

SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES E INDUSTRIALIZACIÓN TARDÍA: COMPARACIÓN ENTRE AMÉRICA LATINA Y ASIA *

DAVID FELIX

La teoría económica del desarrollo ha venido sufriendo una fragmentación teórica que ha causado el reemplazo de los principales paradigmas sobre el proceso de desarrollo de un país subdesarrollado (PSD) típico, vigentes en las primeras décadas de la posguerra, por colecciones de casos especiales y agrupamientos limitados.

Concurrentemente, los economistas especializados en desarrollo y los “centros pensantes” —con la excepción de instituciones reorganizadas como AID y el Banco Mundial— se vuelven cada vez más titubeantes y menos universales en sus prescripciones de política. Fuera de algunas verdades transparentes sobre la necesidad de establecer adelantos tecnológicos y de avanzar en la formación de capital y en el adiestramiento de otras habilidades, la mayoría de las verdades a medias que surgieron de la pomposa teorización sobre el desarrollo a partir de la posguerra han tenido una media vida más bien corta. ¡Apúntenle una a la realidad!

La industrialización basada en la sustitución de importaciones (ISI), como estrategia para acelerar la industrialización de las naciones tardíamente desarrolladas, ha sido uno de los conceptos que mayor polémica ha generado en esta turbulencia analítica: si bien con precauciones diferentes, fue ampliamente aceptada en las primeras décadas

* Departamento de Economía de la Universidad de Washington de San Luis, Missouri. *Papeles de trabajo*, 97, octubre 1986. Preparado para la Conferencia sobre el Papel de las Instituciones en el Desarrollo Económico. Universidad de Cornell, noviembre 14 y 15 de 1986. Traducido al español por Roberto Luján Gutiérrez.

de la posguerra por los seguidores de la mayoría de los paradigmas en competencia —neoclásico, neomarxista, estructuralista, etcétera—, como un componente positivo de los esfuerzos por ponerse al día realizados por las economías de desarrollo tardío; después, en los 60 y 70, perdió terreno hasta alcanzar su nadir en la animosidad profesional hacia finales de esa última década.

Ahora, gracias a la crisis de la deuda de los PSD, al fracaso de los programas contrarios a la sustitución de importaciones en las naciones del Cono Sur, y al desacelere económico y creciente proteccionismo de las economías capitalistas avanzadas, que ha forzado a muchos PSD a incrementar las barreras a la importación, ha renacido el interés en la ISI como una alternativa de largo plazo para lograr un crecimiento orientado a la exportación.¹

Este renacimiento, aunado a la evidencia de que la ISI predominó al menos en las fases tempranas de la industrialización moderna de todas las nuevas naciones industrializadas (NNI), exceptuando a las ciudades-estado industrializadas —Hong Kong y Singapur—, identifica una de las dos preguntas principales a cuya respuesta se dirige este trabajo: ¿qué explica la ubicuidad de la ISI en las economías de industrialización tardía?²

Las amplias diferencias existentes entre las NNI asiáticas y latinoamericanas durante sus fases de ISI, las consecuencias en la distribución del ingreso y del empleo y el grado de acceso a la exportación industrial, identifican la segunda pregunta principal que se hace en este escrito: por qué la industrialización en las NNI latinoamericanas ha sido más inestable, desigual y propensa a las crisis que en las NNI asiáticas?

Cabe señalar que la geografía se utiliza aquí meramente como un

¹ La sustitución de importaciones puede ser también parte de una estrategia apagafuegos de corto plazo que contemple el uso de tarifas, permisos para importar y controles de cambios, antes que devaluaciones abiertas y absorciones —esto es, contracciones de la demanda agregada—, para controlar una demanda de divisas intensa y excesiva y cuya principal conexión con la ISI como estrategia de largo plazo se daría vía la selección de importaciones a racionar. Las prioridades de la política de corto plazo están influenciadas por preocupaciones inmediatas —detener cesantías en las fuentes laborales, salvar empresas en peligro financiero, proteger importaciones de bienes alimenticios básicos o de equipo militar, etcétera, por lo que la correspondencia de aquellas con las prioridades de largo plazo de la ISI es tan variable como debatible. Este trabajo, que visualiza a la ISI como una estrategia de largo plazo, se ocupa de la conexión sólo desde esa perspectiva de largo plazo y evita la discusión de los méritos relativos de la sustitución de importaciones *versus* los del “remedio clásico” como acercamientos de corto plazo para resolver crisis de divisas.

² Fei, Okawa y Ranis, 1985, destacan dos fases distintas en la industrialización de posguerra de Taiwán. Para la experiencia de Corea del Sur con la ISI, ver Jones, 1980.

atajo conveniente para destacar las diferencias institucionales claves entre los dos tipos de NNI. Para mis propósitos, Filipinas es una NNI latinoamericana mientras que la India, "paso de tortuga", junto a Corea del Sur y Taiwán, "de altos vuelos", son NNI asiáticas.

Los asiáticos, como trataremos de demostrar, comparten aspectos institucionales y culturales que han permitido que su secuencia industrializadora sea más racional socialmente y más viable económicamente que la de las NNI latinoamericanas.

PERSPECTIVAS DE LA ISI

Permítaseme primero definir los elementos comunes del marco institucional dentro del cual pueden plantearse las preguntas concernientes a la ISI. Como yo lo veo, la ISI es una estrategia de desarrollo por medio de la cual una economía tecnológicamente retrasada trata de acelerar la inversión industrial, principalmente para el mercado doméstico, a través de una fuerte dependencia en la manipulación estatal de los precios del mercado, con barreras a la entrada y al acceso al financiamiento y a las importaciones.

La intención general es inducir la inversión mediante un mejoramiento de la relación de intercambio entre riesgo y beneficio.* Para ello se tiende a proporcionar incentivos selectivamente, siendo variables en el tiempo las industrias favorecidas. También el criterio de selección, que puede diferir entre países, puede alterarse en el tiempo, ya que la ISI es considerada una estrategia transitoria, reemplazable por una disminución de las barreras a la importación y por un aumento de las exportaciones tan pronto como el sector industrial madure tecnológicamente.

Esta definición hace énfasis en que la ISI es una estrategia de emparejamiento para economías de industrialización tardía, en las que el préstamo tecnológico juega un papel clave.

También indica que es una estrategia para países de industrialización tardía esencialmente capitalistas, dado que depende de la socialización parcial del riesgo privado para inducir la inversión industrial privada. Las economías socialistas de industrialización tardía, que uti-

* *Profit risk trade off*: el autor se refiere a medidas que permitan maximizar el beneficio en relación al riesgo o, al menos, evitar variaciones bruscas del riesgo que puedan afectar al beneficio. (N. del T.).

lizan primordialmente la planeación central para dirigir los recursos disponibles para inversión, tienen una menor necesidad de tales mecanismos de inducción. Claro que en la mayoría de los países capitalistas de desarrollo tardío han evolucionado sectores industriales estatales de tamaño considerable mientras que en los países socialistas tardíamente desarrollados se presentan tanto firmas privadas como la toma descentralizada de decisiones; no obstante, la ISI es primordialmente una estrategia para economías capitalistas mixtas y de esa manera ha sido tratada en los debates que sobre ella se han generado.

En esos debates nunca se ha puesto en duda la existencia de una brecha tecnológica entre los países desarrollados y los subdesarrollados, ni lo deseable que resultaría en términos generales reducir dicha brecha. Los desacuerdos principales han sido sobre la efectividad de la ISI para lograr esa reducción. La definición dada anteriormente permite identificar tres amplios puntos de ataque usados por los críticos de la ISI: la perspectiva "arreglen los precios" arremete contra la necesidad de manipular, y consiguientemente "distorsionar", los precios de mercado; el punto de vista "Estado débil vs. Estado fuerte", para explicar por qué el crecimiento bajo la ISI y la transición a la exportación industrial han tenido mayor efectividad en unas NNI que otras, fija su atención en los determinantes políticos que generan las diversas aptitudes de los regímenes de los PSD para adoptar e imponer prioridades industriales; el enfoque de la tercera perspectiva crítica es que las diversas aptitudes de los regímenes se deben a determinantes socioeconómicos. Dentro de esta última encaja la explicación dada en este trabajo para dilucidar por qué el desempeño de las NNI latinoamericanas ha sido más pobre que el de las asiáticas.

¿Qué explica la ubicuidad de la ISI, al menos durante algunas fases del proceso de industrialización de las economías capitalistas de desarrollo tardío?

La perspectiva extrema de "arreglar los precios", la cual niega que la ISI pueda ser provechosa para el desarrollo, dice que se debe o bien al sobreoptimismo acerca de los límites de lo posible que muestran los hacedores de política inexpertos o al poder que tienen los buscadores de rentas para conformar las políticas de la ISI en su favor.

El problema de este tipo de respuestas es que podrían ayudar a explicar los fracasos mas no los éxitos; para dar razón de estos últimos se requeriría validar empíricamente hechos más bien improbables, como que Taiwán en la posguerra hubiera crecido todavía más rápido si

no se hubiera metido con la ISI o que las NNI de América Latina depri- mieron sus economías en los 30 por abandonar el crecimiento orien- tado a las exportaciones y sustituirlo por la ISI.

Comprensivamente, los entusiastas del “arreglen los precios”, bus- cando una base para condenar universalmente la ISI, han preferido apelar a la “teoría”. Su procedimiento ha consistido de dos pasos: el primero ha sido transformar conceptualmente a los PSD en pequeñas economías abiertas cuyos mercados, una vez libres de controles, se en- granarían suavemente con los mercados mundiales; el segundo ha sido postular que la economía capitalista mundial se encuentra en un equi- librio competitivo continuo de tipo walrasiano, por lo que unificando los precios relativos internos de sus bienes comerciables con los precios relativos internacionales y dejando que la sustitución bruta meta en cintura a sus bienes no comerciables, los PSD entrarían en un eficiente sendero de crecimiento con pleno empleo. El atraso tecnológico deven- dría, entonces, irrelevante, puesto que los PSD necesitarían nada más ir con el flujo del mercado y dejar que el capital y las empresas extran- jeras llenaran su brecha tecnológica.

Los “arreglen los precios” moderados, por otro lado, se dan cuenta que ambas partes de la apelación que hacen los entusiastas a la “teo- ría” presentan serios defectos. Las economías pobres y tecnológicamen- te atrasadas son tales por razones más profundas que la distorsión de los precios del mercado libre, por lo que el cambio ideológico de los urgidos gobiernos de los PSD, que de suplicarle al “Centro”: “no estés nomás parado, haz algo” han pasado a pedirle “no hagas nada, nomás quédate quieto”, no garantiza la transformación milagrosa de los PSD en economías abiertas flexibles que permitan justificar el cambio.

Igualmente, la noción de que las economías capitalistas avanzadas son efectivamente walrasianas ignora alegremente seis décadas de pro- greso de la Teoría del Equilibrio General, la cual ha establecido que la relevancia del modelo walrasiano para tales economías es muy tenue. La conciencia, sin embargo, coloca a los moderados en el dominio del *second best*, donde es posible una fructífera manipulación teórica de los precios y también, consiguientemente, de las posibilidades de una ISI exitosa, pero que, igualmente, los despoja de una regla general para fijar los límites de esa manipulación fructífera .

Las otras dos perspectivas críticas sobre la ISI no tienen ningún em- pachado para aceptar que ha sido un elemento ubicuo de los países capi- talistas industrializados tardíamente, ya que puede, hasta cierto punto,

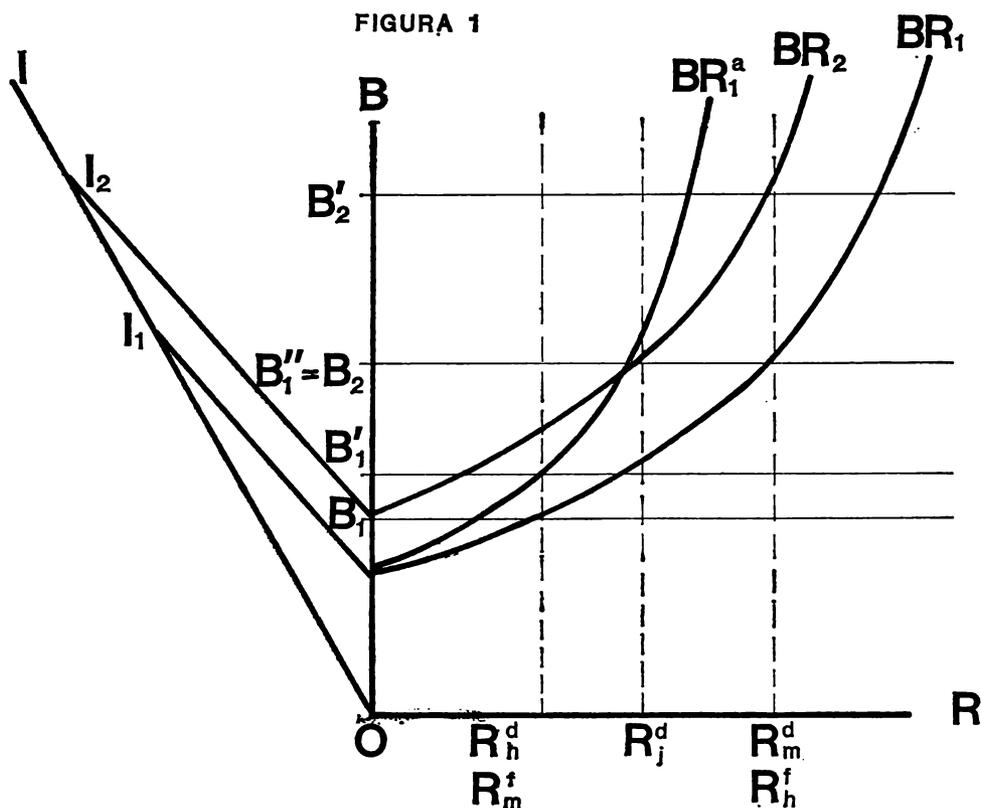
acelerar la industrialización, sobre todo por la ayuda que proporciona para superar los efectos inhibidores que sobre la inversión interna y externa tienen los ingresos de riesgo asimétricos y las barreras que representan las economías de escala. Ambas perspectivas difieren, no obstante, al explicar por qué la ISI ha funcionado mejor en algunos países que en otros.

El aspecto del riesgo tiene sus raíces en las diferentes necesidades de información para inducir las decisiones de inversión privada. Los inversionistas domésticos potenciales de las economías tecnológicamente retrasadas tienen normalmente un orden de conocimiento más amplio y más rico que el que poseen los inversionistas extranjeros, provenientes de economías avanzadas, sobre las sutilezas locales que afectan cultural e institucionalmente los costos y las ventas internas. No obstante, en lo referente al conocimiento tecnológico, su superioridad en información sólo abarcará las sutilezas de la producción de bienes de diseño nativo, ya que los inversionistas extranjeros tendrán ventaja en el conocimiento de los productos importados, de sus procesos y de la comercialización externa. Dado que la industrialización tardía se concentra en mayor o menor medida en adaptar la tecnología importada a las necesidades internas, una motivación básica para las manipulables políticas de la ISI será superar el efecto retardador que se presenta en la inversión industrial por las asimetrías contrastantes.

La figura 1 profundiza en lo anterior. En el eje de las B , se mide la tasa de beneficio esperado medio; en el eje de las R , las variaciones en el riesgo percibido; en el eje de las I , el volumen de inversión industrial y, por su parte, BR_1 y BR_2 , son una porción de un mapa de curvas de intercambio entre riesgo y beneficio. Cada curva está asociada con un volumen diferente de inversión industrial y mientras mayor sea este volumen de inversión, más hacia el noroeste se localizará la curva BR .

A fin de aislar los efectos que tienen las asimetrías en el conocimiento tecnológico e institucional sobre la inversión, hacemos tres supuestos simplificadores provisionales: *a*) Se usa el mismo conjunto de curvas BR para los inversionistas locales y extranjeros, esto es, ambos tienen el mismo grado de aversión subjetiva al riesgo; *b*) Las economías de escala de todas las tecnologías son lo suficientemente pequeñas como para que los riesgos encubiertos sean semejantemente moderados para ambos tipos de inversionistas —ninguno de ellos tiene que apostar la compañía o el patrimonio familiar en una sola inversión industrial; *c*)

Tanto los factores tecnológicos externos como los internos se mantienen sin alteración por las innovaciones en el tiempo.



Dados estos supuestos simplificadores, la distribución entre inversionistas nacionales y extranjeros de cada volumen de inversión dependerá de la mezcla tecnológica: si los diseños y los procesos son enteramente nativos, la varianza del riesgo para los inversionistas locales será OR_h^d , la cual requerirá una tasa de beneficio esperado medio de B_1 para inducir un volumen de inversión OI_1 ; si las tecnologías son totalmente importadas, la varianza del riesgo aumenta a OR_m^d y se hará necesario obtener una tasa de beneficio compensatorio de al menos B_1 .

Para los inversionistas extranjeros, las varianzas del riesgo percibido toman la dirección contraria: si la compensación tecnológica es totalmente importada, el conocimiento tecnológico superior compensa al inferior conocimiento institucional y tanto la varianza del riesgo como la tasa de beneficio requerida se minimizan.

Así, cuando la mezcla tecnológica es enteramente importada, B_1 , asociada a las varianzas de riesgo OR'_m para los inversionistas extranjeros y OR^d_m para los inversionistas locales, será una tasa de beneficio mínimo que bloquea toda inversión nacional.

Una composición mixta (nativa y extranjera) de OI_1 inducirá una inversión local si se obtienen tasas de beneficio de entre B_1 y B'_1 , por ejemplo B_1 , las cuales están asociadas a una varianza de riesgo OR^d , para los inversionistas nacionales. Al aumentar el contenido tecnológico importado de OI_1 , se observa claramente que R^d se mueve hacia R^d_m para los inversionistas locales y R'_1 (no ilustrado en la figura) se mueve hacia R'_m para los inversionistas extranjeros, lo que amplía la diferencia entre las tasas de beneficio requeridas para inducir cada uno de los dos tipos de inversión.

En consecuencia, las manipulaciones de la ISI tienen al menos dos objetivos básicos: incrementar la tasa de inversión industrial y favorecer el crecimiento de la "burguesía industrial nacional" antes que el de los inversionistas extranjeros.

Volviendo a la figura 1, vemos que un incremento de la inversión a OI_1 se puede lograr haciendo más atractiva la tasa de beneficio, por ejemplo aumentándola a B_2 , sin modificar la composición nativo-extranjera ni la varianza del riesgo, o también desplazando R^d_1 a la izquierda; esto último precisa de un incremento menor de la tasa de beneficio requerida, por lo que se promueve igualmente el segundo objetivo de la estrategia de ISI, es decir, un crecimiento más rápido de la burguesía industrial nacional.

La obtención de un nivel de inversión OI_1 también se puede lograr con un menor incremento de la tasa de beneficio requerida si se desplazan todas las ' R ' hacia la izquierda, esto es, reduciendo el riesgo percibido para todas las mezclas tecnológicas a través de, por ejemplo, garantías estatales para minimizar las pérdidas privadas. Para que este tipo de medidas impulse también el segundo objetivo, las R_2 tendrían que moverse más rápidamente que las R'_1 , es decir, a los inversionistas locales se les tendría que otorgar acceso privilegiado a dichas garantías y otros favores.

Se infiere, hasta este momento, que la experiencia acumulativa de los industriales locales con las tecnologías importadas y la de los inversionistas extranjeros con las sutilezas institucionales internas, deberían hacer converger, en el tiempo, los límites del conjunto BR . La convergencia total significaría la eliminación de la brecha tecnológica y una salida triunfal de la ISI como estrategia de desarrollo. Inclusive una convergencia parcial facilitaría la desaparición gradual de la ISI y la entrada selectiva a una exportación industrial.

¿Qué sucede si relajamos los supuestos simplificadores sobre las curvas BR ?

En la figura 1, BR^a representa a un conjunto de curvas BR en las que la aversión al riesgo es mayor y que son aplicables a los inversionistas domésticos más no a los extranjeros. Se deriva de dicha curva que ahora los inversionistas locales requieren, para todas las mezclas de tecnologías locales y extranjeras, una tasa de beneficio mayor que los inversionistas extranjeros; aún más, ni siquiera con tasas de beneficio muy altas se podría inducir a los inversionistas locales a emprender una inversión de OI_1 si ésta estuviera compuesta primordialmente por tecnologías foráneas.

La hipótesis de que las clases inversionistas de los PSD tienen una mayor aversión al riesgo y una menor propensión a ahorrar fue muy popular entre los analistas del desarrollo con orientación sociológica de los primeros años de la posguerra (Fillol 1961, Lauterbach 1966, Hagen 1962). Esta hipótesis tenía un sesgo convergente más hacia la creciente "modernización" de los valores que hacia la erosión de las asimetrías de la información. Por modernización de los valores se debe entender, esencialmente, adoptar la perspectiva de las clases inversionistas de economías avanzadas (o idealizaciones similares): mayor frugalidad, horizontes de planeación más largos, curvas de redención del riesgo menos pronunciadas, etcétera.

Como otras visiones desarrollistas, ésta dejó de tener aceptación por varias, buenas y malas, razones. Una buena razón es su débil apuntalamiento psicológico: la literatura psicológica experimental sobre "gratificación retardada" ha encontrado que, si bien los valores pueden ser alterados mediante un acondicionamiento social, la mayor frugalidad va asociada a una mayor aversión al riesgo.⁸ Es decir, se ha encontrado que las personas que tienen una alta preferencia por el tiempo

⁸ Para una reseña de la literatura sobre la "gratificación retardada", ver Leigh, 1986.

(poco ahorradores) son tomadores de riesgo, por lo que una reducción de su preferencia por el tiempo incrementa su aversión al riesgo. Esto significa que las curvas BR^a se tornan más pronunciadas mientras más se desvían a la derecha, de tal forma que la brecha entre R^a y R^m podría no reducirse. Otra buena razón es que la exploración de otras influencias sociológicas que pesan en la elección de tecnología, acepta probablemente un trato más empírico.

La convergencia se dificulta, también, si se hace a un lado el supuesto de economías de escala insignificantes. Las tecnologías nativas son más manuales que mecánicas, mientras que lo contrario ocurre con las tecnologías importadas; ello propicia que las economías técnicas de escala y las de extensión de estas últimas sean, si bien con variaciones entre sus componentes, mayores, lo que pone obstáculos a la convergencia.

Uno de esos obstáculos es el financiamiento. Las economías de escala asociadas a muchas de las tecnologías foráneas pueden exigir a los inversionistas domésticos "apostar hasta la camisa", es decir que, aun cuando el mercado interno parezca lo suficientemente amplio, el riesgo financiero imprevisto puede ser demasiado grande como para tentarlos a invertir a los niveles de eficiencia de escala requeridos o como para inducir a los prestamistas locales a arriesgarse a financiar la deuda. Esto lleva a agregar una dimensión "grado de riesgo" a las curvas BR , lo que las transforma en superficies. Lo dicho le da relevancia a la "Tesis del Atraso" de Gerschenkron: cuando las economías tecnológicamente retrasadas establecen un compromiso fuerte para lograr industrializarse, se pueden institucionalizar innovaciones financieras capaces de reducir los impedimentos al financiamiento.

Al ejemplificar, Gerschenkron señala que en dos países moderadamente retrasados del siglo XIX, Francia y Alemania, la innovación principal fue la banca industrial: bancos privados deseosos de tomar posesión de los títulos accionarios de firmas industriales y prestarles a largo plazo. En el caso de un atraso más severo, el de la Rusia Zarista, los canales principales para sortear el obstáculo del financiamiento fueron la cartera gubernamental y el financiamiento de títulos. (Gerschenkron 1962). Las NNI capitalistas del siglo XX han ido mucho más lejos, al utilizar bancos industriales oficiales para dirigir fondos públicos hacia empresas industriales privadas y mixtas y al promover compañías paraestatales más extensamente de lo que lo hicieron en el siglo XIX los países mencionados por Gerschenkron.

Lo anterior es, probablemente, sobre todo una reacción opuesta al

sesgo que provocan las escalas intensivas, predominantes en el progreso tecnológico desde mediados del siglo xviii. Pero igualmente importante es la reacción ante la maduración, a finales del siglo xx, de la corporación transnacional como una fuente alternativa de tecnología industrial y de financiamiento para los países de industrialización tardía. Educar a la incipiente burguesía industrial nacional en contra de rivales externos tan dominantes ha requerido elevar la alternativa del financiamiento industrial estatal a niveles mayores que los del siglo xix.

Las barreras de escala pueden también retardar, e inclusive bloquear, la transición de la ISI a una fase de exportación industrial sustancial. El retardo es consecuencia obvia de una educación proteccionista que promueve plantas subescalares de entre un amplio espectro de tecnologías importadas; si este espectro incluye tanto insumos industriales cuanto bienes de consumo, los costos de producción son empujados al alza a todo lo largo de la estructura industrial interdependiente, lo que retrasa la transición hasta el punto de bloqueo total si no se toman medidas compensatorias para deprimir la participación salarial del valor industrial agregado. Tales medidas, que han sido utilizadas con intensidad variable por los países de industrialización tardía del siglo xx, pueden enmarcarse en tres categorías generales: 1) abaratamiento de los bienes-salario manteniendo bajos los precios agrícolas; 2) subsidio de servicios urbanos clave, tales como el transporte y la energía públicos; y 3) inclinación de las negociaciones salariales a favor de los patrones, mediante la imposición de "techos" salariales, restricciones a los sindicatos, declarando ilegales las huelgas, etcétera. La aplicación continua de medidas del primer y tercer tipos puede llevar a que la industrialización tardía se asocie a una creciente desigualdad en la distribución del ingreso.

El dejar a un lado el tercer supuesto, carencia de innovaciones tecnológicas, refuerza los impedimentos para la convergencia y la exportación industriales, ya que el "industrializador tardío" estará tratando ahora de atinarle a un blanco móvil. La intensificación progresiva de las economías de escala que proporciona el conjunto de tecnologías importadas y las cada vez mayores exigencias de una producción altamente especializada y de pericia en el mercadeo, estrechan todavía más el rango de secuencias alternativas de actividad industrial conducentes a la convergencia y a la exportación industriales. Las secuencias que caen dentro de ese rango viable permiten mejorar la balanza de pagos del sector industrial hasta el punto en que puede cubrir con lar-

guezas sus necesidades de divisas. Las secuencias fuera de ese rango provocan que el crecimiento del sector industrial dependa crónicamente de la capacidad del sector primario para proporcionar excedentes crecientes de divisas que permitan cubrir el déficit de aquel sector.

EL ESTADO Y LA SECUENCIA INDUSTRIAL

Lo señalado lleva naturalmente a la perspectiva Estado fuerte *vs.* Estado débil⁴ los Estados fuertes instrumentan secuencias viables; los Estados débiles, no. El que esta distinción tenga o no un significado depende de la posibilidad de definir, no teleológicamente, los Estados alternativos por algo más que sus resultados.

En cuanto a esto, los devotos de la perspectiva Estado fuerte *vs.* Estado débil han alcanzado tan sólo un éxito parcial, habiendo llegado a un acuerdo sobre los siguientes aspectos específicos de un Estado fuerte: un mando superior, usualmente dictatorial, que le otorga una alta prioridad a la industrialización; delegación de las labores de planteamiento de los objetivos industriales en los tecnócratas; diseños de políticas económicas de apoyo y supervisión de su implantación; darle manga ancha a los tecnócratas para que puedan subordinar las presiones privadas y regionales a las metas económicas de largo plazo; hacer de la burocracia un instrumento disciplinado y confiable para implantar las políticas económicas. Por su parte, los Estados débiles se quedan cortos en alguno de estos aspectos o en todos.

Las especificaciones anteriores son, no obstante, insuficientes para separar los éxitos de los fracasos. La liberalización del mercado y los programas de privatización establecidos en la década de los 70 en Argentina y Chile, tenían la intención de mejorar la eficiencia industrial y de apresurar la transición de la ISI a una etapa de exportación industrial, pero sus resultados fueron una oleada de importaciones de bienes de consumo, un desempleo creciente, una desindustrialización parcial

⁴ Myrdal, que fue el primero en aplicar la distinción entre Estados fuertes y débiles o "blandos" a los problemas del desarrollo contemporáneo, tenía más en mente las diferencias en los grados de "disciplina social", es decir, en el compromiso ciudadano en el bienestar de la comunidad ampliada, que en el compromiso del Estado en la industrialización. Su Estado fuerte era la democrática Suecia, a la que comparó con la democrática pero "blanda" India. (Myrdal, 1968, Vol. II, capítulo 18.) Un punto de vista similar aunque más reciente, que busca enlazar dicha distinción con regímenes dictatoriales y estrategias de industrialización, es el que comparten escritores como Mason, 1984; Jones y Sakong, 1980; Bardham, 1984 y O'Donnell, 1973, 1977.

y burbujas financieras cuyo colapso trajo repercusiones económicas devastadoras.

Bajo la égida de una dictadura militar brutal, los tecnócratas tuvieron amplia libertad para escoger y ajustar políticas, lo que vigorizó la implantación de éstas sobre todo en Chile; ello no obstante, se comprobó que los programas cuidadosamente implantados eran fatalmente defectuosos. (Félix, 1986.)

Sin embargo, los simpatizantes de la perspectiva que nos atañe no se han puesto de acuerdo en qué es lo que hace viables los programas y las secuencias de industrialización. Así, para Jones y Sakong (1980), el ímpetu crucial para que Corea del Sur pasara de un crecimiento flojo bajo Syngman Rhee a una industrialización acelerada bajo el General Park fue dado por el cambio de mando. El autocrático Rhee manejaba un Estado débil: intervencionista pero falto de prioridades industriales coherentes, blandengue y corrupto para administrar controles y subsidios. Por su parte, el dictatorial Park dirigía un Estado fuerte⁶ mucho más brutal para lograr, aterrorizándolos, la sumisión de los empresarios y la quietud de los trabajadores, también fue capaz de planificar en forma más coherente, de escoger las secuencias de exportación industrial adecuadas y de instrumentarlas más efectivamente que el régimen predecesor.

Esto, según Jones y Sakong, implicó darle vía libre a los tecnócratas económicos antes que a las fuerzas del mercado, por lo que estos autores rechazan la tesis de que la travesía hacia un crecimiento industrial orientado a la exportación bajo el mandato de Park estuvo animada por la liberalización del mercado y la eliminación de la sobrevaluación del tipo de cambio. Además, señalan, no existe evidencia alguna de que el tipo de cambio estuviera más en línea que en la era Rhee y, en cambio, es considerable la que muestra que la aplicación particular de subsidios y de controles mantuvo la misma extensión. Así, las mejoras esenciales de la administración de Park fueron un mejor planteamiento de los objetivos industriales y una implantación menos caprichosa.

⁶ El golpe contra el general Park y su asesinato en el momento en que el libro de Jones y Sakong estaba imprimiéndose, llevan a pensar que el Estado fuerte coreano podría ser más frágil de lo que el libro sugiere. No obstante, para Edward Mason, quien proporcionó un prefacio laudatorio para dicho libro, la tesis sobre el Estado coreano fuerte sigue siendo válida aún después de Park (Mason, 1984). Una valoración más negativa de las consecuencias económicas que implica un Estado tal es dada por Oshima (1986).

En contraste, Bardhan (1984) culpa a la India de tener un Estado débil pero centra su crítica en la implantación y no en el planteamiento de objetivos. Considera que la secuencia industrial planeada para lograr la industrialización tardía de la India es viable, a pesar de estar orientada más al mercado interno que a la exportación industrial. Esto último lo demuestra el hecho de que la tasa global de incremento de los bienes manufacturados de consumo se ha retrasado en comparación a la de bienes intermedios básicos y de capital, mientras que los textiles, cuyo mercado principal está conformado por hogares de ingreso medio y bajo, han incrementado su participación en la de manufacturas de consumo en los últimos años.

Por otra parte, Bardhan no encuentra evidencias que permitan sugerir que el agotamiento de la ISI haya estado desacelerando el crecimiento industrial de la India. Lo que ve es que éste ha sido detenido por la creciente ineficiencia del Estado hindú para administrar sus programas industriales. Con la desaparición de la primera generación de líderes políticos —héroes de la lucha por la independencia—, con el suficiente prestigio para mantener frenadas las demandas particulares, el poder efectivo de los mandos subsecuentes se ha visto cada vez más limitado por políticas pluralistas y por presiones clientelares que han “socavado las funciones de acumulación y de administración de la economía pública”. Dado que Bardhan considera estas funciones como cruciales para el desarrollo de la India, no le queda más que voltear a ver anhelantemente a Corea del Sur impresionado por la habilidad del Estado para disciplinar a la burocracia pública y a otros, pero repeliendo su autoritarismo brutal.

O'Donnell (1973, 1977) encuentra el génesis y el funcionamiento del Estado Burocrático-Autoritario, término que utiliza para el Estado fuerte, en la necesidad de que la industrialización pueda traspasar la fase “dura” de la ISI. La fase “fácil”, durante la cual no es necesario que las industrias líderes —predominantemente productoras de bienes de consumo no durables— sean intensivas en escala y en capital, es compatible con, y puede inclusive ser ayudada por, políticas populistas que permitan ensanchar el mercado para ese tipo de bienes.

No obstante, la fase “fácil” pierde fuerza cuando la mayoría de las manufacturas de consumo importadas han sido sustituidas; para mantener el crecimiento industrial, la sustitución de importaciones debe dirigirse a obtener bienes intermedios y de capital, esto es, se debe pasar a la fase “dura”, ya que tales productos, cuya producción es general-

mente intensiva en escala y en capital, requieren montos más amplios de financiamiento, lo que implica mayores riesgos de producción y de comercialización.

O'Donnell reconoce que lo anterior constituye el problema señalado por Gerschenkron, pero con dos complicaciones típicas de mediados del siglo xx: el populismo y el capital internacional. Remover los obstáculos populistas para lograr una tasa de acumulación del capital más alta requiere despolitizar a las clases obreras y campesinas; atraer al capital internacional para ayudar al capitalismo dependiente de las NNI a superar la fase "dura", sin ahogar a la burguesía industrial nacional, requiere un intervencionismo burocrático sofisticado. De aquí que, para cumplir estos dos requerimientos, se aliente a los militares a dejar su papel "pretoriano" de perros guardianes de las clases poseedoras y a tomar el poder; así es como nace el Estado Burocrático-Autoritario.

Esta concepción de O'Donnell, conformada por la elevada incidencia de golpes militares durante los años 60 y 70 en las NNI latinoamericanas, intenta englobar a otras formas de autoritarismo como, por ejemplo, la democracia unipartidista de México, y a otras regiones. "...nuestro tema es 'América Latina' pero sólo en un sentido trivial; el contexto histórico pertinente es proporcionado por la política económica de naciones que fueron originalmente exportadoras de materias primas y que entraron a un proceso de industrialización, tardía pero extensivamente, dependiente de los grandes centros del capitalismo mundial". (O'Donnell 1977, 53.)

A continuación, sintetizamos las secuencias industrializadoras consideradas viables para cada uno de los tres casos vistos.

La secuencia coreana tiene una gran semejanza con la de Taiwán y con la del Japón anterior a 1970: una fase primaria consistente en la sustitución de manufacturas intensivas en trabajo de diseño foráneo y en la subsecuente exportación de este tipo de bienes. Esto permitirá obtener las divisas requeridas para importar bienes de escala intensiva más complejos tecnológicamente. Lo anterior conducirá a una etapa secundaria centrada en reducir estas importaciones y en la exportación posterior de los productos sustitutos (Fei, Ohkawa, Ranis 1984).

Para la India, Bardhan sugiere que un Estado fuerte sólo necesitaría seguir, aunque más eficientemente, el modelo industrial existen-

te, el cual consiste en una ISI sostenida, impulsando un crecimiento más rápido de la producción de bienes básicos intermedios y de capital y una exportación industrial modesta.

Para América Latina, O'Donnell parece tener dos secuencias en mente para los regímenes burocrático-autoritarios. Las NNI grandes, como Brasil y México, deberían concentrarse en forzar a la ISI a superar los obstáculos de la fase "dura". Por otra parte, los mercados internos limitados de las NNI más pequeñas, como Chile y Uruguay, requieren que la fase "dura" de la ISI se ablande con exportaciones industriales. (O'Donnell 1977, 53.)

En la realidad, ¿qué tan bien les ha ido a los Estados fuertes al avanzar a través de sus respectivas secuencias?

En lo que respecta a Taiwán y a Corea del Sur la mayoría de los criterios macroeconómicos indican que les ha ido bien, sobre todo a Taiwán. Ambos han tenido un crecimiento económico alto y pasablemente estable, siendo el de Taiwán más equitativo, menos inflacionario y menos amenazado por la deuda exterior (Oshima, 1986). La amenaza principal que enfrentan estos Estados fuertes proviene más de la oposición popular a la opresión que a un colapso económico inminente.

El caso contrario se ha presentado para los Estados fuertes latinoamericanos. Todos los Estados burocrático-autoritarios de O'Donnell han sido sacudidos o volcados por el colapso, en los años 80, de sus programas económicos, siendo precisamente el fracaso económico lo que los hizo políticamente vulnerables.

En lo referente al Estado débil hindú, su desempeño, si se mide con los indicadores macroeconómicos señalados anteriormente, es comparable al de la mayoría de las NNI latinoamericanas, ya sea que el periodo de comparación comprenda la era de los Estados burocrático-autoritarios o toda la posguerra.

En consecuencia, la explicación de por qué la industrialización tardía de las NNI latinoamericanas ha sido más dispareja, más inequitativa y más propensa a las crisis que en las NNI asiáticas, a pesar de las ventajas aparentes de aquellas naciones al contar con recursos naturales más ricos y con lazos culturales y económicos más fuertes con las economías capitalistas avanzadas, todavía nos rebasa.

Explicarlo a partir de las distorsiones en los precios es, como hemos demostrado, de poca ayuda. Los estudios desde la perspectiva Estado fuerte *vs.* Estado débil aportan algo de luz para comprender las causas más generales de ello, al presentar evidencias de que el grado de inter-

cción gubernamental —controles, subsidios, licencias, etcétera en las NNI varía demasiado poco como para responder por las grandes diferencias en su desempeño; no obstante, las positivas versiones de esta perspectiva se quedan muy cortas al tratar de llenar el hueco explicativo.

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y SECUENCIA INDUSTRIALIZADORA

O'Donnell nos proporciona dos pistas para ir más allá. La primera es su énfasis en que el Estado burocrático-autoritario no es una *deus ex machina* sino un resultado del “contexto histórico” y de la “dependencia” de los países tardíamente industrializados “en los grandes centros del capitalismo mundial”. La segunda, casi inadvertida, es su mala interpretación del esfuerzo industrializador de sus Estados burocrático-autoritarios latinoamericanos: (parafraseando la clasificación bisectorial marxista) no estaban tratando de tomar por asalto las cumbres del Departamento I, como él sugiere, sino de ampliar principalmente el Departamento II.

De ello da razón el que las industrias con un crecimiento más rápido durante la fase “dura”, tanto en Brasil como en otras NNI grandes, hayan sido las productoras de bienes de consumo durable y las automotrices y no las de bienes intermedios y de capital; la expansión de estas últimas se dio cuando la importación intensiva de bienes durables y de nuevas variedades de bienes de consumo no duradero se vio impedida por la escasez real o inminente de divisas, lo que fue una señal para los planificadores industriales de la necesidad de extender la ISI a la obtención de bienes “de orden superior” (para cambiar a la terminología austriaca). Además, gran parte de la inversión pública en infraestructura, por ejemplo la destinada a autopistas urbanas y a la mayor generación de energía eléctrica, ha respondido a la necesidad de darle una mano a los productores de automotores y de bienes de consumo durable, mercancías cuya utilidad disminuía por la presencia de congestionamientos y carencias de energía. Por otro lado, la implementación de la alternativa de exportación en los Estados burocrático-autoritarios más pequeños se apoyaba, también, principalmente en el consumo, pero con gran parte del abastecimiento transferido a la importación directa.

El agotamiento de ambas secuencias provino cuando los préstamos del exterior, usados para cubrir los faltantes de divisas, alcanzaron una

“etapa Ponzi” * insostenible, en la que el ritmo de endeudamiento tenía que mantenerse acelerado para poder financiar la cada vez más abultada cuenta de intereses. En suma, fue la soberanía del consumidor la que modeló y llevó a la crisis los programas económicos de los Estados burocrático-autoritarios latinoamericanos, al igual que lo había hecho con los programas de los gobiernos débiles anteriores.

¿Por qué la soberanía del consumidor le ha permitido a los gobiernos fuertes y débiles de las NNI asiáticas llevar a cabo secuencias industrializadoras más viables?

Porque las interacciones entre el sector industrial nativo y las tradiciones responsables de conformar las preferencias del consumidor han provocado que la “modernización” del comportamiento de los consumidores lleve un paso mucho más moderado en las NNI asiáticas que en las latinoamericanas. La existencia de sectores industriales artesanales más amplios y más arraigados y un cambio más lento de las preferencias de los consumidores hacia bienes de consumo extranjeros, han permitido que las presiones sobre la capacidad de importación de los países tardíamente industrializados del Asia sean más bajas y le han otorgado a los planificadores industriales el tiempo de decisión necesario para promover con una mayor selectividad las actividades intensivas en escala. En términos de la Figura 1, están en posibilidad de acercarse más R^d a R^s de lo que podrían hacerlo las NNI de América Latina.

Lo anterior es, desde luego, hipotético y no una verdad establecida. Los elementos para su comprobación han circulado en los márgenes de la literatura sobre desarrollo, pero no han logrado generar un programa de investigación concertado. El sector artesanal mismo sólo ha merecido un corto y rápido vistazo por parte de la corriente principal de teorización sobre el desarrollo de la posguerra.

Una excepción parcial la constituye el modelo del “bien-Z” elaborado por Hymer y Resnick, que se ocupa del efecto que tiene el comercio internacional sobre las artesanías nativas, pero sólo a nivel del intercambio intra-familiar e intra-aldea, que son apenas una parte de las

* Por “etapa Ponzi” el autor da a entender el pago de intereses con deuda carente de flujos de caja subyacentes, esto es, el viejo y conocido truco de endeudarse para pagar intereses, sabiendo que no se tiene con qué pagar la deuda. Los interesados en saber cómo lo hizo Charles Ponzi, el banquero-estafador bostoniano de los años 20 que le da nombre a este esquema, deberán remitirse al artículo del Dr. Hyman P. Minsky aparecido bajo el título de “El Esquema Ponzi Internacional” en *El Boston Globe* del 5 de julio de 1984. (N. del T.).

relaciones que se establecen en el campo de las manufacturas artesanales existente en las sociedades clasistas complejas que se encuentran en la víspera de la industrialización fabril.⁶

Otros modelos intersectoriales más prominentes ignoran olímpicamente la producción rural artesanal. Tanto así, que un economista marciano, desconocedor de las costumbres terrestres, deduciría del modelo Ranis-Fei que los campesinos cultivan la tierra desnudos, sin hogar y sin implementos. Por su parte, Chénery y Westphal (1979) no sintieron congoja alguna al excluir el sector artesanal de su modelo multisectorial de una economía dual con economías de escala. (Chénery, Westphal, 1979.)

Esto contrasta agudamente con la abundante literatura de historia económica europea que versa sobre las diferentes variedades de organización industrial artesanal y sus interacciones con la industrialización fabril durante la Primera Revolución Industrial y que ha sido rejuvenecida recientemente por los debates que ha provocado la hipótesis de la protoindustrialización. (Mendels, 1972; Kriedte, Medick, Schlumbohm, 1981; Berg, 1985.)

De ahí se han derivado dos conclusiones que se relacionan de manera especial con los intereses de este trabajo: la primera es que la innovación tecnológica y la acumulación de capital en el sector artesanal no fueron meramente iniciadores de la era fabril sino que conservaron su importancia a lo largo de la mayor parte del siglo XIX. La segunda es que la demanda de los consumidores estimuló al sector artesanal a tal grado que la relación establecida fue más allá de un simple intercambio a nivel aldea, puesto que abarcó también las refinadas demandas de las clases pudientes, las cuales fueron satisfechas a través de mercados regionales, nacionales e, inclusive internacionales y no solamente antes de la era fabril sino ya bien entrada ésta.⁷

⁶ Hymer (1970) aboga persuasivamente para demostrar que las actividades artesanales en la Ghana precolonial no se extendieron más allá de un intercambio a nivel pueblo. No obstante Resnick (1970) trata de ajustar al modelo del "bien Z" a la Burma precolonial y a la Tailandia del siglo XIX, a pesar de la evidencia sobre la existencia de mercados artesanales regionales y nacionales.

⁷ La minimización del sector artesanal por parte de los economistas ubicados en la corriente principal de la literatura sobre desarrollo le da un sesgo a sus lecturas sobre el pasado. Lloyd Reynolds (1980), en su inspección sobre el despliegue del crecimiento moderno, dice que los sectores artesanales de la Europa del siglo XVIII se ocupaban solamente del intercambio intrapoblaciones. Esto hubiera sorprendido a Cantillon, a los fisiócratas, a Smith, a Ricardo y a Malthus, quienes modelaron sus economías contemporáneas considerando a las clases poseedoras como el mercado principal para los bienes de consumo manufacturados.

Los países tardíamente industrializados tuvieron que encarar, después de mediados del siglo XIX, una etapa de la tecnología mundial en la que la producción fabril estaba alcanzando a la artesanal en un rango cada vez más amplio de productos y en el que la ciencia formal y el entrenamiento en ingeniería empezaban a rebasar a la simple experiencia laboral como el requisito educativo principal para la innovación (Locke, 1979). La historia económica asiática presenta reflexiones sobre esto en, por ejemplo, los debates hindúes sobre el grado de desindustrialización bajo el Raj Británico (Gadgil 1955; *Revista Hindú de Historia Económica y Social*, marzo 1968; Bagchi 1986); los estudios sobre las artesanías chinas bajo la competencia de las importaciones (Perkins 1975) y los relatos de la industrialización dual de Japón en el periodo anterior a la Segunda Guerra Mundial (Lockwood 1955).

No obstante, en todos los países asiáticos el empleo artesanal excedió al fabril durante un largo tramo de su era de industrialización: la participación de las empresas artesanales (menos de 5 trabajadores) en el empleo y en el producto industrial japoneses de 1930 fue de 70 y 26%, respectivamente (Ohkawa y Rosovsky 1973; pp. 81-83); en China, dicha participación fue de 90 y 61%, respectivamente, en los 30 (Lieu y Yeh, 1965; pp. 66-69), similar a la que se tuvo en India durante los 50 (Gadgil, 1955). Si bien esta resistencia se debe en gran parte a la sobrevivencia del intercambio a nivel aldea, también es resultado de que la producción artesanal para mercados lejanos mantuvo una considerable extensión a través de ciertas formas de organización de la industria manufacturera como la maquila domiciliaria y la organización Kauf.*

Estas últimas subsistieron con diferencias significativas entre las naciones: en el extremo alto, tenemos que, en Japón, el ramo de bienes de consumo conservó la mayoría de sus mercados y los demás se expandieron como subcontratistas de la industria fabril, logrando todos

* *Kauf and putting out forms of craft industry organization.* Por *putting out* se entiende maquila a domicilio, esto es, el capitalista proporciona medios y material de trabajo a un obrero para que éste labore en su domicilio y después recoge la producción y la comercializa; este caso se presenta en México, por ejemplo, en la confección de prendas de vestir. La traducción de "kauf" es más complicada, ya que es una palabra alemana; en este idioma, "kauf" solo quiere decir comprar y si se le agregan un prefijo y un sufijo quiere decir vender, por lo que pienso que el autor se refiere a un sistema que implica que un intermediario compra bienes de consumo terminados a los productores y los vende posteriormente a los consumidores. (N. del T.).

un progreso tecnológico manifiesto; en el medio siglo anterior a la Segunda Guerra Mundial, en este país los salarios reales y el valor agregado por trabajador en el sector artesanal se incrementaron significativamente y el segundo de los indicadores mencionados tuvo una tasa de aumento sólo ligeramente menor a la del valor agregado por trabajador fabril. (Ohkawa y Shinohara 1979, cuadro 13.5; Ohkawa y Rosovsky 1973, cuadros 4.4 y 4.6.) En el extremo bajo, tenemos que el sector manufacturero hindú dependió mucho más de la autoexplotación, esto es, de la intensificación del trabajo y de la reducción de la remuneración por hora, para sostener la competencia generada por la producción fabril y por las importaciones. (Gadgil 1955, pp. 453-58; Raychaudhuri 1968, pp. 77-100.) China se encontraba en el punto medio; durante la época precomunista, sus manufacturas tuvieron una adaptación tecnológica mayor que las de la India pero dependieron más de la autoexplotación que las de Japón. (Perkins 1975.)

Dejando de lado estas diferencias, en los tres países la expansión del sector fabril estuvo acompañada por otra muy sustancial, si bien menor, del sector manufacturero. También en los tres, este último sector mantuvo una base rural mayoritaria y una dependencia del trabajo agrícola familiar excedente, algo así como el más reciente patrón taiwanés basado en fábricas rurales. (Oshima 1986.)

La evolución del sector manufacturero latinoamericano tiene marcadas diferencias con el de las naciones asiáticas. En primer lugar, su participación en el empleo y en el PIB fue aparentemente mucho mayor durante la época prefabril; si bien la información para el siglo XIX es escasa, las estadísticas de 1925, año en el que la industria empleaba apenas el 4% de la fuerza de trabajo latinoamericana, indican que el trabajo artesanal representaba alrededor del 10% del total y que este sector aportaba el 30% del producto industrial o alrededor del 4% del PIB de la región. Los datos de ese mismo año para los países individuales, que se transformarían posteriormente en NNI, son muy similares. (ONU 1966, pp. 12, 35-38, figura VIII.)

En segundo lugar, la protoindustrialización fue insignificante. El sector manufacturero se dividió en industrias "campestres", que producían para los mercados rurales cercanos, y en telares urbanos, comprometidos con la producción de vestido, enseres domésticos, materiales para la construcción, procesamiento de alimentos y reparaciones, ambos con una producción mínima y con escasos vínculos de comercialización entre sí; de aquí que la demanda urbana, particularmente la

de las clases altas, por manufacturas no comestibles haya sido “ampliamente satisfecha por medio de importaciones”. (ONU-CEPAL, 1966, p. 18.)

En tercer lugar, la participación del sector artesanal en el producto industrial y en el empleo cayó dramáticamente al dar principio la ISI. En toda Latinoamérica, la participación del sector artesanal en el producto cayó del 30% en 1925 al 12% en 1960 y, por su parte, la razón empleo industrial/empleo no agrícola total de las NNI fue mucho más baja en 1960 que en 1925. (ONU 1966, p. 12, figura VII, cuadro 9.)

En cuarto lugar, las ramas del sector artesanal que se han expandido recientemente han tenido una base urbana. De particular interés resulta el crecimiento de la producción maquiladora domiciliaria de productos modernos, que emplea más trabajadores urbanos que rurales. (Porres y Benton 1984.) La decadencia de las artesanías rurales y el surgimiento de la protoindustrialización urbana ayudan a explicar por qué las tasas de emigración del campo a la ciudad de las NNI latinoamericanas han excedido por mucho a las de las asiáticas.

Los datos citados arriba para ilustrar las tendencias divergentes de Latinoamérica son, en su mayoría, de la era de la ISI. El cuadro 1, que

CUADRO 1. *Tendencias del empleo y del producto en las manufacturas en Japón y México (1895-1930)*

	<i>Índice del producto manufacturero</i>		<i>Participación de las manufacturas en el Producto Interno Bruto/la fuerza del trabajo</i>			
	<i>Japón</i>	<i>México</i>	<i>Japón</i>	<i>México</i>	<i>Japón</i>	<i>México</i>
1895	100.0	100.0	.097	.125	.152	.116
1900	—	123.0	—	.132	—	.122
1905-7	176.0	—	.130	—	.181	—
1910	—	176.1	—	.127	—	.115
1915-17	367.3	—	.191	—	.181	—
1925-27	503.3	—	.196	—	.258	—
1930	—	270.5	—	.167	—	.099

FUENTES: Ohkawa y Shinohara 1979, cuadros 13.5 y A-12; Keesing 1969, cuadro 1; Reynolds 1970, cuadros 2.1 y E.2.

compara el producto industrial y el empleo mexicanos y japoneses anteriores a dicha era, indica que las divergencias tienen raíces históricas más profundas. En el periodo 1895-1910, que en México fue, a pesar de la existencia de algo de trabajo forzado, una época de libre mercado, la tasa de crecimiento industrial y la participación de la industria en el PIB de este país fueron muy similares a las de Japón, mientras que la participación de la industria en el empleo sólo aumentó en Japón; durante las dos décadas siguientes, la participación de la industria tanto en el producto como en el empleo continuó aumentando en Japón pero en México sólo se incrementó la participación en el producto, disminuyendo la otra. Donald Keesing, al analizar la información sobre México, concluyó que “la producción industrial en expansión debe haber desplazado más a las industrias artesanales que a las importaciones; durante cada uno de los periodos de crecimiento industrial acelerado que se presentaron hasta 1930, parece ser que la expulsión de mano de obra de las ocupaciones rurales tradicionales fue mayor a la absorción que podía llevar a cabo el sector moderno”. (Keesing 1969, p. 723.)

Encasillada como el “efecto demostración internacional”, la opinión de que una conducta del consumidor intensamente inclinada hacia las importaciones es en gran parte responsable de la debilidad del sector artesanal latinoamericano, de la baja tasa de ahorro privado prevalente en la región y de la elevada dependencia de tecnología importada, es un lugar común en la literatura científico-social latinoamericana. Parte de esta literatura demuestra miras muy estrechas al implicar que el grado de susceptibilidad a las influencias extranjeras del consumidor latino es representativo de todos los consumidores de los países tardíamente industrializados, implicación que ciertamente está sujeta a prueba.⁸ Otra parte de dicha literatura hace del efecto demostración internacional una creación “siglo-veinte de Hollywood, Madison Avenue y tv” ignorando con ello la evidencia de que la propensión a importar de los latinoamericanos pudientes tiene una historia bastante más larga.⁹ No obstante, lo anterior no justifica la falta de interés de

⁸ Filgueira (1981) es un ejemplo reciente de esta estrechez de miras. Pinto (1970 y 1976) presenta a América Latina como un caso más extremo entre los países tardíamente industrializados.

⁹ La evidencia histórica anecdótica señala que los pudientes latinoamericanos del siglo XIX se inclinaban mucho más por bienes de consumo europeos que sus contrapartes en el Asia. Ver, Felix 1982 B.

parte de la corriente principal de teóricos del desarrollo por explorar tales temas.

El hecho de que en naciones separadas por una amplia brecha tecnológica las influencias sobre las decisiones del consumidor sean asimétricas, desde las tecnológicamente avanzadas hasta las retrasadas, es ciertamente persuasivo. La acogida que reciban las influencias para consumir mercancías extranjeras estará determinada por factores culturales nativos; tanto como por factores económicos, por lo que, consiguientemente deberán diferir entre países tradiamente industrializados con tradiciones culturales diferentes, es también plausible; igualmente lo es la hipótesis de que las grandes diferencias en receptividad son determinantes importantes de las divergencias en la evolución de las estructuras industriales de las NNI. En momentos de descuido, los economistas reconocen que la autonomía y la fijeza de las preferencias individuales del consumidor —“la immaculada concepción de la curva de indiferencia”, según el dicharacho de Boulding— son, cuando mucho, un embuste conveniente y no demasiado dañino para el análisis de corto plazo. Con el tiempo, sin embargo, también reconocerán que las preferencias, definidas con un “mapeo” de la función de utilidad individual derivada del conjunto de bienes de consumo disponible, deberán cambiar con la aparición de nuevas mercancías. Los cambios en la cartografía, como convendrá la mayoría, reflejan condicionamiento social, preferencias interdependientes y todo eso, así como avances en las características Lancastrianas.* Otros más, por su parte, son respetuosos de la noción Vebleniana (tendencia común para Adam Smith y sus contemporáneos) de que la utilidad individual de un bien se deriva de su rol como indicador de status social tanto como, e inclusive a expensas, de su contribución a la satisfacción de necesidades biológicas. Por lo dicho hasta aquí, resulta un enigma por qué los principales teóricos del desarrollo, a pesar de enfocar su atención en las transformaciones socioeconómicas de largo plazo, se han aferrado tan tenazmente a la fantasía de “una función de preferencia universal fija”.

Dos razones principales se insinúan por sí mismas. Una es que la función tiene un valor ideológico para los economistas conservadores,

* El autor alude probablemente a las características que implica la adopción de políticas de tipo *second-best*, ya que K. Lancaster fue, junto con R. G. Lipsey, quien introdujo este análisis a la economía del bienestar con la publicación, en 1956, del artículo firmado por ambos intitulado *The General Theory of Second Best* (Teoría General del *Second Best*). (N. del T.).

lo que los obliga a transformar la función, como lo hacen Stigler y Becker, de una a partir de la cual se traza un mapa de bienes a una con la que se traza un mapa de objetivos humanos fundamentales: prestigio, influencia, etcétera. Así, la función deviene en una redeclaración Lagrangiana del viejo aforismo conservador "no se puede cambiar la naturaleza humana".¹⁰ Pero esto posibilita que las funciones de demanda para bienes específicos puedan diferir de acuerdo al lugar, tiempo o clase social, esto es, se acepta la existencia de influencias en el consumo, tales como el efecto demostración internacional, los efectos Vablenianos y otras, con niveles variables de intensidad.

La otra razón es la conveniencia operativa. Las curvas de Engel estables y únicas facilitan cuantificar las relaciones entre cambios en el ingreso y cambios estructurales (aun cuando su estabilidad y su singularidad sólo sean posibles ante paquetes de bienes sumamente agregados), lo que hace que asumir su existencia sea muy tentador. El problema de dicha asunción es que puede producir errores cuantitativos masivos, como lo ilustra el empeño del Banco Mundial en usar una curva universal de Engel para los alimentos con el fin de computar a los pobres del Tercer Mundo; este ejemplo es especialmente relevante, ya que destaca las diferencias entre las preferencias de los consumidores asiáticos y latinoamericanos.

El cómputo mencionado arriba fue parte de un intento abortado del Banco Mundial, durante los años de McNamara, para convencer a sus patrocinadores y clientes de darle una prioridad más alta a la satisfacción de las necesidades básicas de los pobres. El procedimiento consistió en definir la "línea de la pobreza" como el último percentil de hogares cuyo ingreso permitía a sus miembros consumir los requerimientos calóricos diarios por adulto recomendados por FAO-OMS, equivalentes a 2 250 calorías diarias por adulto, y sumar posteriormente el número de personas en los hogares que percibían un ingreso menor a ese.

Para evitar huecos en la información y datos de calidad dispar, se decidió estimar la "línea" a partir de las estadísticas hindús sobre gasto y nutrición, cuya confiabilidad se consideró mayor al promedio. La

¹⁰ Becker ancla en la Sociobiología su función de preferencia revisada. "Si la selección genética natural y la conducta racional se refuerzan mutuamente al producir respuestas a los cambios en el ambiente más rápidas y más eficientes, puede ser que la selección natural y la elección racional hayan hecho que la función de preferencia común evolucione en el tiempo hasta llegar a ser la función de preferencia que mejor se adapta a la sociedad humana." (Michael y Becker 1973.)

línea de pobreza hindú en rupias convertidas a dólares a precios constantes devino la línea de pobreza para todas las demás naciones. Con esta base, se estimó que a mediados de los 70 el 46% de todos los hindús y sólo el 16% de los brasileños eran pobres, esto es, consumían menos de las 2 250 calorías diarias recomendadas por la FAO-OMS (Ahluwalia, Carter, Chenery 1979).

Este procedimiento remendado tuvo como premisa la existencia de una curva de ingreso-alimentación única para todos los países y para los sectores urbano y rural. Pero, si bien la información hindú mostró que la curva se ajustaba tanto a los hogares hindús urbanos como a los rurales (Bhanaji Rao 1981), datos brasileños independientes sirvieron para demostrar que la curva para India subestimaba enormemente tanto la incidencia de la desnutrición en Brasil cuanto las diferencias urbano-rurales en dicha incidencia. La información brasileña, proveniente de una amplia encuesta sobre el gasto y nutrición de los hogares realizada a mediados de los 70 (Banco Mundial, 1979), demostró que el 67.2% de todos los brasileños consumían menos de las 2 250 calorías diarias recomendadas; dado que el ingreso per cápita en dólares a precios constantes de Brasil era 5.4 veces mayor al de India (Kravis, Heston, Summers 1978, cuadro 4), el haber utilizado su línea de pobreza como el indicador global habría elevado, una vez hechos los ajustes necesarios para considerar la alta concentración del ingreso existente en Brasil, hasta en tres veces el número de pobres mundiales contabilizado por el Banco Mundial ; Un problemón de números índice!

Aún más, siguiendo el criterio de las 2 250 calorías diarias recomendadas, el 76.5% de las familias urbanas brasileñas estaban desnutridas, estado que presentaban tan sólo 53.4% de las familias rurales. Dado que el ingreso per cápita urbano en Brasil es mucho mayor que el rural, lo anterior parece indicar que las preferencias por alimentos de las familias urbanas brasileñas difieren de las que tienen las familias rurales, lo que contrasta con lo que sucede en la India, país en el que dichas preferencias son similares.

Las variaciones en las preferencias brasileñas se pueden investigar más a fondo con la ayuda del cuadro 2. Este divide a todas las familias brasileñas desnutridas en 6 clases, según el gasto que realizan (en alimentos), y a cada clase, con base en su localización, en tres subgrupos: metropolitanos, que son los que habitan en ciudades con más de un millón de personas; otros urbanos, que son los que lo hacen en ciudades de entre 20 mil y un millón de almas, y rurales, que son los

CUADRO 2. *Familias brasileñas con déficit nutricionales: gasto en alimentos de las familias urbanas y rurales, proporción de éstas que poseen bienes durables. Gasto por clase, 1974-1975^a*

Clase según el gasto total familiar en agosto de 1984 (cruceiros)

2000—6000 6001—10.000 10001—14,000 14.001—18.000 18.001—22.000 22.001—26.000

A. Alimentos y nutrición

	% gas- tado en ali- mentos	Défi- cit ca- lórico (%)										
1. Familias metropolitanas	51.6	30.2	46.3	20.8	41.3	14.5	39.0	12.2	36.6	23.3	39.0	1.9
2. Otras familias urbanas	56.7	26.7	52.0	14.3	47.5	12.2	42.2	6.7	39.7	4.5	38.7	1.8
3. Familias rurales	64.5	13.6	60.7	2.3	58.1	-3.3	49.4	0.0	—	—	—	—

B. Posesión de bienes durables

	% de familias con			% de familias Re- con			% de familias con			% de familias Re- con			% de familias con			% de familias Re- con		
	Auto	tv	frig.	Auto	tv	frig.	Auto	tv	frig.	Auto	tv	frig.	Auto	tv	frig.	Auto	tv	frig.
1. Familias metropolitanas	0.2	10.7	7.9	1.1	33.8	22.5	1.8	43.4	30.1	2.5	57.0	33.9	6.8	70.7	67.8	5.6	80.9	74.0
2. Otras familias urbanas	0.3	5.7	2.3	0.7	17.3	11.9	2.0	12.4	16.3	3.8	42.3	30.2	10.5	44.5	59.7	0.9	58.7	61.0
3. Familias rurales	0.2	0.3	0.7	4.0	6.2	4.8	1.5	7.6	5.1	7.3	81.9	29.0	—	—	—	—	—	—

^a Por déficit calórico se entiende el porcentaje de insuficiencia calórica en comparación al requerimiento calórico diario "Bajo" de la FAO-OMS.

FUENTE: Elaborado con datos del Banco Mundial, Brasil: Reporte Especial sobre Recursos Humanos (Banco Mundial, Washington DC, 1979) Cuadros B.1 al B.4, Anexo III, Apéndice B. Información original del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, *Estudios Nacionales de Despensa Familiar (ENDEF) Despesas de las Familias: Datos Preliminares*, (Río de Janeiro, 1979).

que moran en poblaciones con menos de 20 mil vecinos. Hay que notar en dicho cuadro que para todas las clases, exceptuada la que efectúa el mayor gasto, la parte desembolsada en alimentos disminuye en tanto que la deficiencia calórica aumenta, relación que se presenta a lo largo de todo el eje rural-urbano y que se mantiene inclusive a través de las diagonales SO-NE, esto es, que una familia rural representativa que logra mejorar su ingreso mediante un ascenso en el eje rural-urbano también reduce su gasto en alimentos y ve empeorar su deficiencia calórica. Puesto que el costo de un paquete fijo de alimentos se incrementó monótonicamente a lo largo del eje rural-urbano (Banco Mundial 1979, Anexo III, pp. 66-68), los incrementos de precio y los decrementos en la parte gastada en comida implican que la demanda de alimentos de las familias urbanas desnutridas del Brasil era elástica al precio: consideraban a los alimentos un lujo.

Una contraparte de esta proporción declinante del gasto dedicado al alimento fue un desembolso ascendente en bienes de consumo durables, como lo indican los datos sobre posesión de este tipo de bienes que aparecen en la mitad inferior del cuadro 2. Nótese, pues, que escalar el eje rural-urbano es más que una metáfora. Así, 46% del incremento de la población urbana brasileña se debió a la inmigración rural y otro 20 a 25% a los hijos que tuvieron inmigrantes de primera generación (Merrick y Graham 1979, pp. 194-202).

Tanto la información de India como la de Brasil muestran la correlación positiva esperada entre mayores deficiencias calóricas y tasas de mortalidad más altas. En la India esto significó que en las áreas urbanas, en donde el ingreso promedio fue mayor, las tasas de mortalidad infantil fueron menores. Mas no así en Brasil: en el área del Gran Sao Paulo, la tasa de mortalidad infantil se incrementó en un 44% entre 1960 y 1971-1976, mientras que en el resto del estado disminuyó en 26%, esto es, hasta un 17% por abajo de la tasa metropolitana hacia 1971-1976. Entre las dos terceras partes de brasileños desnutridos, la expectativa de vida al nacer fue un 8% mayor en el ámbito rural que en el urbano; por su parte, en el tercio alto de los bien-comidos, la expectativa de vida urbana fue 2% mayor que la rural (Banco Mundial 1979; Anexo 1, cuadro 12; Apéndice I, cuadros C. 2 y C. 3). La pesada mano de la tradición ha permitido que los urbanos pobres de India y los rurales pobres de Brasil consuman más racionalmente que los urbanizados pobres de este último país.

A pesar de esto, los brasileños urbanos pobres fueron, como lo mues-

tra el cuadro 3, una parte relativamente insignificante del mercado de bienes de consumo no alimenticios.¹¹ La mayor porosidad social de la cultura urbana los volvió más ávidos por bienes de status modernos que a sus primos rurales, pero sus restringidos presupuestos constriñeron su demanda efectiva. Así, la menor tasa de ahorro de los hogares y el mayor consumo intensivo en importaciones de Brasil y de otras NNI latinoamericanas, en comparación con las NNI asiáticas, son explicadas principalmente por las preferencias presupuestales de las clases urbanas con un ingreso medio y alto.

CUADRO 3. *Por ciento del desembolso en cada tipo de bien correspondiente a las clases (catalogadas según el ingreso de los hogares) en la Ciudad de Sao Paulo, 1971-1972*

<i>Clase según el ingreso</i>	<i>Artículos para el hogar</i>	<i>Compra de autos</i>	<i>Mantenimiento de los autos</i>	<i>Vestido</i>	<i>Adquisición de propiedades</i>
20% más alto	67.0	69.3	78.6	60.8	79.5
20% siguiente	16.3	26.9	19.2	20.2	13.4
60% más bajo	16.7	3.8	2.2	19.0	7.1

FUENTE: Elaborado con datos de Wells (1977, cuadro 6). Información original del Instituto de Investigaciones Económicas, Presupuestos Familiares en la Ciudad de Sao Paulo, 1971-1972.

En las NNI asiáticas, las tasas de ahorro privadas y familiares se han incrementado sustancialmente. En India, la tasa de ahorro de los hogares aumentó en más del doble entre 1966 y 1982, mientras que en Corea del Sur y Taiwán la tasa de ahorro privada se incrementó en más del triple entre 1960 y 1980 (Bardhan 1984, p. 26; Oshima 1986, cuadro A-I). Estos incrementos en las tasas de ahorro se dieron si que aumentara la concentración del ingreso, excepto en Corea del Sur. La concentración, por otro lado, del ingreso en las NNI latinoamericanas, que desde los primeros años de la posguerra tenía ya un nivel

¹¹ La información de la encuesta mexicana para los 60 y 70 muestra una concentración similar de los gastos en bienes de consumo no alimenticio para el 40% más rico de la población. (Felix 1982 A, cuadro 10.)

CUADRO 4. *Comportamiento del ahorro de las familias urbanas venezolanas en 1962 **

<i>Localización de las familias</i>	<i>Ingreso mensual arriba del cual los ingresos fueron positivos (en bolívares)</i>	<i>Familias con tasas de ahorro negativas (%)</i>	<i>Tasa de ahorro total de las familias (%)</i>
Rural	400	22.0	+ 10.0
Pueblos pequeños	500	(1)	(1)
Ciudades grandes	2000	67.0	- 10.0
Caracas	2000	80.0	- 16.5

* El autor no incluye ni datos ni observaciones (N. del T.).

FUENTE: (Naciones Unidas 1973, p. 43.)

alto, se ha incrementado persistentemente, lo que no ha sucedido con las tasas de ahorro familiar y privada (Félix 1983, 1986).

El cuadro 4 ilustra una relación negativa entre la urbanización venezolana y los ahorros de los hogares, consistente con la hipótesis de los cambios en las preferencias. La misma fuente encontró, también, una vaga evidencia de que el patrón venezolano se reproduce en otros lugares de América Latina; por ejemplo, en 1961-1962 el 70% de los hogares de Belem tuvieron tasas de ahorro positivas, mientras que en la más afluente y más "reventada" ciudad de Sao Paulo dicho porcentaje fue de 30% (ONU 1973, p. 43). De lo anterior se infiere que la inflación más severa, la creciente concentración del ingreso y el mayor endeudamiento externo que las NNI latinoamericanas padecen con mayor rigor que las asiáticas tienen al menos algunas de sus raíces causales en las diferencias en la conducta de los consumidores.

América Latina es, ciertamente el hogar del modelo de las dos brechas, en el cual la restricción macro dominante sobre la tasa de crecimiento oscila entre la brecha ahorro-inversión y la brecha del intercambio externo.

La incapacidad de Argentina, Brasil y Colombia para impedir el incremento de su propensión media a importar en las décadas de la posguerra es una resultante comprobada de la diferencia entre la gran rapidez con que la demanda final se desvía de viejos a nuevos sus-

titutos de las importaciones y la posibilidad de obtener internamente, vía sustitución de importaciones, los insumos necesarios para producir el agregado alterado de productos finales (Félix 1968; Weisskoff 1980; Agosin 1976). Igualmente, uno de los factores que más contribuyó al fallecimiento del "milagro" portorriqueño, guiado por las exportaciones, fue un consumo con un alto contenido de importaciones y el excesivo aumento de este último. (Weisskoff y Wolff, 1977.)

Para comprobar fehacientemente que el crecimiento de América Latina ha sido restringido por una severa escasez de divisas, causada en parte por las diferencias en la conducta del consumidor, se necesitan aún estudios de tipo insumo producto comparables y que muestren que en las NNI asiáticas de la posguerra se han presentado tasas de variaciones de la demanda significativamente menores. Mientras tanto, una encuesta ingreso-gasto de los hogares urbanos japoneses, realizada a mediados de los 50, provee apoyo preliminar. Esta encuesta indica que el 48% de las posesiones familiares —73% cuando se considera la vivienda— eran de diseño pre-Meiji,* y que estos porcentajes disminuyen tan sólo moderadamente para las clases de ingresos altos. Así que, entre los japoneses, imitar a los ricos era, tan recientemente como a mediados de los 50, cosa de adquirir principalmente bienes de status tradicionales.

CONCLUSIONES FINALES

Las proposiciones planteadas en la sección precedente requieren, además de ser puestas a prueba con datos comparativos recientes, una investigación histórica más a fondo. ¿Por qué el consumo de los pudientes latinoamericanos manifiesta un comportamiento tan divergente al de los asiáticos en el periodo que antecede al proceso de industrialización del siglo xx? ¿Qué tanto influyó esta discrepancia para darle forma a la diferente evolución de los sectores industriales artesanales?

Una respuesta tentativa para la primera pregunta es que la clase dominante latinoamericana, engendrada por la conquista europea, erradicó a las élites nativas a fin de reducir posibles puntos de resistencia contra la inclemente movilización de la mano de obra indígena, precisada para trabajar las minas y las haciendas. La denigración de los valores de las civilizaciones conquistadas y de las hasta entonces clases

* La era Meiji abarcó el periodo que va de 1868 a 1912. (N. del T.).

gobernantes fue parte del esfuerzo para legitimar a la nueva clase en el poder. Las élites coloniales permanecieron abiertas para los inmigrantes europeos posteriores que habían alcanzado riquezas pero no para los nativos, quienes se resistían a la europeización cultural. Cuando Estados Unidos reemplazó a Europa, después de la Segunda Guerra Mundial, como el centro que dictaba la moda del consumismo moderno, se necesitó tan sólo de un pequeño empujón para que las clases medias y las élites latinoamericanas prestigiaran más el consumo de bienes americanos que el de productos europeos. También las naciones asiáticas sufrieron conquistas extranjeras, pero los conquistadores tendieron a integrarse con las élites conquistadas y fueron absorbidos culturalmente. No obstante, para que esta respuesta deje de ser una hipótesis y se convierta en un hecho comprobado, se necesita aún de mucho trabajo, al igual que para conocer hasta qué punto influyó en las dos regiones el comportamiento de la élite al consumir para configurar los sectores artesanales.

Ahora bien, ¿por qué las proposiciones, de la sección precedente, se hacen merecedoras de una investigación más penetrante?

Una razón es que desafían a las perspectivas que pregonan una modernización lineal, esto es, que el PSD que trata de copiar con mayor ahinco el modo de vida *gringo* típico necesariamente se desarrolla más rápido.¹²

Por otro lado, con las proposiciones antedichas se procura fortalecer los fundamentos económicos de puntos de vista no lineales sobre la dinámica de la modernización; igualmente, buscan rectificar la dirección de la investigación cuantitativa para que evite la etapa de réplica universal y la conformación de modelos de secuencia estructural basada en un formato tipo Chenery y para que se apoye más en acercamientos sucesivos de orden crítico que le otorguen un rol causal más importante a los factores comparativos históricos y culturales.

Finalmente, las proposiciones hechas sugieren que la mayor inestabilidad y desigualdad del proceso de industrialización en América Latina no son simplemente el resultado de una dependencia excesiva en la ISI.

Si el *desideratum* es lograr un crecimiento estable y razonablemente equitativo, entonces América Latina es una región muy poco propicia para experimentar con estrategias de mercado libre. Afortunadamente,

¹² Las proposiciones también proveen de parque al "Marxismo de la dependencia" en sus disputas con el "Marxismo clásico" al estilo de Warren (1979) y de Weaver y Berger (1984).

la conducta del consumidor, a diferencia de los terremotos y de El Niño, se puede determinar socialmente; una mayor auto-conciencia de las consecuencias que implica la conducta de los consumidores podría guiar a los gobiernos latinoamericanos a encontrar innovaciones institucionales a la Gerschenkron útiles para modificar dicha conducta, siempre y cuando el Coloso del Norte les permita abrir un espacio político adecuado para experimentar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agosin, Manuel R. 1976. "Patrones de desarrollo y absorción del trabajo en el sector manufacturero de Colombia." *Revista de Estudios sobre el Desarrollo*, vol. 12, julio, pp. 351-64.
- Ahluwalia, Montek S.; Carter, Nicholas G.; Chenery, Hollis B. 1979. "Crecimiento y pobreza en los países en desarrollo." *Revista de Economía del Desarrollo*, vol. 6, pp. 229-341.
- Bagchi, A. K. 1976. "Desindustrialización en la India durante el siglo XIX: algunas implicaciones teóricas." *Revista de Estudios sobre el Desarrollo*, vol. 12, abril, pp. 135-164.
- Bardhan, Pranab. 1984. *La Economía Política del Desarrollo en India*. Oxford, Basil Blackwell Ltd. 118 pp.
- Berg, Maxine. 1985. *La Era de las Manufacturas: Industria, Innovación y Trabajo en Gran Bretaña, 1700-1820*. Oxford, Basil Blackwell Ltd. 378 pp.
- Bhanoji Rao, V. 1981. "Medición de la carencia y de la pobreza basada en el porcentaje gastado en alimentos: un ejercicio exploratorio." *Desarrollo Mundial*, vol. 9, núm. 4, abril, pp. 337-53.
- Chandra, Bipan. 1968. "Reinterpretación de la historia económica de la India en el siglo XIX." En *Revista de Historia Económica y Social de la India*, vol. 5, núm. 1, marzo, pp. 35-75.
- Chenery, Hollis B. y Westphal, Larry E. 1979. "Economías de escala e inversión en el tiempo." En Hollis B. Chenery, *Cambio estructural y políticas de desarrollo*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 217-267.
- Fei, John C. H.; Ohkawa, Kazushi; Ramis, Gustav. 1985. "El Desarrollo económico bajo una perspectiva histórica: Japón, Corea del Sur y Taiwán." En Kakushi Ohkawa, Gustav Ranis y Larry Meissner eds. *Japón y los países en desarrollo: un análisis comparativo*. Oxford, Basil Blackwell Ltd. pp. 35-64.
- Félix, David. 1986. "Sobre los estallidos financieros y los regímenes autoritarios." En Jonathan Hartlyn y Samuel A. Morley eds. *Economía Política Latinoamericana: Crisis financieras y cambio político*. Boulder, Colorado, Westview Press, pp. 85-126.
- , 1982 A. "Tendencias de la distribución del ingreso en México y las curvas

- de Kuznets." En Sylvia A. Hewlett y Richard S. Weinert eds. *Brasil y México: Patrones de Desarrollo Tardío*. Filadelfia, Instituto para el Estudio de Problemas Humanos, pp. 265-316.
- , 1982 B. "Interrelaciones entre consumo, crecimiento económico y distribución del ingreso en América Latina desde 1800: una perspectiva comparativa." En Henri Baudet y Henk Van der Meulen eds. Londres, Croom y Helm, pp. 131-78.
- , 1968. "El Dilema de la Sustitución de Importaciones en Argentina." En Gustav F. Papanek ed. *Política Económica, Teoría y Práctica*. Cambridge, MA, Harvard University Press, pp. 55-92.
- Filgueira, Carlos. 1981. "Acerca del Consumo en los Nuevos Modelos Latinoamericanos." Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina. Santiago de Chile, 28 de mayo, 121 pp. mimeo.
- Fillol, Tomás R. 1961. "Factores Sociales." En *Desarrollo Económico: el Caso Argentino*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Gadgil, D. B. 1955. "Organización Económica Hindú." En Simón Kuznets, Wilbert E. Moore y Joseph Spengler eds. *Crecimiento Económico: Brasil, India y Japón*. Durham, NC, Duke University Press, pp. 448-63.
- Gerschenkron, Alexander. 1962. *El Atraso Económico en su Perspectiva Histórica*. Cambridge, MA, Harvard University Press. (Hay traducción al español, publicada por Ed. Ariel.)
- Hagen, Everett E. 1962. *Sobre la Teoría del Cambio Social: Cómo Comienza el Crecimiento Económico*. Homewood, IL, Dorsey Press.
- Hymer, Stephen H. 1970. "Formas Económicas en Ghana Precolonial." *Revista de Historia Económica*. xxx, marzo, pp. 33-50.
- Jones, Leroy P. y Sakong, IL. 1980. *Gobierno, Negocios y Espíritu Empresarial en el Desarrollo Económico: el Caso Coreano*. Cambridge, MA, Harvard University Press, 434 pp.
- Keesing, Donald. 1969. "Cambio Estructural en los Comienzos del Desarrollo: la Estructura Ocupacional e Industrial Cambiante de México desde 1885 hasta 1950." *Revista de Historia Económica*. xxiv, núm. 4, diciembre.
- Kriedte, Peter; Medick, Hans; Schlumbohm, Jürgen. 1981. *Industrialización antes de la Industrialización: la Industria Rural en el Génesis del Capitalismo*. Traducido del alemán por Beate Schempp. Cambridge University Press.
- Lauterbach, Albert T. 1966. *La Empresa en América Latina: Actitudes Empresariales en una Economía en Desarrollo*. Ithaca, Nueva York, Cornell University Press.
- Lieu, T. C. y Yeh, K. C. 1965. *La Economía de la China Continental*. Princeton University Press.
- Locke, Robert R. 1984. *El Fin del Hombre Práctico: Espíritu Empresarial y Educación Superior en Alemania, Francia y Gran Bretaña, 1880-1940*. Greenwich, Conn. JAI Press, 363 pp.

- Lockwood, William W. 1955. "La Escala de Crecimiento económico en Japón, 1868-1938." En Simón Kuznets, Wilbert E. Moore, Joseph J. Spengler eds. *Crecimiento Económico: Brasil, India, Japón*. Durham, NC, Duke University Press, pp. 129-78.
- Mason, Edward. 1984. "El Análisis Chenery y Otras Consideraciones." En Moshe Syrquin, Lance Taylor, Larry Westphal eds. *Estructura Económica y Desempeño: Ensayos en Honor de Hollis B. Chenery*. Orlando, FLA. Academic Press.
- Matsu, Toru, 1968. "Sobre la Historia Económica Hindú del Siglo XIX. Reseña de una Interpretación." *Revista de Historia Económica y Social de la India*, vol. 5, núm. 1, marzo pp. 17-33.
- Mendel, Franklin. 1972. "Proto-industrialización: La Primera Fase del Proceso de Industrialización." *Revista de Historia Económica*, xxxii, marzo, pp. 241-61.
- Merrick, Thomas W. y Graham, Douglas H. 1979. *Población y Desarrollo Económico en Brasil desde 1800 hasta el Presente*. Baltimore, John Hopkins Press.
- Michael, Robert T. y Becker, Gary S. 1973. "Sobre la Nueva Teoría de la Conducta del Consumidor." *Revista Sueca de Economía*, vol. 75, pp. 378-96.
- Morris, M. D. 1968. "Hacia una Reinterpretación de la Historia Económica Hindú del Siglo XIX." *Revista de Historia Económica y Social de la India*, vol. 5, núm. 1, marzo, pp. 1-15.
- Myrdal, Gunnar, 1968. *El Drama Asiático: Una Indagación sobre la Pobreza de las Naciones*, vol. II, Nueva York, Pantheon.
- O'Donnell, Guillermo. 1973. *Modernización y Autoritarismo Burocrático*. Berkeley, University of California Press.
- , 1977. "Corporativismo y la Cuestión del Estado." En James M. Malloy ed. *Autoritarismo y Corporativismo en América Latina*, University of Pittsburgh Press, pp. 47-88.
- Ohkawa, Kazushi y Shinohara, Miyoei. 1979. *Patrones del Desarrollo Económico Japonés*. New Haven, Yale University Press.
- Ohkawa, Kazushi y Rosovsky, Henry. 1973. *El Crecimiento Económico Japonés*. Stanford University Press.
- Oshima, Harry T. 1986. "La Transición de una Economía Agrícola a una Industrial en el Este de Asia." *Desarrollo Económico y Cambio Cultural*, vol. 34, julio, pp. 783-810.
- Pinto, Aníbal. 1976. "Estilos de Desarrollo en América Latina." *Revista de la CEPAL*, Primer Semestre, Santiago, Chile.
- , 1970. "Naturaleza e Implicaciones de la 'Heterogeneidad Estructural' de la América Latina." *El Trimestre Económico* xxxvii, enero-marzo, pp. 83-100.
- Perkins, Dwight H. et al. 1975. *La Economía China Moderna en su Perspectiva Histórica*. Stanford University Press.
- Portes, Alejandro y Benton, L. 1984. "Desarrollo Industrial y Absorción del Trabajo: Una Reinterpretación." *Revista de Población y Desarrollo*, vol. 4, pp. 589-611.

- Raychaudhuri, T. 1968. "Una Reinterpretación de la Historia Económica de la India del Siglo XIX." *Revista de Historia Económica y Social de la India*, vol. 5, núm. 1, marzo, pp. 77-100.
- Resnick, Stephen A. 1970. "La Declinación de la Industria Rural bajo la Expansión de las Exportaciones: Una Comparación entre Burma, Filipinas y Tailandia." *Revista de Historia Económica*, xxx, marzo, pp. 51-73.
- Reynolds, Clark W. 1970. *La Economía Mexicana: Estructura y Crecimiento en el Siglo XX*. New Haven, Yale University Press.
- Reynolds, Lloyd. 1983. "El Despliegue del Crecimiento Económico al Tercer Mundo, 1850-1980." *Revista de Literatura Económica*, xxi, septiembre pp. 941-80.
- Rosovsky, Henry y Ohkawa, Kazushi. 1961. "Los Componentes Nativos de la Economía Japonesa Moderna." *Desarrollo Económico y Cambio Cultural*, vol. 9, abril, pp. 476-501.
- Naciones Unidas, Comisión Económica para la América Latina. 1973. "Distribución del Ingreso en Grandes Ciudades Seleccionadas de América Latina y en sus Respective Países." *Boletín Económico para América Latina*, xviii, núms. 1 y 2, Nueva York, Naciones Unidas.
- , 1966. *El Proceso de Industrialización en América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas.
- Warren, Bill. 1979. "La Experiencia Económica del Tercer Mundo en la Posguerra." En Albert O. Hirschman *et al.* eds. *Hacia una Nueva Estrategia para el Desarrollo: un Coloquio Rothko Chapel*. Nueva York, Pergamon Press, pp. 144-168.
- Weaver, James H. y Berger, Marguerite. 1984. "La Crítica Marxista a la Teoría de la Dependencia: una Introducción." En Charles K. Wilber ed. *La Economía Política del Desarrollo y del Subdesarrollo*, Tercera Edición, Nueva York, Random House, pp. 45-64.
- Weisskoff, Richard. 1980. "Crecimiento y Declinación de la Sustitución de Importaciones en Brasil. Una Reapreciación." *Desarrollo Mundial*, vol. 8, septiembre, pp. 647-75.
- Weisskoff, Richard y Wolff, Edward. 1977. "Conexiones y Escapes: Rastreo Industrial en una Economía de Enclave." *Desarrollo Económico y Cambio Cultural*, vol. 25, pp. 607-28.
- Wells, John R. 1977. "La Difusión de Durables en Brasil y las Implicaciones para las Controversias Recientes Concernientes al Desarrollo Brasileño." *Revista de Economía de Cambridge*, vol. 1, núm. 3, septiembre.
- Banco Mundial. 1979. *Brasil: Reporte Especial sobre los Recursos Humanos*. Washington, DC.