada y el proteccionismo debido a las necesidades que ameritaba la Segunda Guerra Mundial (Polanyi, 1957). Como en otras etapas de la historia de Suramérica, esta siguió los influjos de las nuevas tendencias mundiales, profundizando también el rol del Estado en la economía.

Es entonces que en este periodo ya pueden observarse en América Latina varios de los elementos que, luego de concluida la Segunda Guerra Mundial, configuraron la implementación de la política industrial impulsada por la CEPAL. Esta etapa, que suele conocerse también como la etapa de industrialización pragmática, incluye desde el inicio de la crisis de 1929, hasta la finalización de la segunda guerra mundial, está caracterizada también por un crecimiento económico limitado, sobre todo porque, como pudo comprobarse con el análisis de la evolución comercial de la región desde las respectivas independencias, este dependía en buena medida

[3] Por Keynesianismo se entienden a las ideas plasmadas en la teoría general del empleo, el interés y el dinero, por John Maynard Keynes, sobre las variables agregadas y el rol del Estado en la reactivación de una economía nacional a través de la política fiscal y monetaria.

[4] Por fascismo se entiende al movimiento político de tinte nacionalista y totalitario, que surgió en Europa después de la Segunda Guerra Mundial, y que fue fundado por Benito Mussolini en Italia. Este tiene por pilares para preparar a un país para una futura guerra al fortalecimiento del Estado y la supresión de la democracia liberal.

[5] Por Comunismo se entiende a las ideas surgidas a través de los trabajos de Marx y Engels, que impulsan la propiedad estatal sobre los medios de producción y la planificación centralizada como herramienta de administración de la economía.

de la exportación de materias primas, sobre todo a las naciones que se encontraron mayormente involucradas en el conflicto bélico.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta también las diferencias existentes al interior de América del Sur, mismas que fueron detalladas en párrafos anteriores. Argentina y Chile fueron los países con mayor producción industrial y con mercados internos más grandes por su migración urbana el primer periodo analizado en el siglo XIX, lo que permitió que enfrentaran de mejor manera las fluctuaciones del comercio internacional y pudiesen sostener de mejor manera su desarrollo industrial, dado que, como veremos en detalle a continuación, esta dependió durante este periodo en buena medida del tamaño del mercado interno (J. Coatsworth, 2008).

Por otra parte, en este periodo los países cuya composición etnográfica estuvo marcada por la presencia de indígenas y afrodecendientes, tuvieron un proceso de convergencia hacia el cono sur, en la medida en la que se eliminaban los rezagos de la esclavitud y se profundizaban las reformas liberales, sobre todo la generalización de la retribución salarial al trabajo en el campo.

Los países de mayor tamaño fueron también los que mejor desempeño tuvieron en sus políticas industriales, entre ellos resaltan: Brasil y México. Los países de tamaño medio fueron fundamentalmente Colombia, Perú y Venezuela.

La crisis de 1929, aunado a una reducción del comercio de bienes a nivel mundial, trajo consigo otros efectos, entre los que se cuentan una contracción de los flujos financieros a nivel mundial y el abandono del patrón oro, comenzando por el Reino Unido para luego generalizarse paulatinamente (Frieden, 2006). La restricción financiera global también afecto a América del Sur y México, incrementando así el impacto de la restricción comercial, profundizando los ya estructurales problemas de balanza de pagos y profundizando los déficits fiscales. De igual manera, siguiendo la corriente mundial, gradualmente los países de la región también desistieron del patrón oro, lo que les sirvió como herramienta para racionar las importaciones (Díaz-Alejandro, 1988).

Estos factores llevaron también a una serie de moratorias en el servicio de deuda en la región, que comenzarían en 1931 y del que solamente estuvieron exentas Argentina y Venezuela (Marichal, 1989). En un espectro más amplio, la tendencia de moratoria de los servicios de deuda se extendió a nivel mundial, y fue sin duda uno de los principales detonantes de la Segunda Guerra Mundial, al forzar los límites del tratado de Versalles. En ese sentido cabe mencionar que la moratoria del pago del servicio de deuda de 1931 no fue tratada de la misma manera que la moratoria del pago del servicio de deuda de 1983, debido sobre todo a las condiciones políticas globales que precedieron a la Segunda Guerra Mundial (Eichengreen & Portes, 1989)

Debido a la interrupción del comercio internacional y a la ausencia de mecanismos de financiamiento externo, todos los países de la región, en diferentes medidas, se vieron en la necesidad de implementar planes de ajuste. Entre los principales mecanismos utilizados se encontraron la devaluación monetaria, el aumento de aranceles y controles de cambios e importaciones. Estos ajustes se enfocaron sobre todo en el ámbito comercial, lo que impulsó a que bienes que anteriormente se importaban, ahora se produzcan localmente, sobre todo bienes manufacturados (Bértola & Ocampo, 2013)

Aunado a esto, en el ciclo de reactivación comercial que se dio entre 1932 y 1937, fruto también de las políticas expansivas de Estados Unidos, el grueso de los países de la región se vio beneficiada, pese al proteccionismo que se había reactivado a nivel mundial. Esto puede explicarse también por la holgura que se permitió en la balanza de pagos debido a los menores pagos del servicio de deuda. Posterior a 1937, y con el afianzamiento de las tensiones bélicas globales, se consolidó una reorientación comercial de la región hacia dentro, como fruto de la caída de los mercados globales, terminando así la era de desarrollo primario exportador, al no ser esta un componente marcado del crecimiento (Ramos, 1968).

A raíz del colapso del comercio internacional, y con el inicio de la Segunda Guerra Mundial el 1ero de septiembre de 1939, América Latina afianzó el establecimiento de instituciones estatales que le permitiese consolidar su estrategia de crecimiento, es así que comenzaron a crearse instituciones como los bancos de desarrollo a partir de 1934, que intervinieron también directamente al mercado crediticio, se nacionalizaron sectores que eran considerados estratégicos – el caso más emblemático fue la nacionalización del petróleo en México – y comenzaron a emplearse políticas monetarias y fiscales expansivas (Bertola y Ocampo).

Sin embargo, a pesar de que estas políticas ancladas en el keynesianismo fueron generalizándose con el pasar del tiempo, Díaz-Alejandro (1988) hace una distinción entre aquellos países que actuaron de manera “autónoma y reactiva” de aquellos que actuaron de manera “dependiente y pasiva” ante los primeros desafíos suscitados por la gran depresión. La diferencia radica en que aquellos que actuaron de manera autónoma y reactiva devaluaron su tipo de cambio, entre estos países se cuentan principalmente Brasil, Colombia y México (Díaz, 1988).

El crecimiento para esta etapa fue menor que el de la década previa, siendo así que el crecimiento general de América Latina fue de 2,1% anual entre 1931 y 1939, mientras que fue de 4,9% anual entre 1921 y 1929. Sin embargo, el factor más relevante durante esta etapa fue la amplía diversificación productiva (Haber, 2006). Entre las industrias más relevantes de la diversificación productiva regional se encuentran: La textil, de alimentos procesados, producción de cemento, refinación de petróleo, farmacéutica y siderúrgica. Entre ellas, resalta la relevancia de la industria

de cemento, ya que causó la expansión vial que potencio el desarrollo del comercio interno (Bértola & Ocampo, 2013).

El inicio de la Segunda Guerra Mundial impulso fuertemente los ya arraigados procesos de industrialización, sobre todo al permitir y justificar nuevas políticas de promoción industrial. Como se mencionó antes, las condiciones de la guerra impulsaron a Estados Unidos a buscar alianzas con la región, por lo que su trato respecto de la reducción del pago de servicio de deuda disto del que tendrían en 1983, de igual manera, este trato estratégico impulsó el Acuerdo Interamericano del Café, y otorgar financiamiento a los países latinoamericanos en materia de sustitución de importaciones (Thorp, 1998). Este apoyo se incrementaría después de la Revolución Cubana en 1959, lo que impulsaría a Estados Unidos a brindar financiamiento para consolidar el Banco Interamericano (Salgado, 1995).

Este periodo, de creciente desconexión comercial de América Latina con el mundo, sería beneficioso en el mediano plazo, sobre todo porque el continente salió ileso del conflicto y tuvo sus capacidades productivas intactas o incluso más desarrolladas en los últimos años de la guerra (Cardenas, 2003). Esto adicionalmente tiene la ventaja de que, durante este periodo, el quiebre del comercio internacional impedía que la región importe productos de los países industrializados luego de haber realizado exportaciones, lo que permitió incrementar las reservas internacionales, que condujeron a su vez a los Bancos Centrales Nacionales a profundizar su política monetaria expansiva para controlar los efectos inflacionarios del incremento de reservas (Bértola & Ocampo, 2013).

Las cuantiosas reservas internacionales también sirvieron en un segundo momento, una vez terminada la Segunda Guerra Mundial, para financiar el crecimiento de la inversión, para estatizar de empresas extranjeras y para reducir sustancialmente los niveles de deuda, mismos que ya habían sido reducidos por parte de los acreedores durante la Segunda Guerra Mundial por motivos estratégicos ya mencionados. En total los países latinoamericanos pagaron tasas entre 4% y 5% inferiores a lo que fueron contraídas durante los años 20 (Eichengreen & Portes, 1989).

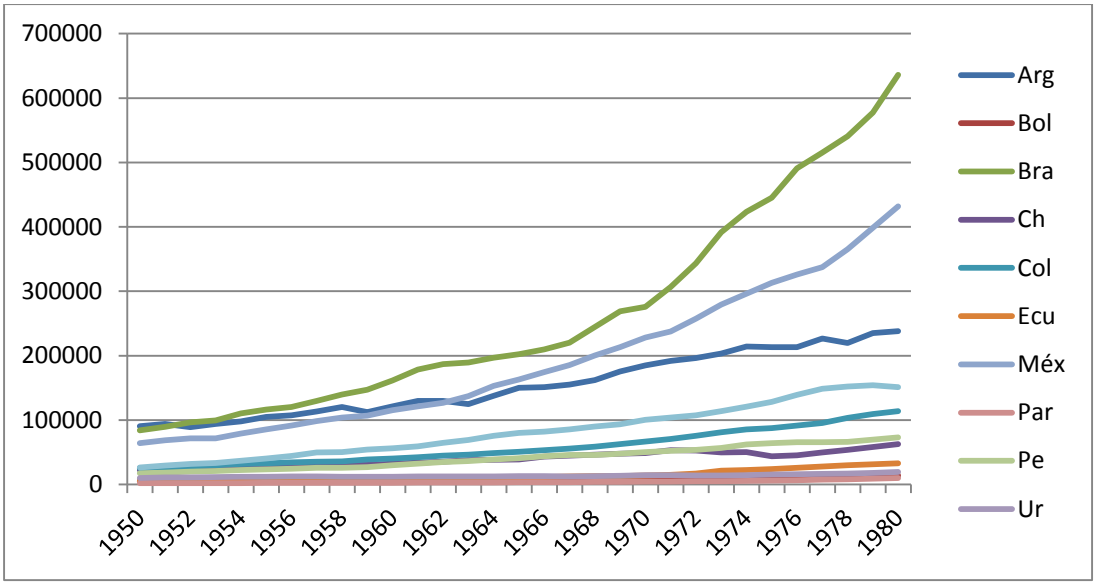
Industrialización dirigida desde el Estado 1950 - 1980.

“La industrialización de América Latina fue un hecho antes de que fuera una política, y una política antes de que fuera una teoría” – (Love, 1994)

El análisis de este periodo será contrastado en el capítulo final con el proceso de industrialización de Reino Unido, Estados Unidos de Norte América, Alemania, Japón y Corea del Sur. Por las fluctuaciones en el comercio internacional – que, como se ha evidenciado, determinan los patrones de desarrollo de la región –, esta etapa está marcada por los siguientes periodos: 1945 a 1957, caracterizado por el auge de los precios de las materias primas de exportación; 1957 a 1967, denominado por la CEPAL como el periodo de “estrangulamiento externo”, en el que los precios de las materias primas se redujeron, y adquirió relevancia la sustitución de importaciones; 1967 a 1974, signado por la finalización en el auge del proceso de industrialización, finaliza con el aumento de los precios del petróleo que incentivan la exportación primaria y comienzan a darse en la región diversos golpes de Estado, sobre todo en el Cono Sur, que detienen radicalmente la política industrial; y, finalmente, 1974 a 1980, subperiodo en el que inicia el declive del proceso de industrialización y culmina con el inicio de las crisis de deuda de la región y la reorientación regional hacia el liberalismo económico.

El periodo que comprende desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, hasta la crisis de deuda es comúnmente conocido en América del Sur y México como de “sustitución de importaciones”, o de “industrialización dirigida por el Estado”, según Bertola y Ocampo (cita número 2 de la página 170). Este periodo también es catalogado como la “Época de Oro” de América del Sur, ya que, desde la culminación de la Segunda Guerra Mundial, hasta el momento previo a la crisis de deuda que comenzaría con el efecto tequila en México en 1983, América Latina tuvo las mayores tasas de crecimiento y de productividad de su historia (Kuczynski & Williamson, 2003).

Gráfico N°3
PIB por países de América del Sur y México de 1950 a 1980
en millones de dólares



Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

En el gráfico precedente se puede constatar como la aseveración de Kuczynski y Williamson es correcta, por cuanto se evidencian incrementos notables en el PIB tanto del conjunto de países, como para cada uno de ellos. Sin embargo, y como se profundizará en lo sucesivo, también se evidencian claras diferencias en la magnitud del crecimiento económico entre los países.

Tabla N° 5
Tasas de crecimiento del PIB anual promedio durante cada quinquenio en América del Sur y México entre 1950 y 1980.
Variación porcentual

	1950 - 1955	1955 - 1960	1960 - 1965	1965 - 1970	1970 - 1975	1975 – 1980
Argentina	3,07	3,1	4,53	4,3	2,88	2,32
Bolivia	1,6	-0,6	4,67	6,34	5,81	2,08
Brasil	6,74	6,8	4,64	6,44	10,1	7,42
Colombia	3,11	4,19	3,78	4,75	-2	7,56
Chile	5,27	4,05	4,71	5,52	5,68	5,36
Ecuador	6,23	4,03	4,57	4,43	11,6	6,51
México	6,1	6,17	7,15	6,92	6,56	6,68
Paraguay	3,24	2,7	4,86	4,68	7,12	10,5
Perú	6,2	5,26	6,19	4,43	5,02	2,59
Uruguay	4,17	0	0,86	2,32	1,59	4,52
Venezuela	8,73	7.07	7,31	4,68	4,94	3,4

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

De manera general, se puede constatar en la tabla las diferencias que se enfatizaron en el gráfico precedente respecto de la diferencia en el crecimiento entre los países de la región. Resulta claramente Brasil el país con un promedio de crecimiento mayor en estas tres décadas, con aproximadamente el 7%, seguido de México, con el 6,6%. Cabe enfatizar que estos dos países, como fue analizado previamente, ya se encontraban entre los países con mayor crecimiento y modernización de la región para 1950, situación que no fue la de Ecuador, que pese a ser el país con el tercer mayor crecimiento económico durante estas tres décadas, con poco más del 6,2%, tenía para 1950 un desarrollo similar al de países centroamericanos. Cabe en este punto resaltar que el desarrollo industrial se traduce casi siempre, en el mediano plazo, en un despunte del crecimiento económico, siempre y cuando existan las condiciones en el mercado internacional para este crecimiento. Esto resulta así sobre todo por la escalada en productividad que otorga ventajas comerciales estructurales, esto resulta comprobable para los países de América del Sur y México durante este periodo, sin embargo, en los últimos años han existido conjeturas sobre el desarrollo industrial de México que no logra hacer que despunte el crecimiento económico.

Toda esta etapa de desarrollo, conocida como de posguerra, sucedió mientras en el mundo existía un consenso respecto de que la industrialización era condición sine qua non para el desarrollo. Esto puede verse evidenciado en el apoyo que ofreció, tanto teórica como financieramente, el Banco Mundial hasta la década de los 70s al intervencionismo estatal (Webb, 2003). En América Latina tomaron relevancia los estudios y propuestas teóricas desarrolladas

por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL – que, a través de su primer informe en 1949, estructuró las tesis respecto del nuevo posicionamiento global que debía impulsar América Latina, y de las políticas de industrialización que debían tomarse para tal cometido.

En el escenario internacional los vencedores de la Segunda Guerra Mundial, a excepción de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas – URSS –, y sobre todo Estados Unidos, buscaron reestructurar el sistema de comercio mundial, a través de la creación de diversas instituciones de carácter global, que tenían tanto fines económicos como políticos. Es así que en 1944, en la inmediata posguerra, se dio nacimiento al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento – BIRF –, primer paso en la consolidación de lo que posteriormente se conocería como el Banco Mundial – BM –, ese mismo año a raíz de la conferencia de Bretton Woods, nace el Fondo Monetario Internacional – FMI – y finalmente, en 1947, nació el Acuerdo General de Aranceles y Comercio – GATT –, precursor de la Organización Mundial de Comercio – OMC –, que buscó eliminar el multilateralismo que se produjo durante las guerras mundiales.

Paralelamente al GATT, que sobre todo concentraba relaciones entre Estados Unidos y Europa – desde 1957 Comunidad Económica Europea –, los países del bloque socialista de Europa Central, Oriental y la URSS, crearon el Consejo de Asistencia Mutua Económica, que tuvo escasa o ninguna influencia sobre los países de América Latina, a excepción de Cuba a raíz de la revolución de 1960. Adicionalmente, una institución internacional de relevancia, pero que tenía objetivos enfocados mucho más en lo político que en lo económico, fue la Organización de las Naciones Unidas – ONU – que fue fundada en octubre de 1945.

En el contexto de guerra fría, que estuvo presente durante todo este periodo, e incluso hasta inicios de los 90, América Latina resultó un actor periférico en un primer momento, ya que no estuvo presente en ninguna de las instituciones supranacionales y organismos multilaterales anteriormente mencionados, sin embargo, si fue afectado crecientemente por ellos. Todos los países de América del Sur y México suscriben los acuerdos de la OMC en 1995 – la mayoría desde enero –, a excepción de Ecuador, que suscribe estos acuerdos en 1996, mucho después de culminado el periodo de política industrial.

Como pudo constatarse durante el análisis del desarrollo de América del Sur y México desde sus independencias, los procesos de industrialización de la región comenzaron en algunos países tan temprano como a finales del siglo XIX, lo que generó que existieran claras diferencias dentro de la misma región. Entre estas diferencias resaltaba la modernización temprana del Cono Sur, sin embargo, como pudo verse, los procesos de industrialización fueron convergiendo a medida que se suscitaron disrupciones en el comercio mundial y en el acceso a financiamiento externo, siendo por esta razón, desde la Gran Depresión, la densidad poblacional de los países uno de los

principales determinantes del desempeño económico, en la medida en la que el mercado interno fue tomando cada vez más relevancia para el crecimiento económico.

América del Sur se transformó de diferentes maneras durante la Segunda Guerra Mundial, una de las más importantes fue la de su estructura productiva. La configuración política y económica que se dio a raíz de la finalización de la Segunda Guerra Mundial tiene puntos de partida claros para las distintas regiones del mundo, mientras que en Asia y África todavía se vivían procesos de colonización, e incluso dinásticos o monárquicos, en América Latina dichas formas de organización habían sido superadas un siglo antes de la crisis del 29. Es por esto que, en dichas regiones del mundo, los procesos de industrialización emprendidos fueron parte de la ruptura del orden social colonial y feudal en la posguerra, mientras que en América Latina la estrategia de industrialización en los países más grandes había ya comenzado, por lo que en la posguerra se da una continuidad de dicho proceso, enmarcado dentro de un orden social democrático (Chang, 1988).

Esto también trajo desafíos disimiles para América Latina, dado que, en el contexto de guerra fría, el debate se encontraba entre planificación centralizada y economías mixtas, por cuanto no existían condiciones globales para la liberalización comercial como la que precedió a la Primera Guerra Mundial. En dicho debate, América Latina se decantó por seguir la política que comenzó a ser impulsada por Estados Unidos de Norteamérica, reduciendo la presencia del Estado en la economía respecto del periodo previo, teniendo durante este periodo economías en su gran mayoría mixtas, por lo que la presencia del Estado en la política industrial no estuvo tan presente como en otras latitudes del globo, sobre todo comparando con Asia (Bértola & Ocampo, 2013).

El impulso de la CEPAL, como hace referencia la cita de Love que inicia este capítulo, se dio luego de que el proceso de industrialización en la región ya había dado sus primeros pasos firmes en algunos países, como pudo verse especialmente del Cono Sur, durante las décadas previas y de los países más grandes como México y Brasil a raíz del colapso de la primera globalización. A raíz de su primer estudio, la CEPAL buscó consolidar diversas instituciones de integración regional, sobre todo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio – ALALC – que se estableció en 1960 – que posteriormente se convertiría en la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI –, el Mercado Común Centroamericano en 1960 y el grupo Andino en 1969 (Bielschowsky, 1998), todos ellos con el fin de ampliar del mercado interno y reducir los costos de sustitución de importaciones, direccionados a generar mejores condiciones para la consolidación de economías de escala en las industrias más arraigadas de los países más grandes, e impulsar así procesos de industrialización regionales a través de redes de producción compartida. Sin embargo, entre los problemas tempranos resaltaban que no todos los países formaron parte de estos procesos desde el arranque, las asignaciones de industrias a desarrollarse por países se dieron de forma sobre todo administrativa, no necesariamente pragmática, lo que dificultó su implementación en el mediano plazo.

Existieron también, pese al avance de la producción industrial, fuertes intereses comerciales en el sector primario exportador. Esto se evidencia en que se conservaba la tendencia de las élites en invertir de acuerdo al patrón del siglo XIX, sin diversificar el riesgo por sectores (Bértola & Ocampo, 2013). Este sería un punto medular y característico del proceso de industrialización suramericano, ya que, pese a encontrarse en un proceso de desarrollo industrial, la exportación de bienes primarios era parte sustancial del modelo. El proceso de industrialización iba denotado por el ingreso de divisas, principalmente de los ingresos de la exportación de productos primarios, es por esto que esta fue la fuente de la debilidad de los intereses industriales en comparación con los históricos intereses primario-exportadores (Hirschman, 1971).

Los rasgos más característicos de política industrial durante este periodo en América Latina, direccionados por la CEPAL, serían, como se mencionó ya, el impulso a la política de Industrialización por Sustitución de Importaciones, también conocido como el modelo ISI, acompañado de la promoción de exportaciones y la integración regional. Otra consideración pertinente, y que suele ir en contra de los relatos dominantes respecto de la especialización económica de la región durante esta etapa, es que la sustitución de importaciones no jugó un papel tan relevante en el crecimiento económico como la demanda interna.

Tabla N°6
Crecimiento del PIB explicado por Demanda Interna, Exportaciones y Sustitución de Importaciones
Proporción del crecimiento total

	1945-1957				1957-1967				1967-1974				1974-1980			
	DI	Export	SI	Total	DI	Export	SI	Total	DI	Export	SI	Total	DI	Export	SI	Total
Bra	6,6	0	0	6,6	4,9	0,1	0,4	5,4	10,2	0,4	-0,8	9,8	6,1	0,4	0,5	7
Méx	5,3	0,4	0,5	6,2	5,8	0,2	0,5	6,5	6,8	0,3	-0,2	6,9	6,4	0,6	-0,5	6,5
Arg	4,1	0	-0,2	4	3	0,1	0,1	3,2	4,7	0	0	4,7	2	0,3	-0,5	1,8
Ch	3,8	-0,1	-0,2	3,4	3,8	0,4	0	4,3	2,1	0,3	-0,7	1,7	2,6	1,7	-0,5	3,8
Uru	4,4	-0,4	0,2	4,2	-0,6	0,3	0,3	0	2,5	0,1	-0,5	2	4,8	0,9	-1	4,7
Col	4,6	0,2	0,1	4,9	4,1	0,3	0,3	4,7	6,1	0,4	-0,2	6,3	4,7	0,5	-0,3	4,8
Pe	5,5	0,6	-0,5	5,6	5	0,8	0	5,8	5	-0,1	-0,3	4,5	1,5	0,6	0,6	2,7
Ven	7,1	5,1	-1,9	10,3	2,4	1,1	2,1	5,6	5,6	0	-0,5	5,1	5,8	-1,1	-0,9	3,8
Bol	1,5	-0,6	-0,3	0,6	3,9	0,3	0	4,3	5	0,5	0,2	5,7	3	-0,1	0,1	2,9
Ecu	5,7	1,8	-0,5	7	3,1	1,7	-0,3	4,5	7	3,9	-1,9	9,1	6,2	0,6	-0,5	6,3
Par	-	-	-	-	3,5	0,5	0	3,9	5,4	0,5	0	5,9	9,4	1	-0,6	9,8

*DI: Demanda Interna, Export.: Exportaciones, SI: Sustitución de Importaciones
* Promedios simples de cada grupo al final de cada agrupación.
Metodología: Las estimaciones de cada categoría se dieron en función de las series de PIB de la CEPAL y series de comercio exterior, todas ajustadas a precios de 2000. Tomando las tasas de crecimiento por periodo, se sustrajo los valores de Comercio Exterior y Sustitución de Importaciones de las series de

comercio exterior mencionadas y el resto se consideró parte de la expansión de la Demanda Interna.

Fuente y elaboración: Bertola y Ocampo, 2010.

En términos relativos, la Sustitución de Importaciones toma fuerza en el periodo de 1957 a 1967, que, como fue establecido al inició del capítulo, se denominó por parte de la CEPAL como de "estrangulamiento externo", debido sobre todo a la caída de los pecios de las materias primas. El país con mayor peso relativo del ISI fue Venezuela, que logró un 2,1%, por encima de la segunda nación con el peso relativo más alto que fue México con 0,5%, esto luego de tener el peso relativo más bajo de la ISI y el segundo más alto en el peso de la Demanda Interna en el periodo precedente. Salvo dicho periodo de 10 años, en los 25 años restantes fue la Demanda Interna la que principalmente impulsó el crecimiento para todos los países, siendo esto más marcado para Brasil y México, quienes ocuparon los dos primeros lugares durante los 4 periodos, exceptuando el de 1974 a 1980, en que Paraguay tuvo un 9,4% de impulso por la Demanda Interna, mientras que Brasil y México 6,1% y 6,4% respectivamente.

Esto se explica además al evidenciar que fueron justamente los países con mayor densidad poblacional los que más pudieron avanzar en el proceso de consolidación de su estructura industrial. Y resalta el caso de que, pese a sus condiciones iniciales favorables, Chile y Argentina fueron quienes mostrar un desarrollo relativo menor, y no pudieron consolidar un proceso sostenido de industrialización, esto aunado a la interrupción de su política industrial con Golpes de Estado, el 11 de septiembre de 1973 y el 24 de marzo de 1976 respectivamente. Ambos estuvieron entre los países que menor crecimiento relativo lograron durante esta etapa, como puede verse en la tabla precedente.

En la tabla 6 también puede evidenciarse que en los periodos en los que existió mayor escasez de divisas, fruto de la caída de los precios de los bienes primarios, la demanda interna tuvo un rol más preponderante en el crecimiento, esto es de 1945 a 1957 y de 1967 a 1974.

A raíz del inicio del periodo de posguerra, en los países más grandes de América del Sur y México, que ya habían iniciado procesos de modernización en la etapa previa, da inicio la segunda etapa de su proceso de industrialización, denominada como fase "clásica". Esta duró hasta mediados de los 60s, cuando se termina la fase de estrangulamiento externo por la caída en los precios de las materias primas. Cabe resaltar que durante esta etapa seguía presente una marcada carencia de divisas, heredada de las disrupciones en el comercio internacional ocurridas en las Guerras Mundiales y el interludio de la Gran Depresión, por lo que tenía aún mayor relevancia el impulso al crecimiento económico determinado por el mercado interno. Esta nueva etapa estuvo caracterizada por emplear nuevas herramientas ante las crisis cíclicas de balanza de pagos, entre las que se incluyeron:

1. Regulación de la tasa de interés.
2. Asignación de crédito público al sector privado.
3. Incentivos fiscales para industrialización.
4. Inversiones y subsidios de precios a los insumos por parte del sector público a sectores catalogados previamente como estratégicos.
5. Prohibición de importación de bienes que competían en el mercado interno.
6. Leyes que exigían que las industrias compraran materias primas y bienes intermedios nacionales. (Bértola & Ocampo, 2013)

Como se mencionó anteriormente, en este periodo el Estado de los países de América del Sur y México no tuvo el rol que tendría el Estado durante la misma etapa en las economías asiáticas. Sin embargo, el Estado tuvo un rol de creciente importancia en determinados sectores que ya tuvieron impulso durante la etapa anterior, entre ellos:

1. Construcción de infraestructura.
2. Creación de bancos de desarrollo y bancos comerciales.
3. Mecanismos de canalización de fondos a actividades prioritarias.
4. Establecimiento de mecanismos de protección.
5. Fomento de contratos entre el sector privado y el Estado.

(Bértola & Ocampo, 2013)

Durante este periodo, la estrategia de intervención Estatal también estuvo marcada por los déficits de balanza de pagos que se suscitaron después de la Guerra de Corea, al caer los precios de las materias primas, y por la carencia de mecanismos de financiamiento a nivel internacional. En ese sentido, la Alianza para el Progreso, promovida durante la presidencia de Kennedy, y establecida en Punta del Este, Uruguay en 1961, a raíz del triunfo de la Revolución Cubana, fue casi el único mecanismo de acceso a financiamiento externo previo a la década de los 70s, no llegando a ser tan cuantiosa y colapsando poco después de la muerte de Kennedy. Un punto notable a resaltar es que la Alianza para el progreso también incluyó la planeación económica mixta, integración regional, reforma agraria, reforma tributaria y mayor inversión en sectores sociales (Salgado, 1995).

La Tercera Fase de la industrialización, o la que suele denominarse también como etapa “madura”, se caracteriza por ser el inició de las divergencias en la región en cuanto a política industrial a partir del shock petrolero de 1973. Estas divergencias pueden catalogarse entre tres diferentes grupos. La primera estuvo enfocada en la promoción de las exportaciones, y la generación del denominado modelo mixto, a través de la racionalización de la estructura de protección precedente y de una política cambiaría más activa. Es necesario resaltar que aún en el planteamiento de un esquema más abierto, la protección a la inversión nacional resultó clave, sobre todo a través del establecimiento de límites a las utilidades de empresas transnacionales,

aunque aún a pesar de esto la región continúo recibiendo entre 1973 y 1981 cerca del 70% de la IED al mundo en desarrollo (J. Ocampo & Martin, 2003).

La segunda divergencia buscó profundizar el modelo de sustitución de importaciones, replegándose hacia la economía interna. El gran ejemplo de esta estrategia no generalizada fue Perú (Thorp & Bertram, 1978), aunque también estuvo presente en Brasil, México y Venezuela sobre todo en la inversión en la producción industrial de bienes intermedios y en inversiones de capital.

La tercera divergencia fue de tinte más liberal respecto del accionar del Estado, y se consolidó sobre todo en Uruguay, Argentina y Chile, a partir de las dictaduras militares que se instauraron por golpes de Estado que comenzaron en la década del 70 (Bértola & Ocampo, 2013).

Dada la importancia del mercado interno como móvil del crecimiento económico y del proceso de industrialización durante las tres décadas que conforman esta etapa, es importante dimensionar como fluctuó el crecimiento poblacional y la urbanización en los diferentes países durante esta etapa.

Tabla N° 7
Población Total de la Región por países 1950 – 1980
miles a mitad de año

Países	**1950**	**1955**	**1960**	**1965**	**1970**	**1975**	**1980**
Argentina	17150	18928	20616	22283	23962	26049	28094
Bolivia	2714	3006	3351	3748	4212	4759	5355
Brasil	53975	62893	72757	84351	96021	108167	121672
Colombia	12568	14527	16857	19591	22561	25381	28447
Chile	6082	6764	7608	8572	9496	10337	11147
Ecuador	3387	3862	4439	5144	5970	6907	7961
México	27737	31738	36945	43148	50596	59099	67570
Paraguay	1488	1659	1842	2081	2350	2659	3114
Perú	7632	8672	9931	11467	13193	15161	17324
Uruguay	2239	2372	2538	2693	2808	2829	2914
Venezuela	5094	6230	7579	9094	10721	12734	15091
Total	140066	160651	184463	212172	241890	274082	308689

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Cabe enfatizar en este punto un planteamiento que ha venido reiterándose a lo largo del texto y es que, son justamente los países con mayor población los que han logrado afianzar de mejor manera los procesos de industrialización. Brasil y México tuvieron en 1980, respectivamente, poco más de 121 y 67 millones de habitantes, lo que en suma da un total de 189 millones de habitantes. Los diez países de América del Sur y México suman a 1980 un total de 308 millones de habitantes, por lo que Brasil y México representan juntos el 61,3% de la población de los países en análisis; 39,4% Brasil y 21,9% México. Como será analizado en detalle en lo sucesivo, el tercer país con mayor peso de la producción manufacturera sobre el total del producto para 1980 es Argentina, país cuya población implica 9,1% de la población total de los países analizados, siendo el cuarto con mayor peso poblacional relativo de todos los países analizados.

Aunado al crecimiento demográfico, otro fenómeno relevante en la región durante esta etapa fue la composición del mercado interno, que se caracteriza por un incremento bastante pronunciado de la urbanización.

Tabla N° 8
Porcentaje de Población Urbana del Total de la Población por Países 1960 – 1980
Porcentaje de la población total

	1960	1970	1975	1980
Argentina	73,6	78,4	80,6	82,7
Bolivia	39,3	40,7	41,5	44,3
Brasil	44,9	55,8	61,8	67,5
Colombia	48,2	57,2	60	64,2
Chile	69,6	75,2	78,3	81,1
Ecuador	34,4	40	42,4	47,3
México	50,7	59	62,8	66,4
Paraguay	35,6	37,1	39	41,7
Perú	46,3	57,4	61,4	64,5
Uruguay	80,1	82,1	83	83,8
Venezuela	66,6	72,4	77,9	83,3

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Como se mencionó durante el análisis del desarrollo de los diferentes países desde sus independencias, los países del Cono Sur fueron los que mayor urbanización tuvieron desde las etapas tempranas de su desarrollo, es así que incluso para 1980 Uruguay, Argentina y Chile tienen respectivamente 83,8%, 82,7% y 81,1% del total de su población habitando en zonas urbanas respectivamente, liderando la lista. Después de estas naciones de tradición urbana, se encuentran Brasil y México, con 67,5% y 66,4% de población urbana respectivamente. Los casos

más excepcionales en materia de urbanización son Brasil, Perú y Venezuela, que incrementaron entre 1960 y 1980 su población urbana en 22,6, 18,2% y 16,7% respectivamente. El país que menor incremento de población urbana tuvo fue Uruguay, pero, a pesar de esto, ocupa el primer con mayor población urbana entre América del Sur y México.

Cabe mencionar que la migración de campesinos hacia las ciudades se vio intensificada durante este periodo sobre todo por la estructura de explotación que se mantuvo presente en el sector agrario, entonces, la libertad de los barrios urbanos periféricos era entendida también como una conquista de derechos (Chonchol, 1994).

El avance de la producción en general, y de la producción de manufacturas en específico tuvo un repunte durante esta etapa, la participación de la producción de América Latina en el total de la producción mundial se amplió de 2,6% en 1870 a 5,2% en 1929 y a su pico histórico de 9,5% en 1980. En 2008, esta participación fue de 7,8%.

Para constatar la relación que tiene la densidad poblacional con la posibilidad de afianzar procesos de industrialización, explicado esto a través de la mayor posibilidad que existe de consolidar economías de escala, y por ende generar incrementos sustantivos de productividad, entre mayor es el tamaño del mercado interno, se analizará el desarrollo de la producción manufacturera.

Tabla N° 9
Crecimiento de la Industria Manufacturera
Variaciones porcentuales quinquenales

	1950 - 1955	1955 - 1960	1960 - 1965	1965 – 1970	1970 – 1975	1975 – 1980
Argentina	3,9	4,3	6,2	5,1	3,4	-0,2
Bolivia	4,7	-5,2	7,2	8,7	6,8	4,7
Brasil	8,1	10,2	3,7	10,1	10,7	7,4
Colombia	6,9	6,1	5,6	6,4	7,8	3,4
Chile	3,9	5,5	6	4,6	-4,9	7,6
Ecuador	3,9	5,6	6,5	5,6	11,6	8,4
México	6,1	6,2	9,4	8,8	7,1	7,2
Paraguay	2,6	1,2	6,5	6,6	5,2	11
Perú	9	7	7	4,6	5,7	1,1
Uruguay	7	0,1	1,1	2,2	1,9	4,7
Venezuela	12,2	7,9	8,6	4,8	5,2	5

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Según Bertola y Ocampo (2010), el punto máximo del proceso de industrialización de América Latina se dio entre 1973 y 1974, ya que este es el punto en el que se detienen las tendencias de crecimiento de la producción industrial, a partir de entonces se reduce el coeficiente de industrialización. Este punto se corrobora ampliamente con el cuadro precedente, en el que puede verse como las tendencias generales de crecimiento de la producción industrial caen o empiezan a detenerse en el periodo comprendido entre 1970 y 1975, con la remarcable excepción de Ecuador, cuya primera dictadura entre 1972 y 1976, la del coronel Guillermo Rodríguez Lara, disto de las tendencias regionales y se caracterizó por el nacionalismo y el impulso a la política industrial.

Tabla N° 10
Promedio de crecimiento de la Industria Manufacturera 1950 – 1980
Variaciones porcentuales

	Arg	Bol	Bra	Ch	Col	Ecu	Méx	Par	Pe	Ur	Ve
1950 – 1980	3,78	4,48	8,37	3,78	6,03	6,93	7,47	5,52	5,73	2,83	7,28

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Sin embargo, la visible conclusión es que los resultados de la política industrial en la región fueron dispares. Los países que tuvieron un mayor crecimiento de la producción industrial fueron claramente, como se mencionó previamente, los países más grandes, estos fueron Brasil y México, con incrementos durante estas 3 décadas de 8,37% y 7,47% en su producción manufacturera quinquenalmente respectivamente. Cabe mencionar, para el caso de Chile, que si bien logró consolidar una estructura industrial al final de la década del 70, esta no vario significativamente dado que para 1950 tenía, junto con Argentina, una clara ventaja en estructura industrial respecto de la región, motivo por el cual ambos países tuvieron un 3,78% aproximadamente de incremento en su producción manufacturera. El país pequeño que mejor desempeño mostró, en términos relativos a su condición a inicios de 1950, fue Ecuador, que para 1980 tuvo un incremento de cerca del 7%, estando solo después de Brasil, México y Venezuela.

Es claro, luego de constatar el progreso relativo de la región durante esta etapa, que solamente Brasil y México tuvieron transformaciones sustantivas en sus estructuras productivas, debido, sobre todo, a las oportunidades que implico la interrupción del comercio internacional aunado a sus amplios mercados internos. Sin embargo, para complementar el análisis, y contrastar el avance global de los procesos de industrialización de entre los países analizados hasta 1980, es necesario hacer un balance respecto de la estructura productiva de los distintos países en estas etapas. Esto sobre todo porque, como vimos desde el inicio de este capítulo, los países del Cono Sur comenzaron muy aventajados respecto del resto de América del Sur y México, y la tabla precedente no toma en cuenta, e incluso subestima, sus resultados globales en materia industrial.

Tabla N° 11
Participación de la Industria Manufacturera en el PIB
Datos porcentuales quinquenales a precios constantes de 1970

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Argentina	20,5	21,7	23,3	25,8	27	27,8	24,8
Bolivia	12,5	14,7	11,2	12,5	14,1	14,7	15,7
Brasil	20,3	21,6	24,9	24,7	27,4	28,3	28,8
Colombia	13,3	14,3	15,9	16,4	16,8	18,3	17,1
Chile	21,7	21,7	23,2	25,8	26	21,5	22,2
Ecuador	17,1	16	16,7	17,4	17,8	19,7	21
México	17,8	18	18,4	20,7	22,9	23,5	24,1
Paraguay	15	15,4	14,1	15,5	17,3	16	16,2
Perú	14,6	17,2	18,7	19,8	20,7	21,6	20,5
Uruguay	19,1	24,7	21,7	22,1	21,9	22,3	22
Venezuela	9,4	11,4	13	15,2	15	15,1	16,1

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Como puede constatarse, el país con mayor participación de la Industria Manufacturera de América del Sur y México en 1950 es Chile, con 21,7%, seguida de Argentina, con el 20,5%, respondiendo así a la evolución histórica que fue descrita desde el inicio del capítulo. Como se mencionó, este contraste ofrece una perspectiva global respecto del avance de la participación de la Industria Manufacturera en los países analizados hasta 1980, ubicando en primer lugar Brasil, con 28,8%, seguida de Argentina, con 24,8%, México con 24,1%, y Chile con 22,2%. También este contraste permite dimensionar el avance de los países en términos relativos, dando como resultado que el mayor incremento de la participación de la Industria Manufacturera en el producto es de Brasil, con 8,5%, seguido por México, que la incrementó en 6,3%, respondiendo así claramente a la relación antes mencionada entre avance de la industrialización y densidad poblacional.

Como puede apreciarse, los diez países de América del Sur acompañados de México, tienen un aumento notable del crecimiento de su industria manufacturera durante estas tres décadas. Todos logran tener tasas positivas sostenidas de incremento de la producción manufacturera, y resaltan claramente los casos de Brasil y México, que logran sostener un promedio de crecimiento de su producción industrial de 8,4% y 7,5% respectivamente desde 1950 hasta 1980. Uruguay, el país con menor crecimiento sostenido de su producción industrial, logra un 2,8% de promedio durante los 30 años de análisis, seguido de Chile y Argentina, ambos con un promedio de crecimiento de su producción industrial de 3,8%. Para los demás países los promedios entre 1950 y 1980 son los siguientes.

En relación también con la participación de la industria manufacturera sobre el producto, también se encuentra la evolución de la productividad, fruto de la tecnificación de la producción. Según Astorga, Bergés y FitzGerald, la evolución de la productividad en la región tuvo 3 etapas: lento crecimiento hasta 1936, aceleración constante hasta 1977, y estancamiento a partir de 1977 (Astorga, Berges, & FitzGerald, 2005).

Tabla N° 12
Crecimiento porcentual del PIB por trabajador
Variaciones porcentuales

	1950-1980
Brasil	3,4
México	3,4
Argentina	2
Chile	1,9
Uruguay	1,2
Colombia	2,3
Perú	2,4
Venezuela	2,4
Bolivia	2,4
Ecuador	4,1
Paraguay	3

Metodología: De las series históricas de la CEPAL se dividió el PIB promedio para el periodo comprendido para la fuerza laboral promedio.
Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

En esta tabla se puede evidenciar la correlación entre el crecimiento de la industria manufacturera, y el incremento de la productividad, pero no de una manera completamente lineal. Los países que ocupan el segundo y tercer lugar en cuanto a crecimiento de su productividad por trabajador son Brasil y México, ambas con 3,4%. Si bien estos valores relativos se corresponden con el cuadro anterior para estos dos países, la diferencia de 4,7% que tienen ambos en la participación de los bienes manufacturados en el producto no termina reflejándose en diferencias en incremento de productividad entre estos dos países. Por otro lado, Ecuador, que esta apenas por sobre el promedio de 20,7% de los países analizados en cuanto a la participación de los bienes manufacturados en su producto para 1980, esto es 21%, ocupa el primer lugar en cuanto a incremento de productividad durante este periodo, con 4,1%, por sobre Brasil y México.

Como se mencionó anteriormente, uno de los puntos medulares dentro del proceso de industrialización de la región, en el marco de lo propuesto desde la CEPAL, fue la integración regional. En ese sentido, cabe resaltar que la región ha presentado en cuanto a integración tendencias bastante similares desde la balcanización – que devino, como se detalló en la primera sección del presente capítulo, desde las independencias y el manejo económico de los primeros gobiernos – esto es, la protección de la liberalización en bienes en los cuales las economías de la región competían, y la generación de tratados bilaterales que liberalizaran solamente bienes complementarios.

Entre las principales críticas al proteccionismo de la región, resaltan las derivadas de no haber podido romper la lógica de la balcanización que procedió a las independencias, y no haber tenido perspectiva temporal del proteccionismo. Adicionalmente el mantenimiento del nivel de protección que caracterizó el periodo industrial fue minado al depender fuertemente de la importación de insumos industrializados (Bértola & Ocampo, 2013).

Tabla N° 13
Exportaciones como porcentaje del PIB

	1945-1957	1958-1967	1968-1974	1975-1980
Argentina	5	4,1	3,5	4,5
Bolivia	17,4	11,7	12,7	11,1
Brasil	6	3,6	4	4,1
Colombia	11,2	9,3	9	8,8
Chile	13,2	11	10,3	17,5
Ecuador	28,8	33,6	38,9	35,7
México	8,6	6,8	5,9	6,1
Paraguay	11,1	11	11,6	11,6
Perú	11,8	14,8	12,1	10,2
Uruguay	9,7	8,4	8,2	11,2
Venezuela	55,2	49	36,7	19,2

Fuente y elaboración: (Bértola & Ocampo, 2013)

Respecto de este cuadro salta a la vista que los tres países que menormente dependieron de las exportaciones son también los que, en el cuadro precedente, evidenciaron un mayor avance en sus procesos de industrialización. Sus lugares son simétricos a los de la tabla anterior, el país con menor dependencia de sus exportaciones en 1980 es Brasil, con tan solo 4,1% de su PIB en exportaciones, seguido de Argentina, con 4.5%, y México, con 6.1%. En la tabla el menor grado de dependencia a las exportaciones fue el de Brasil con 3,6% en el periodo de 1958-1967, y el mayor grado de dependencia fue el de Venezuela en 1945-1957 con 55,2%.

Por otro lado, existen dos casos particulares, el primero es Venezuela, que, durante todos los periodos, excepto el último, es el país que, como pudo verse en la tabla 13, tiene la mayor proporción de su PIB explicada por exportaciones. Esto puede explicarse de acuerdo a lo representativo que es el petróleo en la economía de dicho país. Sin embargo, es a raíz del shock petrolero de 1973 que Venezuela, en lugar de incrementar sus exportaciones como proporción

de su PIB, las reduce, siendo estas de 36,7% entre 1968 y 1974, y de 19,2% entre 1975 y 1980. A esto cabe añadir que Venezuela fue el país menos industrializado de la región en la década del 50, y fue el penúltimo en las restantes dos décadas, apenas pocas décimas por encima del último, Bolivia.

El segundo país con particularidades es Ecuador, cuya apertura comercial en exportaciones fue de las mayores. Entre 1945 y 1967 ocupaba el segundo puesto con mayor coeficiente de apertura, y a partir de 1968 hasta 1980 ocupa el primer puesto, superando incluso a Venezuela antes de su caída drástica a raíz del shock petrolero. Sin embargo, para 1980, en la tabla precedente, la participación de la Industria Manufacturera en su producto era de 21%, ubicándose en sexto lugar del total regional, después de Chile y Uruguay, y superando el promedio regional de 20,7% para dicho año. Esto nos da indicios de que, en contra de la tendencia regional, y especialmente en contra de la tendencia del resto de países de menor tamaño, la estrategia de industrialización del Ecuador fue en sus exportaciones, en lugar de en su mercado interno, razón que explica porque es el único país pequeño que supera el promedio regional de expansión industrial de 5,65% en las tres décadas analizadas, con el 6,93% quinquenal.

Como se mencionó al inicio de este capítulo, uno de los principales campos de acción de la CEPAL fue la profundización de la integración regional, misma que, incluso actualmente, sigue siendo una tarea inconclusa (de la Torre, 2012). En las siguientes tablas se estima como la integración económica regional, medida a través de la balanza de comercial intrarregional, evolucionó para los diferentes países.

Tabla N° 14
Exportaciones Intrarregionales de América Latina
Porcentaje del total de exportaciones por país

	1960	1965	1970	1975	1980
Argentina	15,8	16,8	21	25,9	23,6
Bolivia	12,3	2,7	8,9	35,9	36,7
Brasil	7,1	12,7	11,6	15,5	18,1
Colombia	3,2	10,5	9,6	20,7	16,6
Chile	7,7	8,3	12,2	23,7	23,5
Ecuador	7,8	6,1	10	33,6	20,2
México	2,9	7,1	9,5	13	5,8
Paraguay	33	29,5	33,1	35,6	45,3
Perú	9,8	9,3	6,5	16,9	21,2
Uruguay	2,5	8,2	12,6	29,3	37,3
Venezuela	11,2	12,6	12,5	12,3	9,8

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Tabla N° 15
Importaciones intrarregionales de América Latina
Porcentaje del total de importaciones por país

	1960	1965	1970	1975	1980
Argentina	13,6	22,3	21,1	25,8	19,3
Bolivia	12,5	11	20,4	36,1	50,3
Brasil	13,7	23,5	10,8	5,6	11,6
Colombia	1,9	8,3	8,6	11	15,7
Chile	17,1	21,1	19,4	29,3	26,9
Ecuador	6,2	10,5	9,8	13,9	14,3
México	0,2	1,4	2,8	5,6	3,8
Paraguay	28,9	22,6	37,7	61	59,7
Perú	7,9	11	15	16,7	15,2
Uruguay	26,9	33,3	35,2	36,1	37,6
Venezuela	1,9	2,8	3,7	6,9	9

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Para iniciar el análisis de las tablas previas, cabe resaltar que estas estiman solamente el comercio que los once países analizados tienen entre ellos. Es así que en las anteriores tablas se evidencia como para países como Paraguay, Uruguay y Bolivia la interconexión económica regional se estableció como una realidad para 1980, los tres países tienen 45,3%, 37,3% y 36,7% respectivamente en exportaciones intrarregionales, y 59,7%, 37,6% y 50,3% respectivamente para importaciones intrarregionales. Por otro lado, para países como México, Venezuela y Brasil, la interconexión económica regional no había aterrizado a lo tangible al finalizar este periodo, estos países tenían 5,8%, 9,8% y 18,1% respectivamente en exportaciones intrarregionales, y 3,8%, 9% y 11,6% respectivamente para importaciones intrarregionales.

Tabla N° 16
Variación de las exportaciones intrarregionales de América Latina entre 1960 y 1980

País	Variación
Argentina	7,8
Bolivia	24,4
Brasil	11
Colombia	13,4
Chile	15,8
Ecuador	12,4
México	2,9
Paraguay	12,3
Perú	11,4
Uruguay	34,8
Venezuela	-1,4

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Tabla N° 17
Variación de las importaciones intrarregionales de América del Sur y México entre 1960 y 1980

País	Variación
Argentina	5,7
Bolivia	37,8
Brasil	-2,1
Colombia	13,8
Chile	9,8
Ecuador	8,1
México	3,6
Paraguay	30,8
Perú	7,3
Uruguay	10,7
Venezuela	7,1

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Estas tablas estiman también el comercio de los once países de América del Sur y México entre ellos. Sin embargo, y como puede constatarse en las tablas, todos los países profundizaron su interconexión económica regional durante este periodo, tanto en exportaciones como importaciones, exceptuando a Venezuela, que, a raíz del auge de los precios del petróleo, incrementa sus exportaciones fuera de la región, y Brasil que reduce sus importaciones intrarregionales en 2,1%. El promedio de la interconexión económica regional, de los países analizados, con América Latina, crece en exportaciones en 13,16%, y en importaciones crece en 12,1%, por lo que podríamos decir que en términos generales si se cumplió el objetivo de profundizar la interconexión económica regional, para ampliar así la demanda interna regional, pero en unos países esto se cumplió más que en otros. Resalta el hecho de que Brasil, el país que mayor desarrollo industrial demostró durante este periodo, es el único que disminuye sus importaciones intrarregionales, e incrementa sus exportaciones intrarregionales cerca de 2% por debajo del promedio, por lo que, contrario a lo que promulgaba la CEPAL, Brasil no necesito de América Latina para profundizar su proceso de industrialización.

Sin embargo, a las tablas precedentes las complementan necesariamente el análisis de la evolución de la composición de las exportaciones para los diferentes países durante dicho periodo. Esto adquiere mayor relevancia al contrastar la evolución de la dicotomía entre exportaciones primarias y exportaciones secundarias.

Tabla N° 18
Exportaciones de productos primarios
Porcentaje del PIB

	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Argentina	94,3	95,9	94,4	86,1	75,8	76,9
Bolivia	n.d.	100	99,3	96,9	96,5	98,1
Brasil	98,6	97,8	92,2	84,6	75,5	62,8
Colombia	99,2	98,5	93,7	89,3	79	80,3
Chile	n.d.	94,9	96,7	95,9	91,9	78
Ecuador	97,6	98,4	98,4	98,3	97,2	96,9
México	87,1	84	76,1	67,5	68,9	88,7
Paraguay	n.d.	85,2	91,6	91,9	89,6	95,6
Perú	n.d.	99,2	99,2	98,6	96,2	83,3
Uruguay	n.d.	93,6	94,5	84,6	70	62,1
Venezuela	n.d.	99,9	99,3	98,8	98,8	98,3

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Tabla N° 19
Exportaciones de productos manufacturados
Porcentaje del PIB

	1955	**1960**	**1965**	**1970**	**1975**	**1980**
Argentina	5,7	4,1	5,6	13,9	24,2	23,1
Bolivia	n.d.	n.d.	0,7	3,1	3,5	1,9
Brasil	1,4	2,2	7,8	15,4	24,5	37,2
Colombia	0,8	1,5	6,3	10,7	21	19,7
Chile	n.d.	5,1	3,3	4,1	8,1	22
Ecuador	2,4	1,6	1,6	1,7	2,8	3,1
México	12,9	16	23,9	32,5	31,1	11,3
Paraguay	n.d.	14,8	8,4	8,1	10,4	4,4
Perú	n.d.	0,8	0,8	1,4	3,8	16,7
Uruguay	n.d.	6,4	5,5	15,4	30	37,9
Venezuela	n.d.	0,1	0,7	1,2	1,2	1,7

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Estas tablas muestran la relación entre el incremento de las exportaciones de manufacturas y la reducción de las exportaciones de productos primarios. Como el proceso de industrialización durante este periodo en su conjunto, estas tablas también evidencian divergencias en los países de la región, medidas entre 1960 y 1980. Nuevamente, es Brasil el país que mayormente reduce sus exportaciones primarias durante este periodo, logrando una reducción de 35,8%, seguido de Uruguay, cuya reducción fue de 31,5%. Los países que menos lograron reducir sus exportaciones primarias fueron Venezuela, que solamente logro reducirlas en 1,6%, Ecuador, que las redujo 1,5%, y Bolivia, que las redujo 1,2%, los datos para este último son desde 1965, estos tres países fueron de los mayormente beneficiados por el shock petrolero de 1973, que incrementó sustancialmente el precio de las materias primas en el mercado internacional, especialmente el petróleo. Los únicos países que no se apegan a la tendencia regional son México y Paraguay, que incrementaron sus exportaciones de bienes primarios en 4,7% y 10,4% respectivamente.

La tabla 19 muestra, por el contrario, el crecimiento de las exportaciones de bienes industrializados. En coherencia con la tabla 18, la tabla 19 resalta los incrementos en la exportación de bienes manufacturados de Brasil y Uruguay en 35,8% y 31,5% respectivamente, justamente en la medida en la que registraron la reducción de exportaciones de bienes primarios. En ese mismo sentido, los países que menos incrementaron sus exportaciones industriales son Ecuador, Bolivia y Venezuela, con incrementos de 0,7%, 1,2% y 1,6% respectivamente, nuevamente, los tres países que mayormente fueron beneficiados por el shock petrolero de 1973. De igual manera, los únicos países que redujeron sus exportaciones de bienes industrializados fueron México y Paraguay, reduciéndolas en 1,6% y 10,4% respectivamente.

Como complemento al análisis global, en 1950 el país con mayores exportaciones de manufacturas fue México, llegando al 12,9% del total de su producto, seguido de Argentina con 5,7%. Sin embargo, para 1980, el país con mayores exportaciones, proporcionales a su producto, de manufacturas fue Uruguay con 37,9%, seguido de Brasil con 37,2%, Argentina con 23,1% y Chile con 22%. Resalta entonces el desarrollo industrial de México, ya que, según lo evidenciado en los cuadros, pese a haber tenido proporcionalmente las mayores exportaciones de manufacturas que de bienes primarios de los once países analizados en este capítulo, es prácticamente el único que redujo esta proporción en 20 años, pese a haber tenido el segundo crecimiento más grande de la producción de manufacturas respecto del producto total, lo que denota su gran dependencia al mercado interno, que la diferencia entonces de Brasil.

Sin embargo, para fortalecer en mayor medida el análisis del reemplazo de la producción agraria por la manufacturera, es necesario evidenciar también el rol de los ciclos económicos, que, como se analizó en este capítulo, estuvo marcada por el shock de los precios del petróleo en 1973.

Tabla N° 20
Participación de la industria en el PIB
porcentaje del PIB a precios de 1970

	Participación en el PIB			Crecimiento anual	
	1950	**1974**	**1980**	**1950 - 1974**	**1974 - 1980**
Argentina	23,8	31,6	27,5	4,9	-0,6
Bolivia	12,7	14,1	14,5	3,7	3,4
Brasil	21,9	30,6	30,2	8,7	6,7
Chile	25,6	25,9	22,2	3,4	1,2
Colombia	16,1	22,7	21,6	6,7	4
Ecuador	12,5	17,4	21,6	7,6	10,2
México	17,2	23,5	23,9	8	6,7
Paraguay	15,5	16,7	16	4,7	9,1
Perú	15,1	20	18,9	6,7	1,8
Uruguay	18,9	22,2	22,4	2,3	4,9
Venezuela	12,1	16,4	17,6	7,9	5

Fuente: CEPAL.
Elaboración: (Bértola & Ocampo, 2013)

Tabla N° 21
Participación del sector agropecuario en el PIB
Porcentaje del PIB a precios de 1970

	Participación en el PIB			Crecimiento anual	
	1950	**1974**	**1980**	**1950 - 1974**	**1974 - 1980**
Argentina	16	12,04	11,06	2,6	0,7
Bolivia	29,3	19,7	20	1,6	3,1
Brasil	20,7	9,3	8,6	3,7	5,3
Chile	9,7	6,8	6,6	1,6	3,2
Colombia	33,4	22,9	22,5	3,5	4,5
Ecuador	28,9	17,8	13,8	4	1,9
México	18,7	9,9	8,4	3,8	3,5
Paraguay	42,1	31,7	26,6	3,1	6,7
Perú	27,8	14,5	12,1	2,6	-0,3
Uruguay	138	11,2	10,2	0,7	3,1
Venezuela	8,6	6,6	6,4	5,4	3,1

Fuente: CEPAL
Elaboración: (Bértola & Ocampo, 2013)

En las tablas precedentes, en términos globales, se muestra una tendencia clara al decrecimiento en términos relativos del peso de la producción agropecuaria por sobre la producción de manufacturas. Esto esta signado por dos tendencias adicionales, la primera es la del crecimiento anual paralelo a partir de 1973, tanto de la producción agropecuaria como manufacturera para todos los países, exceptuando Argentina, en cuanto a producción manufacturera, ya que la reduce a una tasa de 0,6% anual, y Perú, que reduce su producción agropecuaria en 0,3% anual.

Sin embargo, si bien en todo el periodo se evidencia un incremento de la participación de bienes manufacturados en el producto total, hay una clara disminución de la magnitud en la que estos reemplazan a los bienes agropecuarios en términos anuales a partir de 1973.

Tabla N° 22
Crecimiento de la participación de la industria en el PIB
Variaciones porcentuales y a precios de 1970

	1950 - 1974	1974 - 1980
Argentina	7,8	-4,1
Bolivia	1,4	0,4
Brasil	8,7	-0,4
Chile	0,3	-3,7
Colombia	6,6	-1,1
Ecuador	4,9	4,2
México	6,3	0,4
Paraguay	1,2	-0,7
Perú	4,9	-1,1
Uruguay	3,3	0,2
Venezuela	4,3	1,2
Promedio	4,52	-0,43

Fuente: CEPAL
Elaboración: El autor

Estas tablas, que analizan la evolución de la producción manufacturera como proporción del producto total, con punto de corte en 1974, ejemplifican de manera más detallada respecto de las anteriores, como afecto el incremento de los precios de las materias primas a raíz de 1973. Y, nuevamente, encontramos resultados divergentes para todos los países de la región, sin embargo, esta vez las diferencias en el desempeño de la producción industrial no radican en el tamaño del país, o en su desarrollo industrial previo a 1950, más bien se debe, como fue detallado en lo precedente, a las estrategias de industrialización en la etapa madura. Es así que, los países

que respondieron a la tercera divergencia, la de tinte más liberal, tuvieron el mayor retroceso industrial en esta etapa. Argentina y Chile retrocedieron entre 1974 y 1980, 4,1% y 3,7% respectivamente. Ambos países, como se analizará en detalle posteriormente, también estuvieron signados por los golpes militares de tinte liberal de 1976 y 1973 respectivamente.

Por otra parte, como constatarse a través del promedio simple de las tasas de industrialización de la tabla 22, el promedio durante la etapa entre 1974 y 1980, para los 11 países, fue de una desindustrialización del 0,43%, mientras que entre 1950 y 1974 el promedio fue de una industrialización de 4,52%. En ese sentido, los únicos países que superaron el promedio de desindustrialización durante este periodo fueron Ecuador, Venezuela, México, Bolivia y Brasil. Cabe en ese sentido resaltar que los países que se adecuaron a la segunda divergencia, esto es la de profundización del modelo ISI y el repliegue hacia el mercado interno – que fueron Perú, Brasil, México y Venezuela –, tuvieron un ligero avance o un ligero retroceso, están por sobre la media Venezuela, México y Brasil, en tanto, por debajo de la media se encuentra solamente Perú, que tuvo una desindustrialización de 1,1%. Por otra parte, los casos de Bolivia y Venezuela pueden explicarse por el hecho de que, para 1973, ambos ocupaban los últimos lugares de producción industrial en la región, por lo que, si bien proporcionalmente sus resultados superan la media, en términos nominales sus progresos no fueron cuantiosos.

Resalta sin embargo el caso de Ecuador, país con el mayor grado de industrialización durante este último periodo, tal es así que durante el periodo comprendido entre 1950 y 1974, es decir durante 24 años, su industrialización total fue de 4,9%, mientras que entre 1974 y 1980, durante 6 años, fue de 4,2%, teniendo una diferencia de tan solo 0,7%, a pesar de que el primer periodo tiene una duración cuatro veces mayor que el segundo. Esto puede deberse a diversos factores, entre ellos que, a partir de 1972 hasta 1976, Ecuador tuvo la única dictadura nacionalista del continente durante este periodo, además de que, como se vio, su estrategia industrial estuvo más ligada a las exportaciones, a diferencia del resto de países analizados durante esta etapa. Todas estas particularidades, y quizás más, explican porque el Ecuador tuvo el desarrollo industrial más sobresaliente en términos relativos de la región durante este último periodo, ya que tiene un desempeño más de diez veces mejor que el segundo país con mejor desempeño de América del Sur y México durante esta etapa, sin contar a Venezuela cuyo desarrollo industrial es proporcionalmente bueno respecto de periodos anteriores sobre todo porque para 1973 ocupaba el último lugar de la región.

Complementario a esto, una de las críticas que se han generalizado respecto del modelo ISI, impulsado desde la CEPAL, fue la dependencia a la importación de bienes intermedios en un marco de proteccionismo comercial, lo que terminó por agotar el modelo. En ese sentido las siguientes tablas desglosan justamente la proporción de dicha relación para cada país entre 1960 y 1980.

Tabla N° 23
Importación de bienes de consumo
Porcentaje del total de importaciones

	1960	1965	1970	1975	1980	Promedio
Argentina	6,3	5,8	6,9	5,2	20,9	9,02
Bolivia	32	24,8	20,4	22,9	19,6	23,94
Brasil	5,6	7,3	7,9	4,6	4,1	5,9
Colombia	11,3	3,8	10,8	11,3	13,3	10,1
Chile	15,7	13,1	13,4	9	24,9	15,22
Ecuador	22,4	18,5	15,6	12,3	11,1	15,98
México	13,3	12,2	14,1	10,7	8,1	11,68
Paraguay	13,3	13,1	24	21,9	21,4	18,74
Perú	19,5	20,7	14,2	9,6	12,6	15,32
Uruguay	13,3	6,3	7	8,3	16,2	10,22
Venezuela	40,4	22,6	21,4	13,1	23,5	24,2
Promedio	17,6	13,5	14,2	11,7	16,0	

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Tabla N° 24
Importación de materias primas, productos intermedios y materiales de construcción
Porcentaje del total de importaciones

	1960	1965	1970	1975	1980	Promedio
Argentina	41,3	56	59,6	63,4	36,7	51,4
Bolivia	29,4	35,1	42,5	38,8	33,3	35,82
Brasil	37,6	48,3	42,7	38,3	35,7	40,52
Colombia	45,4	44,1	44,8	53,7	42,8	46,16
Chile	36,5	47,8	40,5	40,5	30,4	39,14
Ecuador	37,7	43,5	44,9	99,1	41,9	53,42
México	41,7	45,3	43	42,8	42,6	43,08
Paraguay	27,8	33,9	26,4	24,2	23,2	27,1
Perú	42,5	40,8	49,8	45,9	45,2	44,84
Uruguay	45,9	48,6	47,6	44,4	30,3	43,36
Venezuela	30,6	42,5	41,2	45,1	38,8	39,64
Promedio	37,9	44,2	43,9	48,7	36,4	

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

De las tablas precedentes pueden evidenciarse varias cosas respecto de la dependencia comercial y el funcionamiento del modelo ISI. En primer lugar, resalta que aquellos países con menor importación de bienes de consumo son también aquellos que mejor afianzaron su modelo industrial, estos son, Brasil y México, con 4,1% y 8,1% respectivamente. Por otra parte, son justamente los países con mayor proporción de importación de bienes de consumo los que menos avanzaron durante este periodo en materia industrial, estos son Chile, Paraguay y Argentina, con 24,9%, 21,4% y 20,9% respectivamente.

En la siguiente tabla resalta el hecho de que los países que conformaban la Comunidad Andina de Naciones – CAN – fueron los que más dependieron de la importación de bienes intermedios para industrialización en América del Sur en 1980, esto es 45,2% para Perú, 42,8% para Colombia, 41,9% para Ecuador y 38,8% para Venezuela. Los países del Cono Sur fueron los menos dependientes en esta variable al tener 23,2% para Paraguay, 30,3% para Uruguay, 30,4% para Chile y 36,7% para Argentina. Brasil, el país que como hemos evidenciado tuvo un mayor desarrollo industrial, se encontró en el medio, con aproximadamente 35,7%, y México fue de los más dependientes con 42,6%, sin embargo, el margen de diferencia no es muy amplio, por lo que se puede corroborar el marcado peso de las importaciones de bienes intermedios para industrialización en este periodo.

Tabla N° 25
Variación de la importación de bienes intermedios para industrialización entre 1960 y 1980
Variaciones porcentuales

País	Variación M (Bienes intermedios)
Argentina	-4,6
Bolivia	3,9
Brasil	-1,9
Colombia	-2,6
Chile	-6,1
Ecuador	4,2
México	0,9
Paraguay	-4,6
Perú	2,7
Uruguay	-15,6
Venezuela	8,2

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Por otra parte, al analizar la tabla, podemos encontrar conclusiones mucho más explicativas para entender el proceso de industrialización regional. La primera es que, de 1960 a 1980, el promedio de la dependencia de bienes intermedios importados se redujo en apenas 1,4%, existiendo países en los cuales durante este periodo la dependencia se incrementó, principalmente Venezuela, cuya dependencia se incrementó en 8,2%, seguido de Ecuador con 4,2% y Bolivia con 3,9%. Por otra parte, esta misma dependencia se redujo principalmente en Uruguay, en un 15,6%, seguido de Chile, con 6,1% y Argentina y Paraguay con 4,6%. Cabe resaltar que, si no tomamos en cuenta el valor extremo de Uruguay, la dependencia global en América del Sur y México durante este periodo fue prácticamente constante (apenas se redujo en 0,01%), demostrando que efectivamente el modelo ISI no dio resultado.

Tabla N° 26
Importación de bienes de capital
Porcentaje del total de importaciones

	1960	1965	1970	1975	1980	Promedio
Argentina	38,1	28	28,6	18,4	32,3	29,08
Bolivia	34,5	38,5	36	35,6	45,1	37,94
Brasil	38,1	23,6	33,5	31	17,3	28,7
Colombia	40,3	51,4	44	33,7	31,8	40,24
Chile	36,8	33,9	39,6	30,4	28,1	33,76
Ecuador	35,8	30,7	33,2	46,2	45,2	38,22
México	40,1	39,8	39,8	41,5	46,8	41,6
Paraguay	34,6	35,7	29,9	31	27	31,64
Perú	33,2	35,5	33,9	32,2	41	35,16
Uruguay	25,2	27,2	30,3	16,6	26,6	25,18
Venezuela	27,4	33,6	35	41,1	36,1	34,64
Promedio	34,92	34,35	34,89	32,52	34,30	

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Al analizar la tabla precedente podemos evidenciar que para 1980, los países más dependientes de importaciones de bienes de capital en América del Sur son Ecuador, Bolivia, Perú y Venezuela, con 45,2%, 45,1%, 41% y 36,1% respectivamente. Por otro lado, para ese mismo año, los países menos dependientes son Uruguay, Paraguay, Chile y Argentina con 26,6%, 27%, 28,1% y 32,3% respectivamente. Sin embargo, resalta el hecho de que Brasil fue el país que menos dependió de la importación de bienes de capital en 1980, con 17,3%, bastante debajo del promedio regional de 34,3%, y, al mismo tiempo, México era el país más dependiente de la importación de bienes de capital, con 46,8%, muy por sobre el promedio de los países analizados. Esto puede explicarse

en el rol en el tiempo que representa la importación de bienes de capital, ya que, si bien en un inició esta resulta indispensable para consolidar un proceso de industrialización, en el medio y largo plazo se esperaría una reversión de la tendencia en función de la asimilación tecnológica

Tabla N° 27
Variación de la importación de bienes de capital entre 1960 y 1980
Variaciones porcentuales

País	M bienes de capital
Argentina	-5,8
Bolivia	10,6
Brasil	-20,8
Colombia	-8,5
Chile	-8,7
Ecuador	9,4
México	6,7
Paraguay	-7,6
Perú	7,8
Uruguay	1,4
Venezuela	8,7

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Estos valores igualmente se corresponden con los de la tabla, exceptuando por el caso de Brasil. Los países cuya dependencia a la importación de bienes de capital se incrementó en mayor medida, entre 1960 y 1980, fueron Bolivia, Ecuador, Venezuela y Perú, con 10,6%, 9,4%, 8,7% y 7,8% respectivamente. Por otra parte, los países que redujeron en mayor medida las importaciones de bienes de capital durante este periodo, después de Brasil, fueron Chile, Colombia, Paraguay y Argentina, con 20,8%, 8,7%, 7,6% y 5,8% respectivamente. El país que más redujo su dependencia a la importación de bienes de capital durante este periodo fue Brasil, con 20,8%, superando al promedio regional de 0,61%. Cabe resaltar que si retiramos el valor extremo de Brasil, la dependencia a la importación de bienes de capital en este periodo no se redujo, sino que se incrementó en 1,4%, lo que, corrobora que uno de los principales problemas del modelo ISI fue la dependencia a la importación de bienes para industrialización, dinámica que únicamente Brasil pudo revertir.

Tabla N° 28
Distribución de la producción industrial
Porcentaje del total de la producción industrial por país

	Brasil	México	Argentina	Venezuela	Chile	Colombia	Perú	Uruguay	Ecuador	Bolivia	Paraguay	Total de los 11 países
Alimentos, bebidas y tabacos	13,3	15,3	30	22,2	17,8	27,6	25	32,9	42,6	43	50	19,2
Textiles, confecciones, cuero y calzado	12,3	15,5	13,8	11,8	10,1	15,7	13,1	20,9	14,2	22,9	16,6	13,5
Madera, muebles, editoriales y otras	8	5,7	4,2	6,2	4,4	6	15,2	5	7,7	6,5	12,8	6,7
Subtotal ramas tradicionales	33,6	36,5	48	40,2	32,3	49,3	53,3	58,8	64,5	72,4	79,4	39,4
Minerales no metálicos	5,5	5,9	3,3	4,8	2,9	5,6	7,1	4	5,3	5,4	4,3	5

Refinerías de petróleo	3,7	3,4	5,2	14	3,7	3	9,3	12,9	2,2	7,8	4,3	4,7
Papel e industria química	19,6	20,5	12,6	16,1	14	23,3	8,4	14,2	16,1	7,3	5,4	17,6
Metales básicos	8,8	4,4	6	7,6	30,9	3,8	5,9	0,8	1,1	3	0,3	7,6
Equipo de transporte	7,4	14,5	10,9	7,4	6,2	4,5	7,6	1,4	0,5	0,3	0,9	9,2
Industria metalmecánica	21,4	14,9	14	9,9	10	10,4	8,3	7,9	10	3,8	5,4	16,4
Subtotal no tradicionales	66,4	63,6	52	59,8	67,7	50,6	46,6	41,2	35,2	27,6	20,6	60,5
Participación en el valor agregado industrial	41,6	20,8	19	4,5	4	3,6	3,5	1	1	0,6	0,3	100

Fuente y elaboración: (Bértola & Ocampo, 2013)

Esta tabla se subdivide en manufacturas tradicionales, para aquellas que se producen de forma artesanal, no totalmente automatizada o a pequeña escala, y manufacturas no tradicionales para aquellas que si cumplen con estas características. La tabla precedente analiza en mayor detalle la distribución de la participación de cada sector industrial para los países de América del Sur y México en 1974. En términos proporcionales, los países de la región tienen una mayor producción de bienes industriales tradicionales, con un 51,67%, sin embargo, resalta que los países con mayores niveles de producción industrial tienen consolidadas sobre todo su producción de bienes industriales no tradiciones, Chile, Brasil y México encabezan la lista con 67,7%, 66,4% y 63,6% de su producción en industrias no tradicionales, sin embargo su distribución en el desglose de esta categoría es asimétrica. Chile tiene un 30,9% de su producción industrial en metales básicos, 17,8% en bebidas, alimentos y tabacos y 14% en papel e industria química. Por su parte Brasil concentra 21,4% de su producción industrial en industria metalmecánica, 19,6% en papel e industria química y 13,3% en bebidas, alimentos y tabacos. México por otra parte distribuye los principales rubros de su producción industrial en 20,5% para papel e industria química, 15,5% en textiles, confecciones, cuero y calzado y 15,3% en alimentos, bebidas y tabacos.

La especialización industrial para el resto de cada uno de los once países de América del Sur y México es: Argentina, alimentos, bebidas y tabacos con 30%, e industria metalmecánica con 14%. Venezuela, alimentos, bebidas y tabacos con 22% y papel e industria química con 16,1%. Colombia, alimentos, bebidas y tabacos con 27,6% y papel e industria química con 23,3%. Perú, alimentos, bebidas y tabacos con 25% y madera, muebles, editoriales y otras con 15,2%. Uruguay, alimentos, bebidas y tabacos con 32,9% y textiles, confecciones, cuero y calzado con 20,9%. Ecuador, alimentos, bebidas y tabacos con 42,6% y papel e industria química con 16,1%. Bolivia, alimentos, bebidas y tabacos con 43% y textiles, confecciones, cuero y calzado con 22,9%. Finalmente, Paraguay, alimentos, bebidas y tabacos con 50% y textiles, confecciones, cuero y calzado con 16,6%.

En términos absolutos, sin embargo, la participación de las industrias de Brasil, México y Argentina en 1974, sobre el total de la producción industrial de los once países analizados, es de 41,6%, 20,8% y 19% respectivamente, sumando 81,4%. Cabe resaltar sin embargo que solamente Brasil tiene la mayor parte de su producción industrial en industria metalmecánica, eje de un proceso de industrialización, lo que explica porque Brasil redujo su dependencia a la importación de bienes de capital en mayor medida respecto del resto de países de la región entre 1960 y 1980.

Una de las motivaciones subyacentes a los procesos de industrialización es mejorar la calidad del empleo, ya que aquellos empleos que generan mayor valor agregado tienen mejores salarios, y mejores condiciones laborales. La distribución de los trabajadores de la Población Económicamente Activa de acuerdo a los diferentes sectores económicos se analiza a continuación.

Tabla N° 29
Población económicamente activa por sector
Porcentaje del total de trabajadores

Década	**1960**			**1970**		
Países	**Agricultura**	**Industria**	**Servicios**	**Agricultura**	**Industria**	**Servicios**
Argentina	20,6	34	45,4	16	34,3	49,7
Bolivia	56,3	19,8	23,9	52,1	20	27,9
Brasil	52	18,4	29,6	44,9	21,8	33,3
Colombia	50,1	19,5	30,4	39,3	23,3	37,4
Chile	30	30	40	23,2	28,7	48,1
Ecuador	58,7	18,2	23,1	50,6	20,5	28,9
México	55,1	19,5	25,4	44,1	24,3	31,6
Paraguay	56,5	19,1	24,4	52,6	20,2	27,2
Perú	52,3	20,1	28,6	47,1	17,6	35,3
Uruguay	21,3	28,9	49,8	18,6	29,1	52,3
Venezuela	33,3	22,5	44,2	26	24,8	49,2

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Respecto de la capacidad generadora de empleo de la industrialización, la tabla precedente ilustra como a medida que se acentúa el peso de la industria en el producto total, también lo hacen en prominente medida los niveles de empleo en el sector de industrias y servicios respecto del total del empleo.

Pueden entonces establecerse dos tendencias claras de las tablas anteriores, que grafican tan solo una década de la evolución de la distribución laboral, y es que en todos los países se reduce el número de trabajadores en agricultura, y se incrementan en el área de servicios. Los países que en mayor medida reducen su empleo agrícola son México y Colombia, con 11% y 10,8% respectivamente, mientras que los que en mayor porcentaje de sus trabajadores incrementan en el sector de los servicios son Chile, Paraguay y México con 8,1%, 6,7% y 6,2% respectivamente.

Para los cambios en la proporción de la PEA en empleo industrial, sin embargo, no todos los países tienen un crecimiento. Los países con mayor crecimiento proporcional de su empleo industrial son México, Colombia y Brasil, con 4,8%, 3,8% y 3,4% respectivamente, mientras que los países que reducen su proporción de empleo industrial son Perú y Chile, con reducciones de 2,5% y 1,3% respectivamente. Para 1970 los países con mayor

proporción global de su empleo en el sector industrial son Argentina, Uruguay y Chile, mientras que los que menor proporción tienen son Perú, Bolivia y Paraguay.

Respecto del efecto multiplicador de la producción industrial y su generación de empleo, se ha comprobado que, en más de la mitad de las ramas industriales, por cada empleo directo creado se generarían presiones para inducir la creación de uno o más empleos adicionales en otras actividades (N. Garcia, 1982). También se comprueba que los eslabonamientos y el efecto multiplicador son más intensos en las economías industriales más integradas, diversificadas y complejas.

Tabla N° 30
Empresas públicas en actividades económicas no agrícolas
Porcentaje del PIB no agrícola

	1981
Argentina	5,4
Bolivia	16,3
Brasil	6,4
Colombia	7
Chile	12,8
Ecuador	n.d
México	10,2
Paraguay	4,2
Perú	7,9
Uruguay	6,2
Venezuela	26,8

Fuente: Banco Mundial (1995)
Elaboración: Autor

Los países cuyo sector público era más amplio, tomando en cuenta el porcentaje de empresas propiedad del Estado respecto del total de empresas para 1979 – no existen cuantificaciones previas – fueron: Venezuela con 26,8%, Bolivia con 16,3%, Chile con 12,8% y México con 10,2%. En ese mismo periodo, el promedio de empresas públicas en actividades económicas no agrícolas superaba el 10% para los países en desarrollo (Banco Mundial, 1995).

Otro punto medular dentro del análisis de los procesos de industrialización es el manejo de las finanzas. El sistema financiero internacional no se había recuperado desde la Gran

Depresión de 1929, motivo por el cuál existían escasas fuentes de financiamiento externo a los que los países de la región pudiesen acceder, es por esto que, a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, la Inversión Extranjera Directa – IED – en actividades de sustitución de importaciones fue considerada una "fuente confiable" de financiamiento, aunque este no era el caso de la IED en sectores como recursos naturales e infraestructura, esto sobre todo por la presencia de los denominados "capitales golondrinas", capitales que migraban poco después de obtenidos réditos en determinados países, si bien estos apoyaron el desarrollo de determinados sectores, podían ser perniciosos para activos estratégicos de mediano plazo, como los recursos naturales. Como fue analizado, hasta los 70s América Latina fue la región del mundo que mayores recursos recibió del exterior.

Tabla N° 31
Bancos públicos en los 10 bancos más grandes
Porcentaje de los activos

	1970	**1985**
Argentina	71,9	60,5
Bolivia	53,1	18,5
Brasil	70,8	31,7
Colombia	57,7	53,9
Chile	91,5	19,7
Ecuador	100	40,6
México	82,7	35,6
Paraguay	55	48
Perú	87,4	26,5
Uruguay	42,3	68,8
Venezuela	82,9	58

Fuente: Banco Mundial (1995)
Elaboración: Autor

Es remarcable en el cuadro precedente como para 1970, pocos años antes del clímax del proceso industrial de la región, en los 10 bancos más grandes la banca era en promedio 72,3% pública, mientras que para 1985, cuando varios de los países se encontraban implementando ya medidas de ajuste por la crisis de deuda, este promedio llega a 42%, una caída de más de 30%. Los países que tuvieron la caída más marcada fueron Chile, Perú y Ecuador, con 72%, 61% y 59% respectivamente, que para 1970 tuvieron la banca pública más extensa con 91,5%, 87,4% y 100%. La relación entre la banca pública y los procesos de industrialización se presenta en que la tendencia de la banca comercial no es invertir en sectores de riesgo elevado, como es el sector de las manufacturas en el inicio

de los procesos de industrialización, en el caso de los países asiáticos, por ejemplo, el rol de la banca pública fue vital para la industrialización.

Finalmente, un punto de debate durante este periodo, y que tiene influencia sobre el proceso general de industrialización para los distintos países es la inflación. En ese sentido, la siguiente tabla resume los datos de la variación del Índice de Precios del Consumidor para las capitales de los países de América del Sur y México.

Tabla N° 32
Variación del IPC

	Cobertura geográfica	**1950 – 1955**	**1955 – 1960**	**1960 - 1965**	**1965 - 1970**	**1970 – 1975**	**1975- 1980**
Argentina	Capital federal	18,2	37	23,3	19,3	61	191,1
Bolivia	La Paz	70	52,5	5,1	5,9	20,6	17,1
Brasil	Sao Paulo	14,9	26,6	61,9	28,2	21,8	47,7
Colombia	Bogotá	4,3	9,4	12,3	10,1	19,1	23,3
Chile	Santiago	41,9	32,8	27	26,1	208,1	72,2
Ecuador	Quito	n.d.	0,6	3,2	4,7	13,5	11,7
México	México DF	n.d.	5,8	1,9	3,5	12,1	20,6
Paraguay	Asunción	51	14,5	5,5	1,3	11,6	14,7
Perú	Lima y Callao	8,1	9,3	9,3	9,8	12,6	50,7
Uruguay	Montevideo	8,4	23,6	29,9	59,8	69,1	56,5
Venezuela	Área metropolitana de Caracas	1,4	2,3	n.d.	n.d.	n.d.	11,4

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Los países con las tasas de inflación más altas para el último quinquenio de este periodo son Argentina y Chile, con 191,1% y 72,2%, pese a que para ese año el promedio de inflación fue de del 47%. Los países que para dicho periodo tenía los niveles más bajos de inflación eran Venezuela y Ecuador, con el 11,4% y 11,7%. En promedio de este periodo, los países con menores niveles de inflación fueron Venezuela, Ecuador y México con 5%, 6,74% y 8,78% respectivamente, cabe notar que para Venezuela solamente se conoce este dato para la mitad del periodo. Por otra parte, los países con promedios inflacionarios más altos durante este periodo fueron los países del Cono Sur, Chile, Argentina y Uruguay, con promedios de 68%, 58,3% y 41,2% respectivamente.

Estos datos adquieren una relevancia adicional cuando se analiza la posibilidad de exceso de competitividad interna como factor del auge inflacionario. Esto, como se evaluó en el marco teórico, pudo minar la competitividad de la producción industrial, consecuentemente, los países con mayores niveles inflacionarios son finalmente los que tuvieron un progreso relativo menor durante esta etapa en su expansión industrial.

Finalmente, y como parte medular del presente análisis, se encuentra el análisis de la economía política de los diferentes países durante los periodos analizados. En ese sentido, es necesario partir del hecho de que entre los limitantes estructurales del proceso de industrialización resaltó el rechazo cada vez más directo de las burguesías agrarias e importadoras a dicha transformación estructural, ya que durante el periodo analizado estos fueron los sectores que menor desarrollo relativo y mayores limitaciones tuvieron, sobre todo por los tipos de cambio múltiples, que ejercían discriminación directa sobre ellos (Gunder Frank, 1972). Adicionalmente, la influencia de este rechazo en la aplicación de la política económica se ve acrecentado por algunas de las características propias de la región ya mencionadas, entre ellas, la fuerte especialización de la región durante el siglo XIX en la exportación de materias primas, que se tradujeron en grupos de poder con intereses agrarios, y la dependencia de los procesos industriales a las divisas generadas por la misma exportación de bienes primarios.

En contexto, durante esta etapa los indicadores sociales tuvieron sus mejoras históricas más significativas, resaltando las mejores educativas y el posicionamiento en el índice de desarrollo humano (Astorga et al., 2005). La política social estuvo marcada por lo que se denominaría como Estado de bienestar truncado, en el que solamente quienes tuviesen empleo formal podían tener acceso a seguridad social, siendo el resto de miembros de la sociedad beneficiarios fundamentalmente de políticas de expansión de los servicios públicos de educación, y en cierta medida salud (Ferreira & Robelino, 2011). También fue uno de los periodos en los que mayor redistribución de la riqueza hubo hasta el momento en la región, aunque la sucesión de gobiernos con esta tendencia estuvo presente en casi todos los países analizados, esto se detendría abruptamente, sobre todo en el cono sur, con la llegada de gobiernos dictatoriales de tendencia liberal (Londoño & Szelky, 2000).

Como se analizó a lo largo del presente capítulo, la región tuvo resultados divergentes a la aplicación de su política industrial, por diferentes factores, sin embargo, en cuanto a su devenir político, la región tiene marcadas similitudes durante este periodo. A partir de la segunda década del siglo XIX, cuando se forjan las independencias de los distintos países de la región, como fue analizado al inicio de este capítulo, todos establecen un sistema de democracia representativa, a excepción de Brasil, que nace bajo la forma de un imperio fundamentado en el poder monárquico, pero el 15 de noviembre de 1889 se convierte también en una República. Es así que, para el fin de la Segunda Guerra Mundial, todos los

países de la región tenían democracias representativas establecidas. Adicionalmente, a partir de la segunda década del siglo XX los países de América del Sur y México empiezan a establecer el sufragio universal, para 1954, todos los países de la región tenían constituciones que establecían el sufragio universal, a excepción de Perú, Brasil y Chile, que tenían sufragios condicionados.

Sin embargo, debido a diversidad de factores, casi todos los países de la región experimentaron el inicio de gobiernos dictatoriales durante este periodo, todos ellos llegaron al poder a través de Golpes de Estado dirigidos desde las fuerzas armadas. Aquí empiezan las primeras divergencias, el país con menor tiempo en una dictadura, entre 1950 y 1980 fue Colombia, cuya dictadura duró 5 años, mientras que el país con mayor tiempo fue Paraguay, con 26 años. El único país del análisis que nunca tuvo un gobierno dictatorial fue México, por lo que esta es una tendencia de América del Sur. El promedio de años en dictadura para los países de América del Sur fue de 11,2 años.

Adicionalmente, en el tiempo en el que no se establecieron dictaduras militares, las democracias fueron más bien endebles. Todos los países de la región experimentaron quiebres en sus procesos democráticos durante esta etapa, a excepción nuevamente de México. Chile es el único país cuya institucionalidad democrática fue quebrantada únicamente por un golpe militar. Los países con mayor estabilidad democrática (entendida bajo la relación de presidentes/años en democracia) fueron, en primer lugar, Perú, con 3 presidentes en 16 años de democracia, seguido de Chile, con 5 presidentes en 23 años de democracia y Venezuela, con 7 presidentes en 23 años de democracia. Por otro lado, los países con menor estabilidad democrática fueron en primer lugar Brasil, con 10 presidentes en 14 años de democracia, seguido por Bolivia, con 16 presidentes en 25 años de democracia, Uruguay con 7 presidentes en 13 años de democracia y Argentina, con 13 presidentes en 25 años de democracia.

Estos datos de estabilidad en el poder, sin embargo, carecen por si mismos de contundencia en cuanto a su relación con el desarrollo de la política industrial, ya que por sí mismas no garantizan la generación de las condiciones propicias para desarrollar política industrial. En ese sentido, existen estudios, sobre todo desde el enfoque neoinstitucional, que afirman que el retraso de América Latina tiene una estrecha relación con la alta concentración de riqueza y poder político en las élites económicas (Egerman, Mariscal, & Sokoloff, 2009). Casi todas las dictaduras que se generaron en América del Sur durante este periodo tuvieron un carácter marcadamente liberal, sobre todo las del Cono Sur, con cuyas llegadas inicia el periodo de apertura económica y de declive acentuado del proceso de industrialización de Argentina y Chile, lo que beneficio ampliamente a las burguesías con intereses primario-exportadores, que, como se analizó a lo largo de este capítulo, siempre tuvieron fuerza por la dependencia de la región al ingreso de divisas por exportaciones de bienes primarios.

Por otro lado, en los países y los años analizados, en su mayoría los procesos de industrialización no fueron impulsado por las élites económicas regionales, la debilidad de los intereses industriales en relación con los ya consolidados intereses primarios se convirtieron en un limitante estructural a la industrialización (Hirschman, 1971). Esto explica porque durante este periodo solamente existen dos gobiernos dictatoriales que tuvieron una orientación modernizadora. La primera es Brasil, cuyas dictaduras militares, entre 1964 hasta 1985, lograron generar una sinergia mínima entre las burguesías dominantes en torno a la estrategia de industrialización nacional, lo que viabilizó y sostuvo la transformación estructural de la economía brasileña (Gunder Frank, 1972). La segunda es la dictadura de Guillermo Rodríguez Lara en Ecuador entre 1972 y 1976, sin embargo, esta no logro una sinergia con las burguesías dominantes en cuanto a la estrategia de desarrollo industrial nacionalista, por lo que su gobierno no fue estable, y el mismo ejército organizó un intento de Golpe de Estado que encausaría la destitución de sus funciones pocos años después.

Capítulo 3. Análisis Comparativo

Este capítulo se abordará en dos partes. En primer lugar, se desarrollará una síntesis un y contraste entre los procesos de industrialización de América del Sur y México entre 1950 y 1980, analizados en el capítulo 3. Posteriormente se realizará un contraste de los procesos de industrialización de estos países con los procesos de los cinco países con procesos exitosos de industrialización analizados en el capítulo 2.

Síntesis y contraste de los procesos de industrialización de América del Sur y México entre 1950 y 1980.

Como punto de partida, es necesario establecer que la pregunta respecto de si fue exitoso o no el proceso de industrialización en América del Sur y México, desde inicios de la posguerra hasta 1980, no tiene una respuesta única. Esto por cuanto existen países, sobre todo los más grandes, que tuvieron un marcado crecimiento en su producción manufacturera durante este periodo, mientras que existen otros que no. El país que se posiciona con los mejores resultados en materia de industrialización durante estas tres décadas es Brasil, con un promedio de crecimiento en su producción de manufacturas quinquenal del 8,37%. Brasil inicio 1950 con un peso de la industria respecto de su producto del 20,3%, y culminó en 1980 con el 28,8%, siendo el país de avance relativo más grande y con la participación global de manufacturas sobre su producto más grande de la región. En términos relativos, Brasil en 1950 ocupaba el tercer lugar de la región en producción de manufacturas, y en 1980 el primer lugar con una amplia brecha. Adicionalmente Brasil es el país que experimenta las tasas de crecimiento urbano más grandes de la región durante este periodo, con 22,6%, llegando a tener al 67,5% de su población habitando en centros urbanos.

El segundo país con mayor consolidación de su política industrial durante este periodo fue México, con un 7,47% de promedio quinquenal en el crecimiento de su producción de manufacturas. Inició con una participación de las manufacturas sobre su producto del 17,8%, y culminó con una participación del 24,1%, logrando el segundo mayor avance relativo de la región durante este periodo, con un 6,3%, solamente después de Brasil, consolidando para 1980 un avance del quinto al tercer país con mayor participación de sus manufacturas sobre el producto, después de Brasil y Argentina.

Para el resto de países los resultados son dispares, Argentina, Chile y Uruguay fueron para 1950 los países con mayores niveles de industrialización de la región, Chile se ubicó como el país con mayor peso de su industria manufacturera sobre el producto, con un 21,7%, seguida de Argentina con el 20,5%. Sin embargo, a lo largo de las tres décadas siguientes

en las que, como fue mencionado, el impulso provino sobre todo desde el mercado interno, estos países tuvieron un avance relativo menor al de Brasil y México. La producción de bienes manufacturados creció en Argentina y Chile en un promedio quinquenal de 3,78% entre 1950 y 1980, mientras que el de Uruguay creció el 2,83%. Argentina y Chile tuvieron entonces menos de la mitad de la expansión industrial que tuvo Brasil en este periodo, y apenas poco más de la mitad de la que tuvo México. Uruguay por su parte fue el país con menor expansión de su manufactura en América del Sur y México durante estas tres décadas. Para 1980, sin embargo, Argentina conservaba el segundo lugar en su proporción de la industria manufacturera respecto del producto, con 24,8%, mientras que Chile había descendido del primero al cuarto lugar con 22,2% y Uruguay había descendido del cuarto al quinto lugar con 22%. Los tres países tuvieron las tasas más incipientes de urbanización, aunque encabezaron las listas globales de urbanidad por su ventaja relativa previa.

Los países de tamaño medio, Venezuela, Colombia y Perú, tuvieron un crecimiento superior al promedio en su producción de manufacturas respecto del total. El promedio del crecimiento quinquenal de la producción de manufacturas fue de 5,65% para América del Sur y México en este periodo, así Venezuela, Colombia y Perú tuvieron un crecimiento superior a la media con 7,28%, 6,03% y 5,73% respectivamente. Sin embargo, en términos globales, al haber estado entre las naciones menos industrializadas de la región para 1950, con el 9,4%, 13,3% y 14,6%, en los puestos último, noveno y octavo, respectivamente. El progreso global de estos países no fue realmente marcado. Al finalizar este periodo el país de tamaño medio con mayor proporción de su producción industrial respecto del producto fue Perú con el 20,5%, subiendo del octavo al séptimo lugar, seguido de Colombia, con 17,1% subiendo del noveno al octavo lugar, y Venezuela, con el 16,1% subiendo del último al décimo lugar.

Finalmente, en los países pequeños, Ecuador, Paraguay y Bolivia, el crecimiento de su producción manufacturera es tremendamente dispar. De los tres países, el único que está por sobre el promedio del crecimiento de la producción industrial quinquenal en este periodo es Ecuador, con el 6,93%, seguido de Paraguay con el 5,52% y Bolivia con el 4,48%. Ecuador y Paraguay, sin embargo, no iniciaron en 1950 en posiciones tan dispares, ya que con el 17,1% y el 15% de su producción manufacturera respecto del producto, ambos ocupaban el sexto y el séptimo lugar respectivamente, mientras que Bolivia, con el 12,5% ocupaba en el décimo lugar. Al finalizar el periodo, sin embargo, Ecuador tenía un 21% de producción manufacturera respecto del total, manteniéndose en el sexto lugar, mientras que Paraguay tan solo incrementó esta proporción al 16,2%, bajando al noveno lugar, y Bolivia la había incrementado al 15,7%, descendiendo al último lugar. Esto encuentra su explicación en que la estrategia de industrialización del Ecuador, a diferencia de la del resto del continente, se enfocó en las exportaciones, ya que, entre 1945 y 1967 ocupaba el segundo puesto con mayor coeficiente de apertura en función de sus exportaciones, y a partir de 1968 hasta 1980 ocupa el primer puesto. Ecuador desde 1945 a 1980 tiene un

promedio de peso de sus exportaciones respecto de su producto de 34,25%, casi dos veces y medio más que el promedio regional de 14,41%.

Otro punto que amerita análisis respecto del proceso de industrialización regional, sobre todo por el impulso dado desde la CEPAL, es la interconexión económica regional, que al igual que la expansión industrial, tuvo avances diferenciados para los distintos países. Paraguay, Uruguay y Bolivia, los tres países más pequeños de los suramericanos para 1980, tienen altos índices de interconexión económica regional, con 45,3%, 37,3% y 36,7% respectivamente en exportaciones intrarregionales, y 59,7%, 37,6% y 50,3% respectivamente para importaciones intrarregionales. No es así en cambio para los países más grandes, Brasil y México, que, pese a tener el progreso relativo más alto en su desarrollo industrial, tienen bajas tasas en interconexión económica regional, con 18,1% y 5,8% respectivamente en exportaciones intrarregionales y 11,6% y 3,8% respectivamente en importaciones intrarregionales.

Entonces, podría decirse que la propuesta de la CEPAL de incentivar la integración regional y la interconexión económica regional para fortalecer los procesos de industrialización, especialmente en los países más grandes, no dio los resultados esperados, sobre todo porque la tendencia fue la contraria, los países con mayor interconexión económica regional fueron los que menor desarrollo industrial tuvieron, y viceversa. Por otra parte, es necesario enfatizar que, durante este periodo, en promedio, la interconexión económica regional en exportaciones crece un 13,1%, y en importaciones crece 12,1%. Pese a esto, el menor avance en integración fue el de Brasil, que reduce sus importaciones intrarregionales en 2,1%, e incrementa sus exportaciones intrarregionales solamente en 11%, aproximadamente 2% por debajo del promedio regional.

Otro elemento de análisis importante en la industrialización de América del Sur y México, responde a una de sus particularidades, la de dependencia de su progreso industrial respecto del ingreso de divisas por exportación de materias primas para financiarla. En ese sentido, el resultado esperado en el proceso de industrialización sería el del desplazamiento paulatino de la exportación de materias primas, hacia la exportación de bienes manufacturados, mucho más tomando en cuenta la paulatina recuperación del comercio internacional hacia la década de 1960, de la que América Latina no se excluyó.

Nuevamente, los resultados son diferenciados para los distintos países de la región, aunque en mayor medida. Si bien la tendencia de todos los países de la región, como se señaló, fue la de incrementar la participación de las manufacturas respecto de su producto nacional, existieron algunos que, pese a esto, también incrementaron sus exportaciones de bienes primarios y redujeron las de bienes manufacturados.

Destaca nuevamente Brasil como el país que en mayor medida logró desplazar las exportaciones de bienes primarios por las de bienes manufacturados entre 1960 y 1980, con 35,8%, seguido de Uruguay con 31,5%. Con un amplio margen, estuvieron seguidos de Argentina, Colombia, Chile y Perú, con 19%, 18,2%, 16,9% y 15,9% respectivamente entre 1960 y 1980. Los países que menos lograron reducir sus exportaciones primarias y reemplazarlas por secundarias fueron Venezuela, Ecuador y Bolivia, que solamente las redujeron en 1,6%, 1,5% y 1,2% respectivamente. Cabe resaltar que la variación para Bolivia se encuentra estimada solamente entre 1965 y 1980, por ausencia de datos. Finalmente, México y Paraguay son los únicos países que en lugar de reducir sus exportaciones de bienes primarios entre 1960 y 1980, las incrementaron en 4,7% y 10,4% respectivamente.

Cabe señalar en este punto, aunque será analizado con mayor detalle en lo sucesivo, que la dependencia a las exportaciones de materias primas para financiar la industrialización es una característica que diferencia a América Latina del resto de países analizados en el primer capítulo.

Otro punto que destaca con énfasis en el análisis de la industrialización de América del Sur y México durante este periodo, es las divergencias que genera el shock petrolero de 1973. Estas divergencias fueron tres, la primera una mayor orientación hacia la promoción de exportaciones, la segunda un repliegue hacia el mercado interno acompañado de un fortalecimiento del modelo ISI, y la tercera una liberalización de la economía.

Si bien existen países con estrategias mixtas, existen también países con estrategias marcadas, en ese sentido, quienes se alinean con la primera divergencia fueron, fundamentalmente, Ecuador. Con la segunda fueron Perú, Brasil, México y Venezuela, y con la tercera Argentina, Chile y Uruguay. Los resultados en ese sentido son evidentes, los países con el peor desempeño industrial a partir del shock de 1973 son los que se decantaron por la tercera divergencia, es decir Argentina y Chile, que tuvieron tasas de desindustrialización de 4,1% y 3,6% respectivamente. Con un desempeño medio están los países que optaron por la segunda divergencia con tasas de industrialización de 1,2% y 0,4% para Venezuela y México respectivamente, y con tasas de desindustrialización de 0,4% y 1,1% para Brasil y Perú respectivamente. Y, finalmente, el país con el desarrollo industrial más remarcable a partir de 1973 es Ecuador, que incrementó su producción de manufacturas en 4,2%, casi cuatro veces más que el segundo país con mayor tasa de industrialización, y diez veces más que el tercero. Esta tendencia va en contra del general de la región, y además profundiza marcadamente el proceso de industrialización de Ecuador, ya que entre 1950 y 1974 el incremento de su producción industrial fue de 4,9%, apenas 0,4% por sobre el promedio regional para ese periodo, mientras que, en este

periodo, en menos de un tercio del tiempo, su producción industrial se incrementó en una magnitud ligeramente inferior.

En cuanto al factor de dependencia estructural del modelo ISI, respecto de la importación de bienes intermedios para fortalecer la industrialización, los resultados nuevamente son divergentes entre los países. La CEPAL divide a las importaciones de los distintos países a partir de 1960 en tres categorías: Importaciones de bienes de consumo, importación de materias primas, productos intermedios y materiales de construcción e importación de bienes de capital. En ese sentido, en un contexto de divisas limitadas para importación de tecnología que fortalezca los procesos de industrialización, resulta la importación de bienes de consumo la más perjudicial, mientras que la importación de materias primas, productos intermedios y materiales de construcción podría ser positiva en la medida en la que al no alocar fuerzas productivas en dichos sectores nacionalmente, se fortalezca la industrialización. De igual manera, en un primer momento, sobre todo por motivos de catching-up tecnológico, la más beneficiosa es la importación de bienes de capital, pero a medida que se consolida la industrialización esta debería tener una tendencia contraria.

La media de importación de bienes de consumo respecto del total de las importaciones para América del Sur y México fue de 16% para 1980, reduciéndose respecto de la media para 1960 en aproximadamente 2,5%. Los países con mayores importaciones proporcionales de bienes de consumo fueron Chile, Venezuela, Paraguay y Argentina, con 24,9%, 23,5%, 21,4% y 20,9%. Sin embargo, los incrementos más vertiginosos respecto de sus importaciones para este rubro en 1960 fueron Argentina, Chile y Paraguay con 14,6%, 9,2% y 8,1%. Cabe enfatizar que para Argentina y Chile estos incrementos se consolidan entre 1975 y 1980, con la liberalización comercial, ya que solamente en este quinquenio la variación de estas importaciones es de 15,7% y 15,9% respectivamente.

Por otra parte, el promedio de importación de materias primas, productos intermedios y materiales de construcción para América del Sur y México fue de 36,4% en 1980, este rubro se redujo en apenas 1,4% para el promedio regional, lo que no necesariamente es positivo ni negativo, como se analizó en párrafos anteriores. Los países que tuvieron mayores cifras en estas importaciones fueron Perú, Colombia, México y Ecuador, con 45,2%, 42,8%, 42,6% y 41,9%. Sin embargo, resalta la reducción de estas importaciones por parte de Uruguay en 15,6% en este periodo, más de 11 veces que el promedio regional, y 2,5 veces más que Chile, el país que más las redujo después de Uruguay.

Finalmente, el promedio para 1980 en importación de bienes de capital para América del Sur y México es de 34,3%, reduciéndose respecto de 1960 en tan solo 0,62%. Sin embargo, las divergencias en este rubro de importaciones son más marcadas que en las demás. El país con menores importaciones de bienes de capital para 1980 es Brasil, con 17,3%, habiéndolas reducido durante las dos décadas de las que se disponen datos en 20,8%. Los

países con mayores importaciones de este rubro para 1980 fueron México, Ecuador y Bolivia, con 46,8%, 45,2% y 45,1% respectivamente, mientras que los que menores importaciones tuvieron, después de Brasil, fueron Uruguay, Paraguay y Chile, con 26,6%, 27% y 28,1% respectivamente. Es claro en este sentido los países que mayormente profundizaron sus procesos de industrialización durante este periodo, Brasil y México, se encuentren encabezando en menores y mayores importaciones de bienes de capital para 1980. Esto se explica, como se mencionó en un inició, que la reducción de este rubro se esperaría en función de la asimilación de tecnología, por lo que este podría ser un indicio de que Brasil comenzó a reducir su dependencia de la importación de tecnología extranjera para sostener la industrialización, y resalta adicionalmente que es el país que en mayor medida logró esto durante este periodo.

En cuanto a la estructura global de la industria de América del Sur y México, Brasil, México y Argentina representan el 84,1% del total de la producción industrial, con 41,6%, 20,8% y 19% respectivamente. De estos el único que tiene un peso relativamente alto en cuanto a industria metalmecánica es Brasil, con 21,4% de su producción industrial, siendo este su rubro más alto, lo que explica porque Brasil fue el único país que pudo revertir su importación de bienes de capital, y adicionalmente porque es uno de los procesos de industrialización estructuralmente más consolidado. Paralelamente, todos los países analizados, a excepción de Brasil y México, tienen como su principal rubro de producción industrial los alimentos, bebidas y tabacos, industrias tradicionales.

En cuanto al efecto sobre el empleo de los procesos de industrialización entre 1960 y 1970, la tendencia fue a una reducción del empleo agrícola para todos los países, y a un incremento en todos los países de igual manera de los trabajadores en el área de servicios. Si bien no todos los países incrementaron su proporción de trabajadores en la industria, el promedio de la región fue de incremento, y la mayoría de países lo hizo así, siendo solamente Chile y Perú los países en los que decreció la proporción de trabajadores en el sector industrial en esta década.

En cuanto al tamaño del sector público productivo, para 1981 solamente Venezuela con 26,8%, Bolivia con 16,3%, Chile con 12,8% y México con 10,2%, estarían por sobre la media de los países desarrollados. Adicionalmente, para 1985, cuando ya habían iniciado los procesos de ajuste liberal en algunos países de la región, el promedio de activos públicos en los 10 bancos más grandes por país era de 42%. Sin embargo, para 1970 Ecuador, Chile y Perú tuvieron la banca pública más extensa de la región con 100%, 91,5% y 87,4%, y el promedio regional se encontraba en 72,3%.

Adicionalmente, se pueden evidenciar valores bastante asimétricos en cuanto a la evolución de la inflación para los distintos países durante este periodo. Los promedios inflacionarios

durante las tres décadas de análisis oscilan entre los países con menores tasas promedio que fueron Venezuela, Ecuador y México con 5%, 6,74% y 8,78% respectivamente, y los países con las tasas más altas promedio que fueron los del Cono Sur, Chile, Argentina y Uruguay, con 68%, 58,3% y 41,2% respectivamente. Cabe resaltar sin embargo que para el quinquenio entre 1970 y 1975 las tasas de inflación en Chile alcanzaron el 208,1% y entre 1975 y 1980 alcanzaron el 191,1% en Argentina.

Finalmente, en cuando a las condiciones políticas durante las tres décadas analizadas, si bien se presencia un sistema democrático representativo en todos los países, Brasil, Chile y Perú eran los únicos países que no contaban con sufragio universal para 1954, de estos, solamente Chile la conseguiría antes de su dictadura militar, en 1970. Adicionalmente, esta etapa fue de fuerte inestabilidad política, tanto por la gran inestabilidad de los presidentes electos en varios de los países, como por la presencia en todos los países, a excepción de México, de dictaduras militares. Los países más inestables durante sus democracias fueron Brasil, Bolivia, Uruguay y Argentina, y solamente Chile no tendría un quiebre de su institucionalidad democrática por fuera del Golpe de Estado de 1973. Por otro lado, el promedio de tiempo en dictadura para la región durante estas tres décadas – sin contar a México – es de poco más de 11 años, sin embargo, los países con mayor tiempo bajo dictaduras fueron Paraguay con 26 años, Uruguay con 17 años y Brasil con 16 años. De todas las dictaduras suscitadas durante este periodo, la gran mayoría fueron de tinte liberal, exceptuando la de Ecuador entre 1972 y 1976. Brasil tuvo una dictadura liberal, pero que tuvo consenso en pos de la modernización con las burguesías dominantes.

En términos globales, es importante resaltar que todos los países de América del Sur y México tuvieron una expansión industrial durante este periodo, con especializaciones en diferentes áreas, por lo que el problema entonces de la consolidación de sus procesos de modernización no recayó en la dirección de la política industrial, sino más bien en su profundidad relativa respecto de las Condiciones Exógenas de Competitividad que se habían desarrollado para el periodo de posguerra. Esto es, fundamentalmente, el grado necesario de profundización del desarrollo industrial para competir en el mundo en liberalización.

Resalta como conclusión entonces que Brasil es el país con la mayor consolidación de su proceso de industrialización durante esta etapa, por lo que su modernización puede considerarse exitosa en buena medida, aunque en varias de las políticas de industrialización tuvo un desarrollo relativo menor al de países de la misma región. Brasil logró tener las tasas de crecimiento de la producción industrial más altas de la región durante este periodo, acompañadas también de las mayores tasas de urbanización, y fue el país que en mayor medida logró reemplazar la relación entre la exportación de bienes primarios y manufacturas en favor de estas últimas. Adicionalmente, Brasil es el único país durante este periodo que logra consolidar su industria metalmecánica, razón por la que

también es el único país de la región que revierte su dependencia a la importación de bienes de capital, y por ende también es el país que en mayor medida revierte la necesidad de sostener su modernización a través del ingreso de divisas por exportación de bienes primarios, aunque no tiene una política notable de protección a la importación de bienes finales en contraste con la región, ubicándose cerca del promedio regional.

Adicionalmente, Brasil estuvo por debajo del promedio regional tanto en empresas estatales enfocadas en la industrialización, como en participación del Estado en los diez bancos más grandes del país. A partir del shock petrolero de 1973, el proceso de industrialización de Brasil tiene un freno bastante marcado, esto puede explicarse en primer lugar por el incremento de los costos en sus insumos energéticos para industrialización, como también por la estrecha relación de su expansión industrial con su mercado interno, aunque si bien este no fue tan marcado como el de México, Brasil optó en ese punto por profundizar su modelo ISI, a diferencia de Ecuador, único país cuyo desarrollo industrial fue sobresaliente a partir de esta etapa, y que se enfocó en sostener su industrialización a través de sus exportaciones. Brasil representaba para 1974 el 42,1% de la producción industrial entre los 11 países analizados, y fue el único que evidencia haber logrado una sinergia entre los intereses económicos de las burguesías y la intención política de sus dictaduras militares totalitarias.

Finalmente, Brasil presenta además dos puntos de reflexión importantes en contraste con los planteamientos de la CEPAL, en primer lugar, Brasil es el país cuyo modelo ISI tuvo menor inferencia sobre el crecimiento, y al mismo tiempo es uno de los países que en menor medida incrementaron su interconexión económica regional, sin embargo, es el país con el proceso de industrialización más exitoso de la región con una amplia brecha.

Contraste entre los procesos de industrialización de América del Sur y México y los procesos de industrialización de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur.

Esta sección se construirá a partir de las tres conclusiones de la síntesis de los procesos de industrialización de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur. Estas son que (1) todos utilizaron proteccionismo económico, (2) todos tuvieron una fuerte presencia del Estado en sus economías, y (3) todos tuvieron condiciones políticas propicias para el desarrollo industrial. Adicionalmente, como eje transversal del contraste se tendrá en cuenta la tendencia general hallada para estos cinco países: Entre más tardíamente se insertaron estos en la promoción industrial, sus políticas industriales son cada vez más

fuertes, diversificadas y específicas, acompañadas, de una cada vez más notable inserción del Estado en distintos ámbitos del desarrollo industrial.

Respecto de la orientación comercial de la región y de los países industrializados, existe una dirección compartida hacia el proteccionismo comercial, sin embargo, no en magnitudes similares. Si bien no existen cálculos precisos por periodos del proteccionismo regional en manufacturas durante el periodo de análisis, si pueden hacerse conclusiones claras a partir de la tendencia de la región en sus importaciones de bienes finales, mismas que demuestran la carencia de los controles suficientes efectuados en comparación con los países cuyos procesos de industrialización fueron exitosos. Adicionalmente, los procesos de industrialización de la región dependieron fuertemente del ingreso de divisas por exportación de materias primas para financiar la adquisición de bienes de capital, característica que la diferencia del resto de países analizados, y que solamente logra revertirse en Brasil.

El promedio de la reducción de la importación de bienes de consumo fue de apenas 2,5% durante las tres décadas analizadas, demostrando que existieron grandes problemas en cuanto a salida de divisas que no fortalecían la industrialización. Los peores resultados sin embargo son los de los países que tuvieron una estrategia de marcada liberalización comercial a partir de 1973, estos son Argentina y Chile, cuyas importaciones de bienes de consumo se incrementaron en 15,7% y 15,9% respecto del total de importaciones en tan solo 5 años. Esto contrasta claramente con las políticas proteccionistas de los países cuyos procesos de industrialización fueron exitosos, ya que estos implementaron niveles de protección de hasta el 55% para bienes manufacturados durante varias décadas, y que como complemento implementaron desde desincentivos a la importación, hasta prohibiciones directas, esto adicionalmente considerando que existían Condiciones Exógenas de Competitividad mucho más reducidas, sobre todo por los altos costos de transporte y la no tan alta brecha tecnológica que existía en los siglos XVIII y XIX. Corea del Sur, cuyo periodo de industrialización coincide con el de la región, utilizó con mayor contundencia el proteccionismo, utilizando desde cuotas a la importación hasta prohibiciones y controles permanentes y rigurosos, que cambiaban de acuerdo a las condiciones, todo esto en un marco de racionamiento de divisas, mismas que solamente podían ser distribuidas por el gobierno central. Cabe resaltar sin embargo que Corea del Sur tuvo un menor nivel de Condiciones Exógenas de Competitividad que América del Sur y México, dado que estos últimos tienen una menor distancia geográfica con Estados Unidos, centro industrial del mundo capitalista a partir de la posguerra, por lo que implementaron un mucho mayor margen de protección comercial a pesar de necesitarlo relativamente menos que la región.

Adicionalmente, el único país que logra revertir la dependencia a la importación de bienes de capital, y por lo tanto revertir en mayor medida también la dependencia al ingreso de

divisas por exportación de bienes primarios para financiar la industrialización, gracias al desarrollo de industria metalmecánica nacional, es Brasil. El promedio de la región en la importación de bienes de capital fue de 34,3% para 1980, con una reducción de apenas 0,62% desde 1960. Es así el único país de América del Sur y México que consolida las bases de su producción industrial es Brasil, aunque en menor medida que Corea del Sur, que logro vincularse a las actualizaciones de las transformaciones industriales de la década de 1970.

En cuanto a la presencia del Estado, siguiendo la tendencia global durante este periodo, América del Sur y México optaron por disminuir el papel del Estado respecto del periodo comprendido entre la crisis de 1929 y el fin de la Segunda Guerra Mundial. Adicionalmente, y como complemento al proteccionismo que en términos relativos fue menor, América del Sur y México tampoco generó empresas estatales con objetivos industriales en suficiente cantidad como para saldar la brecha pendiente por el proteccionismo, los países que lo hicieron sin embargo no alcanzaron medida comparable a Alemania, Japón y Corea del Sur. De igual manera con el sistema financiero, que, si bien en promedio era altamente público para 1970, no alcanzaba en casi todos los países los niveles de países como Corea del Sur, que tenía una banca 100% estatal, esto a pesar de que América del Sur y México también utilizo el mecanismo de concesión de créditos subsidiados a desarrollo industrial.

En términos generales, el tamaño del sector público productivo para 1980, estimado en promedio de empresas públicas productivas, se encontraba apenas por sobre 10% que era el promedio de los países ya desarrollados, México tenía 10,2% y Brasil 6,4% lo que denota la escasa intervención del Estado en materia productiva. Como se analizó en el primer capítulo, los países cuyos procesos de industrialización fueron exitosos tuvieron un gran número de empresas públicas en los sectores que determinaron como prioritarios, en el caso de Japón y Alemania esto fue un complemento al escaso nivel de proteccionismo que estos utilizaron en términos relativos al resto de países analizados en sus respectivos periodos. Siendo este entonces un factor estructural, explicaría el porqué del lento desarrollo de ciertos sectores industriales, y podría explicar también porque solamente Brasil logró desarrollar industria metalmecánica, ya que, para Alemania, Japón y Corea del Sur, estos sectores se desarrollaron estatalmente.

Adicionalmente, para 1985, cuando ya habían iniciado los procesos de ajuste liberal en algunos países de la región, el promedio de activos públicos en los 10 bancos más grandes por país era de 42%. Sin embargo, para 1970 Ecuador, Chile y Perú tuvieron la banca pública más extensa de la región con 100%, 91,5% y 87,4%, y el promedio regional se encontraba en 72,3%. Esto contrasta de igual manera con la experiencia industrial de Corea del Sur, que contaba con una planificación conjunta en lo productivo y financiero desde la Junta de Planificación Económica, y además los créditos productivos subsidiados, que se incrementaron aún en periodos de contracción, fueron una de las medidas claves para que

el sector productivo cumpliera los progresos determinados desde el Estado. Este alcance del sistema financiero público no se dio para prácticamente ningún país de la región, quizás solamente Ecuador en parte de la década de 1970, lo que también podría explicar en parte su exponencial crecimiento industrial a partir de 1973, cuando el resto de países empiezan a revertir su desarrollo industrial o a frenarlo.

Finalmente, en cuanto a las condiciones políticas entre 1950 y 1980 en América del Sur y México, existe una clara divergencia respecto de los países exitosamente industrializados. En primer lugar, para 1952 la región experimentaba democracias mucho más constituidas que las de los países analizados en el segundo capítulo durante sus periodos de industrialización. En segundo lugar, existe una clara divergencia en cuanto a la estabilidad política, ya que la región, en parte por la alternancia que generaron los sistemas democráticos, y en parte también por problemas propios de la región, tuvieron una alta inestabilidad política durante la prevalencia de sus sistemas democráticos en estas tres décadas. Por otro lado, durante las dictaduras militares, que con sus diferencias estuvieron periodos considerables de tiempo en el poder en los diferentes países, la diferencia respecto de los cinco países industriales para la mayoría de países recae en la no decisión política de profundizar el proyecto de modernización, debido sobre todo a la estructura de los intereses económicos de las burguesías primarias ya consolidadas.

Es así que, en los ejes analizados, existen tres principales causas del no éxito (o éxito relativo menor) de los procesos de industrialización para los países de América del Sur y México, aunque claramente y como fue ya detallado, estos tienen por si mismos resultados divergentes entre sí.

1.- No existió suficiente proteccionismo en los procesos de industrialización regionales en función de las Condiciones Exógenas de Competitividad de la posguerra. Sobre todo, a la importación de bienes finales, y a la no reversión de la dependencia a la exportación de bienes primarios para financiar la modernización, exceptuando Brasil.
2.- En términos relativos la región tuvo menor presencia del Estado en todos sus países, respecto de los países analizados cuyos procesos de industrialización fueron más exitosos. Esto fue así tanto en la presencia de empresas estatales con fines industriales, como en el sistema financiero.
3.- No existieron las condiciones políticas en la región para consolidar los procesos de industrialización. Esto tanto por la inestabilidad política en democracia, como por la no convergencia de los intereses de los grupos económicos hacia la modernización y la no decisión de las dictaduras de modernizar, exceptuando a Ecuador entre 1972 y 1976.

Finalmente, se logra reconocer también una clara relación entre las ideas que moldearon los procesos de industrialización en los diferentes países. En el primer capítulo se evidencio

la estrecha relación entre las ideas de Walpole, Hamilton, Otto Von Bismark, la dinastía Meiji y Park Chun-he. Finalmente, al contrastar con el tercer capítulo, se evidencia que el núcleo de ideas principales, que configuraron lo que se denominó posteriormente como pensamiento estructuralista, también guarda relación con las ideas que impulsaron los procesos de desarrollo de los países con procesos de industrialización más exitosos, fortaleciendo así lo acertado de sus preceptos generales sobre desarrollo industrial y su relación con el desarrollo de los países.

Síntesis de Resultados

Procesos de industrialización de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur

Todos los países industrializados analizados en el segundo capítulo utilizaron, en diferentes medidas, un proteccionismo marcado, acompañado de diferentes incentivos a la producción y exportación de manufacturas, y a la importación de materias primas.

Inglaterra tuvo las tarifas comerciales más altas en 1820, entre el 45% y el 55%, seguido de Estados Unidos, con tarifas entre 35% y 45%, a partir de ese momento, si bien Reino Unido liberalizó su comercio luego de triunfar en las Guerras Napoleónicas, el proteccionismo de Estados Unidos se afianzó, teniendo para el periodo hasta 1975 tasas que fluctuaron entre el 40% y el 50%, y que, si bien menguaron en el tiempo, no se revirtió la tendencia hasta que finalizó la Segunda Guerra Mundial.

Alemania es quizás la nación con menores tasas de importación para manufacturas en su periodo de industrialización, en 1950 tiene su punto de proteccionismo más alto, con 26%, menos de la mitad y poco más de la mitad que Inglaterra y Estados Unidos respectivamente, sin embargo, esto fue compensado con una mayor focalización de las tarifas, y con una más focalizada presencia del Estado en la economía.

Japón por su parte no pudo acceder al proteccionismo como estrategia de industrialización cuando inició su política industrial, esto es en 1868 con la llegada al poder de la restauración Meiji, pero una vez habilitado este mecanismo en 1911, elevó sus tarifas comerciales al 30% para 1913.

Por su parte, Corea del Sur cuya estrategia de industrialización se focalizó en las exportaciones, generó un modelo de protección que iba desde la imposición de elevados aranceles a la importación, restricción en cantidades de importación, hasta la prohibición de importación. Todas estas medidas, adicionalmente, estuvieron acompañadas de la restricción de divisas, lo que dificultaba estructuralmente la importación.

De igual manera, estos cinco países utilizaron de diferentes maneras al Estado para fortalecer la estructura de incentivos en favor de su producción industrial. La tendencia general para los cinco países industrializados es clara: Entre más tardíamente se insertaron

en el proceso de industrialización, y por ende tuvieron mayores niveles de Condiciones Exógenas de Competitividad, sus políticas industriales desde el Estado son cada vez más fuertes, diversificadas y específicas. En ese sentido, es cada vez más notable la inserción del Estado en distintos ámbitos del desarrollo industrial.

Como pudo verse, Inglaterra tuvo en un primer momento agencias del Estado dedicadas a garantizar la calidad de las manufacturas, Estados Unidos generó directamente institutos de investigación estatales, llegando en la posguerra a tener entre el 33% y el 50% de inversión a Investigación y Desarrollo por parte del Estado. Alemania concedió derechos de monopolio, creó factorías estatales en industrias clave y realizó inversión de capital en industrialización desde el Estado. Japón por su parte, fue el más habido generador de factorías estatales en su época, vendiendo estas solamente cuando se encontraban ya consolidadas, pero protegiéndolas aún en lo posterior con subsidios estatales. Y finalmente, Corea del Sur, la única cuyo desarrollo industrial se dio en la posguerra, tuvo la planificación centralizada más férrea de los cinco países analizados, al tener la banca totalmente pública, pudo incentivar la sustitución de importaciones a través de créditos subsidiados por el Estado, instituir factorías estatales focalizadas en bienes intermedios, ejercer un control minucioso sobre la variación de precios, capacidad de reorganizar las industrias nacionales y ejercer rectoría sobre la orientación general de la producción, a través de la Junta de Planificación Económica y sus planes quinquenales.

Todos los procesos de industrialización se desarrollaron en condiciones políticas propicias, ya sea por la superposición de intereses industriales por sobre los agrarios, o por la decisión centralizada de regímenes monárquicos o dictatoriales, todas ellas estables en el tiempo. En el caso de Inglaterra fue a través de las monarquías establecidas cuyos periodos en el poder duraban siglos y cambios en la configuración política del parlamento. En Estados Unidos fue a través de un sistema democrático en el que existió esclavitud, no existía sufragio universal, y se consolidó un sistema bipartidista, sin embargo, la especialización productiva se dirimió en una guerra civil. En Alemania fue a través de regímenes monárquicos en primer lugar, y en la etapa Imperial a través de un poder centralizado plenipotenciario. En Japón fue en función de la llegada al poder de la dinastía Meiji que asumió el colapso del régimen feudal. Y, finalmente, en Corea del Sur fue a través de la imposición del régimen dictatorial de Park Chun-hee.

A medida que transcurrió el tiempo, el consolidar los procesos de industrialización en los distintos países cada vez tomo menos tiempo. A Inglaterra le tomo aproximadamente 330 años consolidar su industrialización, a Alemania le tomó 232 años, a Estados Unidos 121 años, a Japón 77 años y a Corea del Sur 25 años.

Procesos de industrialización de América del Sur y México

En la industrialización en América Latina, entre 1950 y 1980, existen países, sobre todo los más grandes, que tuvieron un marcado crecimiento en su producción manufacturera durante este periodo, mientras que existen otros que no. El promedio del crecimiento quinquenal de la producción de manufacturas fue de 5,65% para América del Sur y México en este periodo. El país que se posiciona con los mejores resultados en materia de industrialización durante estas tres décadas es Brasil, con un promedio de crecimiento en su producción de manufacturas quinquenal del 8,37%.

El segundo país con mayor consolidación de su industrialización durante este periodo fue México, con un 7,47% de promedio quinquenal en el crecimiento de su producción de manufacturas. Esto representó un avance del quinto al tercer país con mayor participación de sus manufacturas sobre el producto, después de Brasil y Argentina entre las tres décadas analizadas, aunque superando en expansión industrial proporcional a Argentina.

En el análisis del Cono Sur, Argentina y Chile tuvieron la mitad de la expansión industrial que tuvo Brasil en este periodo, y apenas poco más de la mitad de la que tuvo México. Uruguay por su parte fue el país con menor expansión de su manufactura en América del Sur y México durante estas tres décadas. Para 1980, sin embargo, Argentina conservaba el segundo lugar en su proporción de la industria manufacturera respecto del producto total, con 24,8%, mientras que Chile había descendido del primero al cuarto lugar con 22,2% y Uruguay había descendido del cuarto al quinto lugar con 22%.

Los países de tamaño medio, Venezuela, Colombia y Perú, tuvieron un crecimiento superior al promedio en su producción de manufacturas respecto del total. Venezuela, Colombia y Perú tuvieron un crecimiento superior a la media con 7,28%, 6,03% y 5,73% respectivamente. Sin embargo, en términos globales, al haber estado entre las naciones menos industrializadas de la región en 1950, con el 9,4%, 13,3% y 14,6%, en los puestos último, noveno y octavo, respectivamente, su avance al finalizar este periodo, fue moderado. El país de tamaño medio con mayor proporción de su producción industrial respecto del producto fue Perú, con el 20,5%, subiendo del octavo al séptimo lugar, seguido de Colombia, con 17,1% subiendo del noveno al octavo lugar, y Venezuela, con el 16,1% subiendo del último al décimo lugar.

Finalmente, en los países pequeños, Ecuador, Paraguay y Bolivia, el crecimiento de su producción manufacturera es marcadamente dispar. De los tres países, el único que está por sobre el promedio del crecimiento de la producción industrial quinquenal en este periodo es Ecuador, con el 6,93%, seguido de Paraguay con el 5,52% y Bolivia con el 4,48%. Al

finalizar el periodo, sin embargo, Ecuador tenía un 21% de producción manufacturera respecto del total, manteniéndose en el sexto lugar, superando a los países de tamaño medio, mientras que Paraguay tan solo incrementó esta proporción al 16,2%, bajando al noveno lugar, y Bolivia la había incrementado al 15,7%, descendiendo al último lugar.

En interconexión económica regional existen también resultados dispares. Paraguay, Uruguay y Bolivia, los tres países más pequeños de los suramericanos para 1980, tienen altos índices de vinculación regional. No es así en cambio para los países más grandes, Brasil y México, que, pese a tener el progreso relativo más alto en su desarrollo industrial, tienen bajas tasas en interconexión económica regional tanto en exportaciones como importaciones.

Podría decirse entonces que la propuesta de la CEPAL de incentivar la integración regional y la interconexión económica para fortalecer los procesos de industrialización, no dio los resultados esperados, sobre todo porque la tendencia fue la contraria, los países con mayor interconexión económica regional fueron los que menor desarrollo industrial tuvieron, y viceversa.

En el desplazamiento de las exportaciones de bienes primarios por las de bienes manufacturados entre 1960 y 1980, destaca, nuevamente, Brasil con un desplazamiento del 35,8%, seguido de Uruguay con 31,5%. Con un amplio margen, estuvieron seguidos de Argentina, Colombia, Chile y Perú, con 19%, 18,2%, 16,9% y 15,9% respectivamente entre 1960 y 1980. Los países que menos lograron reducir sus exportaciones primarias y reemplazarlas por secundarias fueron Venezuela, Ecuador y Bolivia, que solamente las redujeron en 1,6%, 1,5% y 1,2% respectivamente. México y Paraguay son los únicos países que en lugar de reducir sus exportaciones de bienes primarios entre 1960 y 1980, las incrementaron en 4,7% y 10,4% respectivamente.

Existen divergencias en la orientación de la política industrial que se generan a raíz del shock petrolero de 1973. Estas divergencias entre los países de América del Sur y México fueron tres, la primera una mayor orientación hacia la promoción de exportaciones, la segunda un repliegue hacia el mercado interno acompañado de un fortalecimiento del modelo ISI, y la tercera una liberalización general de la economía.

Los resultados en ese sentido son evidentes, los países con el peor desempeño industrial, a partir del shock de 1973, son los que se decantaron por la tercera divergencia, es decir Argentina y Chile, que tuvieron tasas de desindustrialización de 4,1% y 3,6%.

Con un desempeño medio están los países que optaron por la segunda divergencia con tasas de industrialización de 1,2% y 0,4% para Venezuela y México respectivamente, y con tasas de desindustrialización de 0,4% y 1,1% para Brasil y Perú respectivamente.

El país con el desarrollo industrial más remarcable a partir de 1973 es Ecuador, único país que optó por una estrategia de promoción de exportaciones. Este incrementó su producción de manufacturas en 4,2%, casi cuatro veces más que el segundo país con mayor tasa de industrialización, y diez veces más que el tercero. Esta tendencia va en contra del general de la región, y además profundiza marcadamente el proceso de industrialización de Ecuador, ya que entre 1950 y 1974 el incremento de su producción industrial fue de 4,9%, apenas 0,4% por sobre el promedio regional para ese periodo, mientras que, en este periodo, a pesar de ser menos de un tercio del tiempo del periodo anterior, su producción industrial se incrementó en una magnitud ligeramente inferior.

La media de importación de bienes de consumo respecto del total de las importaciones para América del Sur y México fue de 16% para 1980, reduciéndose respecto de la media para 1960 en aproximadamente 2,5%. Los países con mayores importaciones proporcionales de bienes de consumo fueron Chile, Venezuela, Paraguay y Argentina, con 24,9%, 23,5%, 21,4% y 20,9%. Sin embargo, los incrementos más vertiginosos respecto de sus importaciones para este rubro en 1960 fueron Argentina, Chile y Paraguay con 14,6%, 9,2% y 8,1%. Cabe enfatizar que para Argentina y Chile estos incrementos se consolidan entre 1975 y 1980, con la liberalización comercial, ya que solamente en este quinquenio la variación de estas importaciones es de 15,7% y 15,9% respectivamente.

El promedio para 1980 en importación de bienes de capital para América del Sur y México es de 34,3%, reduciéndose respecto de 1960 en tan solo 0,62%. El país con menores importaciones de bienes de capital para 1980 es Brasil, con 17,3%, habiéndolas reducido durante las dos décadas de las que se disponen datos en 20,8%. Los países con mayores importaciones de este rubro para 1980 fueron México, Ecuador y Bolivia, con 46,8%, 45,2% y 45,1% respectivamente, mientras que los que menores importaciones tuvieron, después de Brasil, fueron Uruguay, Paraguay y Chile, con 26,6%, 27% y 28,1% respectivamente.

Es claro en este sentido los países que mayormente profundizaron sus procesos de industrialización durante este periodo, Brasil y México, se encuentre encabezando en menores y mayores importaciones de bienes de capital para 1980. Esto se explica en que la reducción de este rubro se esperaría en función de la asimilación de tecnología, por lo que este podría ser un indicio de que Brasil comenzó a reducir su dependencia de la importación de tecnología extranjera, a través del desarrollo nacional de industria metalmecánica, para sostener la industrialización.

En cuanto a la estructura global de la industria de América del Sur y México, Brasil, México y Argentina representan el 84,1% del total de la producción industrial, con 41,6%, 20,8% y 19% respectivamente. De estos el único que tiene un peso relativamente alto en cuanto a industria metalmecánica es Brasil, con 21,4% de su producción industrial, siendo este su rubro más alto, lo que explica porque Brasil fue el único país que pudo revertir su importación de bienes de capital, y adicionalmente porque es uno de los procesos de industrialización estructuralmente más consolidado.

En cuanto al tamaño del sector público productivo, para 1981 solamente Venezuela con 26,8%, Bolivia con 16,3%, Chile con 12,8% y México con 10,2%, estarían por sobre la media de los países desarrollados. Adicionalmente, para 1985, cuando ya habían iniciado los procesos de ajuste liberal en algunos países de la región, el promedio de activos públicos en los 10 bancos más grandes por país era de 42%. Sin embargo, para 1970 Ecuador, Chile y Perú tuvieron la banca pública más extensa de la región con 100%, 91,5% y 87,4%, y el promedio regional se encontraba en 72,3%.

Finalmente, en cuanto a las condiciones políticas durante las tres décadas analizadas, si bien se presencia un sistema democrático representativo en todos los países, Brasil, Chile y Perú eran los únicos países que no contaban con sufragio universal para 1954, de estos, solamente Chile la conseguiría antes de su dictadura militar, en 1970. Esta etapa fue de fuerte inestabilidad política, tanto por la gran inestabilidad de los presidentes electos en varios de los países, como por la presencia, en todos los países a excepción de México, de dictaduras militares.

Los países más inestables durante sus democracias fueron Brasil, Bolivia, Uruguay y Argentina, y solamente Chile no tendría un quiebre de su institucionalidad democrática por fuera del Golpe de Estado de 1973. El promedio de tiempo en dictadura para la región durante estas tres décadas – sin contar a México – es de poco más de 11 años, sin embargo, los países con mayor tiempo bajo dictaduras durante este periodo fueron Paraguay con 26 años, Uruguay con 17 años y Brasil con 16 años. De todas las dictaduras suscitadas durante este periodo, la gran mayoría fueron de tinte liberal, exceptuando la de Ecuador entre 1972 y 1976. Brasil tuvo una dictadura liberal, pero que tuvo consenso en pos de la modernización con las burguesías dominantes.

En términos globales, es importante resaltar que todos los países de América del Sur y México tuvieron una expansión industrial durante este periodo, con especializaciones en diferentes áreas, por lo que el problema entonces de la consolidación de sus procesos de modernización no recayó en la dirección de la política industrial, sino más bien en la profundidad relativa que alcanzó, respecto de las Condiciones Exógenas de Competitividad

que se habían desarrollado para el periodo de posguerra, al momento de comenzar la crisis de deuda a partir de la década de 1980.

Conclusiones

Las conclusiones finales se construirán, como fue mencionado en la metodología, a partir del contraste de los procesos de industrialización, de los países exitosamente industrializados – Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Japón y Corea del Sur – en sus respectivos periodos de tiempo, y los de los países diez de América del Sur y México entre 1950 y 1980. Las conclusiones gravitaran en torno a la aplicación de la política industrial en los diferentes países, con énfasis en el proteccionismo comercial y la presencia del Estado en la economía. Como complemento al contraste general se analizará un factor que ha demostrado una marcada relevancia a lo largo del estudio: Las condiciones políticas.

Respecto de la orientación comercial de la región y de los países industrializados analizados en el segundo capítulo, existe una dirección compartida hacia el proteccionismo comercial, sin embargo, no en magnitudes similares de acuerdo a la evolución de las Condiciones Exógenas de Competitividad que existían en la posguerra.

Las importaciones regionales de bienes finales, demuestran la carencia de los controles efectuados en materia comercial, en comparación con los países cuyos procesos de industrialización fueron más exitosos. Adicionalmente, los procesos de industrialización de la región dependieron fuertemente del ingreso de divisas por exportación de materias primas para financiar la adquisición de bienes de capital, característica que la diferencia del resto de países analizados, y que solamente logra revertirse en Brasil debido a su desarrollo de industria metalmecánica.

Los peores resultados sin embargo son los de los países que tuvieron una estrategia de marcada liberalización comercial a partir de 1973, estos son Argentina y Chile, cuyas importaciones de bienes de consumo se incrementaron en 15,7% y 15,9% respecto del total de importaciones en tan solo 5 años.

Esto contrasta claramente con las políticas proteccionistas de los países cuyos procesos de industrialización fueron más exitosos, ya que estos implementaron niveles de protección de hasta el 55% para bienes manufacturados durante varias décadas, y que como complemento implementaron desde desincentivos a la importación, hasta prohibiciones directas, esto adicionalmente considerando que existían Condiciones Exógenas de

Competitividad mucho más reducidas, sobre todo por los altos costos de transporte y la no tan alta brecha tecnológica que existía en los siglos XVIII y XIX.

Corea del Sur, cuyo periodo de industrialización coincide con el de la región, utilizó con mayor contundencia el proteccionismo, utilizando desde cuotas a la importación hasta prohibiciones y controles permanentes y rigurosos, que cambiaban de acuerdo a las condiciones, todo esto en un marco de racionamiento de divisas, mismas que solamente podían ser distribuidas por el gobierno central. A esto es necesario añadir que Corea del Sur tuvo un menor nivel de Condiciones Exógenas de Competitividad que América del Sur y México, dado que tiene una menor distancia geográfica con Estados Unidos, centro industrial del mundo capitalista a partir de la posguerra, por lo que implementaron un mucho mayor margen de protección comercial a pesar de necesitarlo relativamente menos.

El único país que para 1980, logra revertir la dependencia a la importación de bienes de capital, y por lo tanto revertir en mayor medida también la dependencia al ingreso de divisas por exportación de bienes primarios para financiar la industrialización, gracias al desarrollo de industria metalmecánica nacional, es Brasil. Aunque en menor medida que Corea del Sur, que se vinculó a las actualizaciones tecnológicas de la década de 1970.

En cuanto a la presencia del Estado, todos los países analizados tuvieron una ampliación de esta durante sus procesos de industrialización. Sin embargo, siguiendo la tendencia de los países que ganaron la guerra durante este periodo (excluyendo a la URSS), América del Sur y México optaron por disminuir el papel del Estado respecto del periodo comprendido entre la crisis de 1929 y el fin de la Segunda Guerra Mundial.

Adicionalmente, y como complemento al proteccionismo que en términos relativos fue menor, América del Sur y México tampoco generó suficientes empresas estatales con objetivos industriales, en términos relativos, como para saldar la brecha que estaba pendiente. Los países que tuvieron estas empresas estatales, no alcanzaron medida comparable a Alemania, Japón y Corea del Sur.

De igual manera con el sistema financiero, que, si bien en promedio era altamente público para 1970, no alcanzaba en casi todos los países los niveles de países como Corea del Sur, que tenía una banca 100% estatal, esto a pesar de que América del Sur y México también utilizo el mecanismo de concesión de créditos subsidiados a desarrollo industrial. El único país que quizás pudo acercarse a Corea del Sur fue Ecuador entre 1972 y 1976, lo que también podría explicar en parte su exponencial crecimiento industrial a partir de 1973, cuando el resto de países empiezan a revertir su desarrollo industrial o a frenarlo.

Finalmente, en cuanto a las condiciones políticas entre 1950 y 1980 en América del Sur y México, existe una clara divergencia respecto de los países exitosamente industrializados. En primer lugar, para 1952 la región experimentaba democracias mucho más constituidas que las de los países analizados en el primer capítulo durante sus periodos de industrialización.

En segundo lugar, existe una clara divergencia en cuanto a la estabilidad política, ya que la región, en parte por la alternancia que generaron los sistemas democráticos, y en parte también por problemas propios de la región, tuvieron una alta inestabilidad política durante la prevalencia de sus sistemas democráticos en estas tres décadas. Por otro lado, durante las dictaduras militares, que con sus divergencias estuvieron periodos considerables de tiempo en el poder en los diferentes países, la diferencia respecto de los cinco países más industrializados, para la mayoría de los países de la región, recae en la no decisión política de profundizar el proyecto de modernización, debido sobre todo a la estructura de los intereses económicos de las burguesías primarias ya consolidadas.

Es así que, en los ejes analizados, existen tres principales causas del no éxito (o éxito relativo menor) de los procesos de industrialización para los países de América del Sur y México, aunque claramente y como fue ya detallado, estos tienen por si mismos resultados divergentes entre sí.

1.- No existió suficiente proteccionismo en los procesos de industrialización regionales en función de las Condiciones Exógenas de Competitividad de la posguerra. Sobre todo, a la importación de bienes finales, y a la no reversión de la dependencia a la exportación de bienes primarios para financiar la modernización, exceptuando Brasil.
2.- En términos relativos la región tuvo menor presencia del Estado en todos sus países, respecto de los países analizados cuyos procesos de industrialización fueron más exitosos. Esto fue así tanto en la presencia de empresas estatales con fines industriales, como en el sistema financiero.
3.- No existieron las condiciones políticas en la región para consolidar los procesos de industrialización. Esto tanto por la inestabilidad política en democracia, como por la no convergencia de los intereses de los grupos económicos hacia la modernización y la no decisión de las dictaduras de modernizar, exceptuando a Ecuador entre 1972 y 1976.

Finalmente, se logra reconocer también una clara relación entre las ideas de Walpole, Hamilton, Otto Von Bismark, la dinastía Meiji y Park Chun-he y el núcleo de ideas principales, que configuraron a lo que se denominó posteriormente como pensamiento estructuralista, fortaleciendo así lo acertado de sus preceptos medulares sobre desarrollo industrial y su relación con el desarrollo de los países.

Recomendaciones

La literatura relativa a la implementación de métodos inductivos desde el enfoque histórico de la economía es escasa para el caso latinoamericano, sin embargo, la intención de este texto fue mostrar el complemento necesario que este método implica la dominante actualmente en la ciencia económica, para superar el entrampamiento en baches que detienen el avance general de la economía. Otro análisis en ese sentido, y en extremo pertinente para los desafíos actuales y futuros de la región, es el de la integración de América del Sur, en términos económicos y políticos, en contraste con la experiencia de integración del Zollverein, que fundó el Imperio Alemán, y que, como fue expuesto en el texto, fue el fundamento para la Unión Europea.

Adicionalmente, en el desarrollo de esta investigación se encontraron algunos puntos cuya profundización podría ser meritoria. Una de ellas tiene relación con la dependencia del modelo de industrialización al mercado interno, y como esta pudo denotar, a partir de la liberalización comercial, las capacidades de las industrias nacionales a sobrevivir a partir de la crisis de deuda. Este punto adquiere importancia al contrastar los procesos de industrialización de México y Brasil. El modelo de industrialización de México dependió más ampliamente que el de Brasil de su mercado interno, esto podemos verlo evidenciado en el desplazamiento de las exportaciones de Brasil de los bienes primarios a los manufacturados, mientras que en México esta relación se incrementó a favor de los bienes primarios entre 1960 y 1980. En ese sentido, sería meritorio hacer un contraste en los procesos de industrialización de México y Brasil respecto de su dependencia al mercado interno, y como esto afecto la estabilidad de sus proyectos industriales en el mediano plazo, sobre todo con la reactivación del comercio mundial a partir de la década de los 60s (Frieden, 2006), y la necesidad de saldar deudas desde mediados de la década de los 70s. Este análisis se fortalece además con la tendencia de Brasil a desarrollar industria metalmecánica, como base para el desarrollo industrial.

Adicionalmente, más estudios sobre el proceso de industrialización en el Ecuador son necesarios. A lo largo de la investigación Ecuador presentó particularidades marcadas, no solamente por haber tenido el mayor progreso relativo de entre los países más pequeños, sobre todo a partir de 1973, sino también por haber contado durante este periodo con la única dictadura de carácter modernizador, a parte de las de Brasil, y por haber sido el único país que sostuvo su proceso de industrialización en sus exportaciones, aunque debido a los diversos shocks, en términos proporcionales la exportación de manufacturas haya superado a la de bienes primarios en tan solo 1,5% durante esta etapa. Finalmente, Ecuador es el único país que durante este periodo que tiene el 100% de los 10 bancos más grandes para 1970 públicos, teniendo entonces varias similitudes con el proceso de industrialización de Corea del Sur, aunque, nuevamente no en la misma profundidad, y no durante periodos de tiempo similares.

Un punto adicional, cuyos efectos podrían ser analizados en mayor detalle, es la Inversión Extranjera Directa. Tanto desde lo que proponía la CEPAL, como lo que proponían los procesos de desarrollo industrial de países como Corea del Sur, la IED era un rubro del que era necesario tener control, sin embargo, la región del mundo que mayores ingresos por IED recibió durante este periodo fue América Latina. Esto podría haber debilitado los procesos de industrialización regionales dadas las menores capacidades de ahorro nacional de acuerdo a los excedentes de empresas transnacionales. Esto también podría explicar el debilitamiento estructural, y la profundidad de la caída de la producción industrial de la región a partir del ajuste por la crisis de deuda.

Sería, por otra parte, como fortalecimiento al análisis de los procesos de industrialización, provechoso también realizar un análisis comparativo entre el proceso de integración del Imperio Alemán, a través del Zollverein, y el proceso de integración latinoamericano impulsado desde la CEPAL en el periodo de posguerra y que, hasta la actualidad, es un desafío regional que es impulsado desde varias instituciones supranacionales. Por otra parte, este análisis se tiene mayor mérito al considerar que el proceso de integración comercial y política de la Unión Europea se inspiró en el proceso del Zollverein.

Finalmente, sería de bastante contribución el analizar el proteccionismo en manufacturas de los países de la región durante estos periodos. Si bien los anuarios estadísticos de la CEPAL cuentan con información detallada de diferentes rubros, a partir sobre todo de 1950, este desglose en el nivel de proteccionismo por productos no se encuentra. Este análisis resulta meritorio, ya que, por ejemplo, los estudios de Bairoch sobre proteccionismo de manufacturas para los principales países industriales del mundo en sus periodos de industrialización temprana, sintetizados en la Tabla 1, apoyan bastante a diferentes autores a interpretar en su real magnitud el rol del proteccionismo en el desarrollo en perspectiva histórica.

Referencias Bibliográficas

Allen, G. C. (1981). *A Short Economics History of Modern Japan*.

Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*.

Amsden, A. (2001). *The Rise of "the Rest", Callenges to the West from the Late-Industrializing Economies*.

Andrews, G. (2004). *Afro-Latin America 1800 - 2000*.

Astorga, P., Berges, A., & FitzGerald, V. (2005). *The Standar of Living in Latin America During the Twentieth Century*.

Bairoch, P. (1993). *Economics and World History - Myths and Paradoxes*.

Bell, M., Ross-Larson, B., & Westphal, L. (1984). *Assessing the Performance of Infant Industries*.

Bértola, L., Hernández, M., & Siniscalchi, S. (2010). Un Siglo de Desarrollo Humano en Perspectiva Comparada, 1900-2000.

Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2013). *El Desarrollo Económico de América Latina desde la Independencia*.

Bhagwati, J. (1988). *Protectionism*.

Bielschowsky, R. (1998). Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña. In *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados* (Vol. 1, pp. 9–61).

Bitar, S. (1985). Crisis financiera e industrializacion de America Latina. *Desarrollo Economico*, *25*(98), 217–243.

Brisco, N. A. (1907). *The Economic Policy of Robert Walpole*. New York: The Columbia University Press.

CAF (2006). *Camino a la transformación productiva en América Latina*

Cardenas. (2003). *Cuando se originó el atraso económico de México: La economía mexicana en el largo siglo XIX, 1780-1920*.

Cardoso, C., & Brignoli, H. (2009). *Historia económica de América Latina. I. Sistemas agrarios e historia colonial*.

Cardoso, C., & Pérez Brignoli, H. (1979). Historia Económica de América Latina.

Cardoso, F., & Brignoli, H. (1979). *Historia Economica de America Latina*.

Cardoso, F., & Faletto, E. (1971). *Dependencia y Desarrollo en América Latina*.

Cardoso, F. H., & Faletto, E. (1977). *Dependencia y Desarrollo en América Latina*.

Chang, H.-J. (1988). *The East Asian Development Experience: The miracle, the Cisis and the Future*.

Chang, H.-J. (1996). *The Political Economy of Industrial Policy*.

Chang, H.-J. (2003). *Kicking away the Ladder*.

Chang, H.-J. (2006). *The East Asian Development Experience*.

Chonchol, J. (1994). *Sistemas agrarios en América Latina: de la etapa prehispánica a la moderinización conservadora*.

Coatsworth, J. (2008). *Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America*.

Coatsworth, J. H. (1988). *Economic and Institutional Trajectories in Nineteenth-Century Latin America*.

De la Torre, C. (2012). Matriz Productiva y Modelos de Desarrollo: Los Incentivos Reales para la Integración en América Latina. *Investigación Económica*, *5*, 78 – 102. Retrieved from http://issuu.com/docspuce/docs/revista-facultad-n-5/6?e=1070337/5972350

Defoe, D. (1728). *A Plan of the English Commerce*.

Díaz, A. (1988). *América Latina en los años treinta*. México.

Diaz-Alejandro, C. (1988). *América Latina en los años treinta*.

Díaz-Alejandro, C. (1988). *América Latina en los años 30*.

Dorfman, J., & Tugwell, R. (1960). *Early American Policy - Six Columbia Contributors*.

Dornbusch, R., & Park, Y. C. (1987). Korean Growth Policy. *Brookings Papers on Economic Activity*, *2*.

Dos Santos, T. (2011). *Imperialismo y Dependencia*.

Dye, A. (2006). The Institutional Framework. *The Cambridge Economic History of Latin America*.

Egerman, S., Mariscal, E., & Sokoloff, K. (2009). *The Evolution of Schooling in the Americas 1800 - 1925*.

Eichengreen, B., & Portes, R. (1989). *After the Deluge: Default, Negotiation, and Readjustment during the interwars Years*.

Fanjzylber, F. (1983). Intervención, autodeterminación e Industrialización en la América Latina. *El Trimestre Económico*, *50*(197), 307–328.

Ferreira, F., & Robelino, D. (2011). *Social Protection in Latin America: Achievements and limitations*.

Frieden, J. (2006). *Global Capitalism: Its fall and rise in the Twentieth Century*.

Garcia, A. (1971). Industrialización y Dependencia en América Latina. *El Trimestre Económico*, *38*(151), 731–754.

Garcia, N. (1982). *Industria manufacturera y empleo (America Latina 1950-80).*

Garraty, J., & Carnes, M. (2000). *The American Nation - A History of the United States*.

Gelman, J. (2011). Dimensión Económica de la Independencia. *Servicio de Relaciones Exteriores de La Cancilleria Mexicana*, (Las Independencias Latinoamericanas y el Persistente Sueño de la Gran Patria Nuestra).

Gómez, C., & Piñeiro, R. (1996). La estrategia comercial de Corea del Sur: Una retrospectiva. *Revista de Comercio Exterior de México*.

Gunder Frank, A. (1972). *Lumpenburguesía: Lumpendesarrollo. Dependencia, clase y política en Latinoamérica*.

Haber, S. (2006). The Political Economy of Industrialization. *The Cambridge Economic History of Latin America*.

Halperin, T. (2008). Historia Contemporanea de América Latina.

Hanushek, E., & Woessmann, L. (2009). Do Better Schools Lead to More Growth? Cognitive Skills, Economic Outcomes, and Causation.

Hatton, T., & Williamson, J. (1994). *Integrational Migration, 1850-1939: An Economy Survey*.

Hirschman, A. O. (1971). *The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America*.

Hodara, J. (1984). La tecnología : ¿el eslabón perdido? *Estudios Sociológicos*, *2*(5), 407–416.
Irigoin, A. (2009). Gresham on Horseback: The Monetary Roots of Spanish American Political Fragmentation in the Nineteenth Century.
Ito, K. (1984). *Development Finance and Commercial Banks in Corea*.
Jones, L., & Sakong, I. (1980). *Government Business and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*.
Kaplan, A. (1931). *A Study in American Economic Thought*.
Kindleberger, C. (1978). *Germany´s Overtaking of England, 1806 to 1914*.
Kindleberger, C. (1990). Commercial Policy between the Wars. *Historical Economics*.
Kuczynski, P., & Williamson, J. (2003). *After the Washington Concensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*.
Landes, D. S. (1998). *The Wealth and Poberty of Nations*. *Harrison, Lawrence E.; Huntington, Samuel P. (eds.) (2000): Culture matters: how values shape human progress* (pp. 186–200). http://doi.org/10.1057/9780333985649
Londoño, J. L., & Szelky, M. (2000). *Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin America, 1970-1995*.
Love, J. (1994). *Economic Ideas and Ideologies in Latin America since 1930*.
Luedde-Neurath, R. (1986). *Import Controls and Export-Oriented Development: A Reassessment of the South Korean Case*.
Lynch, J. (1992). *Caudillos in Spanish America*.
Madison, A. (1989). *The World Economy in the 20th Century*.
Madison, A. (2008). *The West and the Rest in the World Economy: 1000 - 2030. Maddisonian and Malthusian interpretations*.
Marichal, C. (1989). A Century of Debt Crisis in Latin America: From Independence to the Great Depression 1820-1930. *Princeton University Press*.
McPherson, W. J. (1987). *The Economic Development of Japan, 1868 - 1941*.
Mitchell, B. (1993). *International Historical Statistics. The Americas 1750-1993*.
Morris-Suzuki, T. (1989). *A History of Japanese Economic Thought*.
Mowery, D., & Rosenberg, N. (1993). *The Us National Innovation System*.
Roubini, N., & Mihm, S. (2010). Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance.
NRI. (1988). Korean Industries are Joining the World Class. *Nomura Research Institute*.
O´Rourke, K., & Williamson, J. (1999). *The Heckscher-Ohlin Model Between 1400 and 2000: when it Explained Factor Price Convergence, when it did not, and why*.
Ocampo, J. A., & Parra, M. (2010). The Terms of Trade for Commdities since the Mid-Nineteenth Century. *Revista de HIstoria Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic HIstory*.
Ocampo, J., & Martin, J. (2003). *Globalización y Desarrollo: Una reflexión desde América Latina y el Caribe*.
Pacheco, L. (2009). *Política Económica: un estudio desde la economía política*.
Polanyi, K. (1957). *The Great Transformation: The Politic and Economic Origins of our Time*. Boston: Beacon Press.
Powaski, R. (1998). La Guerra Fría: Estados Unidos y la Unión Soviética, 1917 - 1991.

Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 479–502. http://doi.org/10.2307/3466824
Przeworski, A. (2011). *Latin America Political Regimes in Comparative Perspective*.
Ramos, J. (1968). *Historia de la Nación Latinoamericana*.
Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía Política y Tributación* (pp. 133 – 153).
Roll, E. (1994). *Historia de las Doctrinas Económicas*.
Salgado, G. (1995). *Del Desarrollo al Espejismo*.
Shumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*.
Smith, A. (1776). *Una Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*.
Smith, T. (1955). *Political Change and Industrial Development in Japan: Gobernment Enterprise, 1868 - 1880*.
Solimano, A. (2014). *Élites Económicas, Crisis y el Capitalismo del Siglo XXI*.
Taylor, A. (1955). *Bismark - The Man and the Statesman*.
Thorp, R. (1991). *América Latina y la economía mundial hasta la Depresión mundial*.
Thorp, R. (1998). *Progreso, pobreza y exclusión: Una historia económica de América Latina en el siglo XX*.
Thorp, R., & Bertram, G. (1978). *Peru 1890 - 1977: Growth and Policy in an Open Economy*.
Trebilcock, C. (1981). *The Industrialization of the Continental Powers, 1780-1914*.
Triffin, R. (1968). *The Thrust of History in International Monetary Reform*.
Velasco, F. (1981). *Ecuador: Subdesarrollo y Dependencia*.
Webb, R. (2003). *La influencia de las instituciones financieras internacionales en la industrialización mediante la política de sustitución de importaciones*.
Westphal, L. (1978). The Republic of Korea´s Experience with Export-Led industrial Development.

Anexos

Tabla N° 33

Matrícula por nivel de enseñanza

***Unidades y periodos de análisis**

	Grupo de edad	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Argentina	6 a 12	98,5	101	113,6	106	113	110
	13 a 17	31,9	39	44,6	54	56	70,5
	Tercer nivel	10,7	14,1	14,9	26	21,6	36,4
Bolivia	6 a 13	56,4	69	76,2	87	86,9	91
	14 a 17	9,6	14	24	30,8	35,5	
	Tercer nivel	4,2	5,2	9,3	11,7	12,6	17,2
Brasil	7 a 14	57,2	66	78,7	88	87,8	103
	15 a 17	6,2	10	15,7	26,2	33,6	35,9
	Tercer nivel	1,5	2,3	5,1	10,7	11,9	10
Colombia	6 a 10	73,7	85	105	117	116,9	101,6
	11 a 16	11,9	16	24	37,7	44	50
	Tercer nivel	1,8	3	4,8	8,5	10,2	12,6
Chile	6 a 13	86,6	99	104,8	118	112,2	103
	14 a 17	22,9	34	37,9	47,7	53	67
	Tercer nivel	4,2	5,9	9,7	15,6	10,8	15,9
Ecuador	6 a 11	77,4	92	99,4	104	101	117
	12 a 17	11,9	17	25,9	39,2	50,7	53,1
	Tercer nivel	2,6	3,4	7,6	26,9	36,5	
México	6 a 11	78,2	91	103,5	109	108,4	118
	12 a 17	10,7	17	22	33,2	46	53
	Tercer nivel	2,6	3,8	5,9	10,6	13,9	15,6
Paraguay	7 a 12	102	102	104,9	102	99,3	102
	13 a 18	11,1	13	15,3	19	26,2	30,5
	Tercer nivel	2,4	3,7	4,3	6,3	8,5	0,8
Perú	6 a 11	89,2	102	106,6		113,5	118,6
	12 a 16	18,6	26	36,2	45,5	58,8	65
	Tercer nivel	3,6	8,4	9,9	14,6	19,8	24,3
Uruguay	6 a 11	117	113	112,1	107	106,6	107,1
	12 a 17	36,6	46	60,9	62	60	79,6
	Tercer nivel	7,6	8,4	10	16	17,3	35,8
Venezuela	7 a 12	98,7	94	98,6	97	99,7	109
	13 a 18	17,7	23	29,6	38,1	40,6	
	Tercer nivel	4,4	6,5	11	18,8	21,4	26,1

Fuente: CEPAL

Elaboración: Autor

Tabla N° 34
Analfabetismo
Porcentaje de la población de 15 y más años

	1960	1970	1980	1985	1990
Argentina	8,6	7,4	6,1	5,2	4,2
Bolivia	61,2	36,8	18,9	27,5	22,5
Brasil	39,7	33,8	25,5	21,5	18,9
Colombia	27,1	19,2	12,2	15,3	13,3
Chile	16,4	11	8,9	7,8	6,6
Ecuador	32,5	25,8	16,5	17	14,2
México	34,5	25,8	16	15,3	12,7
Paraguay	25,5	19,9	12,3	11,7	9,9
Perú	38,9	27,5	18,1	18	14,9
Uruguay	9,5	6,1	5	4,7	3,8
Venezuela	37,3	23,5	15,3	14,3	11,9

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Tabla N° 35
Nivel de Instrucción de la PEA en 1960
Número de años de formación

	Total	Ninguno	1 a 3	4 a 6	7 a 9	10 a 12	13 y más	No declarado
Argentina	**100**	6,9	24,4	45,8	4,7	9,6	4,4	4,2
Bolivia	**100**							
Brasil	**100**	41,6	30,6	19,2	1,9	3	3,2	0,5
Colombia	**100**							
Chile	**100**	14,1	21,3	35,2	12,3	10	2,3	4,8
Ecuador	**100**	30,4	29,3	30	4,2	3,7	1,4	1
México	**100**	35,4	32	24,3	4,6	2,1	1,6	0
Paraguay	**100**	15,3	42,3	29,7	3,1	3,4	4,9	1,3
Perú	**100**	32,8	52,2		11,6		2,5	0,9
Uruguay	**100**	9,3	23,5	44,4	12,2	6,5	3	1,1
Venezuela	**100**	48,3	18,6	24,8	6,5		1,8	

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Tabla N° 36
Nivel de Instrucción de la PEA en 1970
Número de años de formación

	Total	Ninguno	1 a 3	4 a 6	7 a 9	10 a 12	13 y más	No declarado
Argentina	**100**	0	15,8	20,3	36,6	13,1	5,9	8,3
Bolivia	**100**	31,4	21,7	20,2	13,6	6,5	3,1	3,5
Brasil	**100**	36,1	27,6	22,9	6,1	4,9	2,3	0,1
Colombia	**100**	21,6	31,1	27,8	10	5,6	2,8	1,1
Chile	**100**	8,2	15,4	31,6	13	13,5	4	14,3
Ecuador	**100**	22,8	22,8	36,2	7	6	3,7	1,5
México	**100**	27,1	30,3	29,7	5,9	3,7	3,3	0
Paraguay	**100**	10,3	35,1	37	7,7	5,4	2,6	1,9
Perú	**100**	19,3	27,3	28,1	7,9	9,4	4,8	3,2
Uruguay	**100**	4,9	32,1	28,7	14,1	4,8	12	3,4
Venezuela	**100**	29,3	11	33,3	10,4	6,5	2,5	7

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor

Tabla N° 37
Nivel de Instrucción de la PEA en 1980
Número de años

	Total	Ninguno	1 a 3	4 a 6	7 a 9	10 a 12	13 y más	No declarado
Argentina	**100**		29,4	48,4	16,9		5,3	0
Bolivia	**100**							
Brasil	**100**	27,1	24,7	28,1	10,1	6,8	3,1	0,1
Colombia	**100**	11,5	49,2		29,8		7,7	0
Chile	**100**	4,9	11,3	25,9	14,9	33,3	9,7	0
Ecuador	**100**	15	15,9	36,2	9,8	8,9	8,2	6
México	**100**							
Paraguay	**100**	7,4	66,8		21,1		4,7	0
Perú	**100**	12,4	24,2	18,4	13,1	13,8	12,1	6
Uruguay	**100**	2,8	20,2	28,5	22,3	4,2	21,3	0,7
Venezuela	**100**	5,8	11	35,4	18,1	11,6	7,3	10,8

Fuente: CEPAL
Elaboración: Autor