

# **LAS PROPORCIONES DE “FIXED” Y “FLEXIBLE PRICES” EN LA DINÁMICA ECONÓMICA GLOBAL. DIFERENCIAS DE LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS, ASIÁTICAS Y OCCIDENTALES. (ENFOQUE CRÍTICO DEL ARTÍCULO DEL PROFESOR SHUSAKE TAKEMURA)<sup>1</sup>**

Daniel Buvat<sup>2</sup>

ESTUDIANTE DEL POSTGRADO TEORÍA Y POLÍTICA ECONÓMICA

## **RESUMEN:**

Takemura intenta establecer que los países con alta investigación y desarrollo y predominio sostenido de la manufactura sobre los sectores primarios son economías con dominio de “fixed prices”, las cuales son dinamizantes de los movimientos mundiales y no generadoras de ciclos y depresiones periódicas. Sostenemos que la dinámica real está definida por las articulaciones e intercambios entre todos los sectores productivos y aquellos donde se generan los flujos de ingresos y las relaciones financieras-bursátiles, en un mundo dominado por grandes corporaciones. Las “rivalidades” entre “economías tipo” no pueden medirse adecuadamente, por ratios o proporciones entre sectores en términos de cuentas nacionales de cada país.

**Palabras claves:** Fixed y flexible prices, oligopolios transnacionales, inversión extranjera directa (IED), (I&D), articulación y relaciones intersectoriales, multiplicador tecnológico, multiplicador financiero.

## **I. A MANERA DE SÍNTESIS DEL ARTÍCULO DEL PROFESOR TAKEMURA**

El profesor Takemura, de la Universidad Okayama, Japón, hace un interesante análisis tomando los conceptos de equilibrio de precios de Hicks, la dinámica de ciclos de Shumpeter y los criterios de competencia, rivalidad, competitividad y participación en el mercado comercial globalizado que establece el moderno economista J. Bhagwati. Parte de que en los bienes durables el precio de equilibrio de mercado tiende a ser del tipo “fixed”, mientras que los perecederos son predominantemente del tipo “flexible”. Así una alta proporción del sector manufacturero sobre los sectores primarios (agrícola, minero y extractivos básicos) en las economías de los países, aunado a intensa y eficaz aplicación de investigación y desarrollo (I&D) genera economías del tipo de fixed prices, con cierta formación monopolística u oligopolística, que a su vez implica mayor competitividad, mejores condiciones de desarrollo, empleo, estabilidad y

---

<sup>1</sup> Original en inglés de papel presentado en foro de Roma, difundido en CD por FACES-CEAP, UCV.

<sup>2</sup> abdev.o1@gmail.com

dinámica que las economías en las que predominen producciones del tipo “flexible prices”. Parecería sugerir Takemura, (de allí una frase irónica sobre Keynes en su artículo) que en cada período, los ajustes de mercado en las economías con predominio de “fixed prices” se refieren más a las cantidades de productos, sus calidades y necesidad, con cierta independencia del ingreso global y de propensión marginal al consumo, en tanto que las de predominio flexible, los desajustes son por precios efectivos. El fixed price se basa en el “mark up principle” de ganancia prefijada bajo una cierta clase de presión monopolística, de empresas u oferentes con cuotas de mercado y una elasticidad de demanda conocida ex ante por esos oferentes. El precio flexible, por su parte tiene como condición un clearing de mercado, donde las desigualdades se producen entre precios esperados y precios efectivos<sup>3</sup>.

Siguiendo a su vez algunos razonamientos de Shumpeter, “las rivalidades entre países, no se dan dentro de una determinada teoría o política económica, sino por la capacidad de compra de diversos productos dentro de un mismo mercado, siendo en consecuencia la rivalidad o competencia más monopolística que perfecta y más competitiva que oligopólica”. Ello conformaría una manera (Shumpeter dixit) de “destrucción del nivel creativo existente”: De un lado, lo referente a formación de precios en función del costo y del otro, lo concerniente al grado de desempeño de la I&D. Esos comportamientos causan rivalidad entre fuerzas monopolísticas que compiten entre sí y generan modos de formación de precios, ciclos y desequilibrios.

Pero Takemura, no concuerda con ese autor en cuanto a que el monopolio y las estructuras de precios rígidos son causales de depresión y crisis, sino que la I&D aplicada en economías del tipo “fixed prices” y en una economía de intercambio globalizado, concurre a una forma de competencia que favorece a determinado tipo de países en los que los ratios o proporción entre sectores primarios respecto a la manufactura, favorecen ampliamente a éstas en cuanto a producto y empleo. Según ese autor, la rivalidad entre países, hoy en día, debe considerar que: (a) El precio no es siempre distante, en el largo plazo, del costo marginal; (b) La diferenciación existe entre todos los productos; (c) Las barreras de entrada dependen no sólo de la función de costo sino de la competencia entre muchos oferentes potenciales, y, en definitiva, la empresa (o la economía nacional) que use mejor la I&D siempre alcanzará un porcentaje mayor de demanda.

Para ilustrar y llegar a esas conclusiones, Takemura elabora o adopta unas tablas, que muestran, desde 1801 hasta 1969 el proceso de transformación del

---

<sup>3</sup> Para una profundización de los conceptos de fixed prices y flexible prices y sus implicaciones en la dinámica, pueden consultarse Curie y Kubin, 2005; Rankin, 1986.

Reino Unido, Alemania, Francia e Italia y desde 1975 al 2000, que incluye estados Unidos, Japón y Corea del Sur. En ellas calcula la proporción o ratio entre producción primaria y producción industrial concluyendo que en tanto mayor avance en producción manufacturera e I&D las economías se hacen predominantemente del tipo "fixed prices". Lo que también se refleja en los ratios de participación primaria y manufacturera en el empleo, que señalan caída del empleo primario hasta alcanzar un nivel mínimo o básico de estabilización.

Según esas tablas, desde 1801 cuando el Reino Unido era predominantemente "agrícola" o primario con un ratio de 139, hasta 1841 aproximadamente, sólo ese país pasó a un ratio de 65, mientras Francia e Italia estaban entre 200 y 275. A partir de 1901, UK baja a 15, hasta llegar a 8% en 1969, Alemania baja desde 51 hasta llegar a 9%, Francia baja de 95 hasta 16% e Italia baja de 214 hasta 35%. Se deduce que el Reino Unido se transformó de "economía flexible" a economía fixed alrededor de 1890-1900, en tanto que en ese tiempo el resto de los principales países europeos poseían un gran dominio de sectores "flexibles". Con posterioridad a ese lapso, sólo Alemania y en menor medida Francia, muestran grados de industrialización, aunque los sectores primarios de precios flexibles, tienen un alto peso relativo todavía. En la segunda tabla, partiendo de 1975, Estados Unidos pasa de cerca de 20% a 6,5% en el 2000; Japón de 10,3 a 4,3%; Francia de 16 a 11,2%; Alemania de 9 a 4%; UK de 11,7 a 3,7%; Italia de 17,4 a 9,95% y Corea desde 19,7% en 1990 a 11,1% en el 2000, reflejando un acelerado proceso de industrialización contra agricultura y minería. Obviamente, sólo Estados Unidos, Alemania y Japón son economías del tipo "fixed price", aunque los demás países muestran una suave tendencia a serlo, permaneciendo aún en tipos mixtos. Otro cálculo final de Takemura establece las diferencias en el tiempo, de productividades entre sectores primarios y manufacturas, llegando a la conclusión que esas diferencias entre productividades (producto/empleo) de los países a través del tiempo, establece lo que denomina economías de precios fijos "tipo asiáticas" y las "occidentales".

Por último critica la postura de Baghwandi, quien como otros sostuvo que los países asiáticos con alta productividad inundarían permanentemente de productos intensivos en mano de obra (China) a los países más desarrollados. Al respecto, sostiene que eso es un error común, pues esa penetración de mercado en un mundo globalizado no puede ser mayor de lo que permitan los precios y salarios reales existentes en esos países.

## II. EL "MODELO" TAKEMURA Y LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS

De las pocas estadísticas obtenibles en esta preliminar indagatoria, hemos elaborado una tabla que presenta las razones o proporciones en porcentaje en-

tre el PIB de sectores primarios (agricultura, minería, extracción primaria) y el PIB de industrias en países seleccionados, para 1990, 1995, 2000 y 2005, a efectos de comparar esos ratios con los de Takemura para Occidente y Asia.

Tabla 1. Ratios primarios/manufacturas en el PIB de países de América Latina

País	Años			
	1990	1995	2000	2005
Brasil	ND	9,5(a)	12,10	8,50
Argentina	3,63 (b)	3,82	4,53	4,40
México	4,14	4,15	3,16	3,51
Chile	10,40	9,88	8,24	8,44
Colombia	11,10	12,31	13,00	12,16
Bolivia	15,10	14,70	14,41	15,35
Venezuela A	10,80	11,84	10,15	13,70
Venezuela B	ND	35,45	23,30	ND

Fuente: CEPAL, 2006. Boletines económicos de América Latina y BCV anuarios y pág web.

Notas: (a) 1997; (b) 1993. Venezuela (A) Excluye la extracción primaria de petróleo, ubicándola como actividad industrial; Venezuela (B): Considerando extracción básica primaria de petróleo y minería como actividades del sector primario (Cálculos propios).

Si a partir de esos indicadores, adoptáramos las conclusiones de Takemura, nos encontraríamos con resultados sorprendentes:

1. Países con evolución hacia una economía de fixed prices, pero con prevalencia aún de producción de "mixed prices" o sea equivalentes a Francia, Italia y Corea, resultan Brasil y en menor grado, Chile y Colombia.
2. Países de la muestra con ratios semejantes a los países desarrollados tales como Estados Unidos, Reino Unido y Japón, es decir con predominio de oligopolios, establecimiento del "mark-up principle" y consecuentemente con alta I&D y competitividad internacional: México y Argentina.
3. Venezuela, resultaría un caso especial. Si sólo consideramos las producciones primarias (agrícolas, ganadería, bosques y minería básica) respecto a manufactura en la que se incluye la refinación y transformación petrolera y minera, el ratio es semejante a Francia y Corea, aunque se observa un severo deterioro del país suramericano hacia el 2003. Pero si en los sectores primarios incluimos la extracción básica de petróleo y gas, resulta un indicador totalmente anómalo.
4. Con base a los ratios o proporciones participativas sectoriales en el PIB, las repúblicas latinoamericanas, que según los supuestos de Takemura, estarían en buena posición de competitividad, por causa de oligopolización, aplicación de I&D y orientadas a ser economías con predominio de Fixed prices y con alta participación de exportaciones en el comercio mundial (o regional en el peor caso) de productos no intensivos en mano de obra, resultarían ser

sólo México y Argentina. Cosa que la realidad desmiente, sobre todo en el caso argentino.

5. Así pues, Latinoamérica es un caso distinto de comercio y competencia (o "rivalidad" para usar la expresión de Takemura) en un mundo globalizado. Las aseveraciones de ese autor en cuanto a competencia y posición comercial entre economías "tipo asiático" y las "tipo occidentales" no parecen aplicables a Latinoamérica.

Vistos esos resultados, debemos explorar algo más a fin de tratar de definir la estructura, dinámica y posibilidades de competitividad económica de nuestros países en un mundo globalizado, vis á vis con los centros dominantes que Takemura denomina economías tipo asiáticas y tipo occidentales.

### III. INFERENCIAS BÁSICAS DEL TRABAJO DE TAKEMURA. LAS CONDICIONES Y REQUISITOS PARA LA DINÁMICA DE "FIXED PRICES" EN COMPETENCIA DE MERCADOS PLANETARIOS

#### III. 1 La Apología al "modelo" japonés

De la lectura del trabajo presentado por el profesor Takemura, podemos extraer algunas conclusiones fundamentales. A partir de ellas nos abocaremos a tratar de establecer cómo y en qué contexto de requisitos de organización de la economía mundial y de los países, desde el punto de vista de la estructura sectorial y de los flujos monetarios, financieros y de distribución del ingreso y destino del gasto, se establece hoy en día la dinámica mundial del comercio con predominio de fixed prices, tanto en los mercados mundiales o globalizados como en el interior de cada país o de economías "tipo".

Según sostiene el autor en referencia, el monopolio y la participación oligopolística, bases para los "fixed prices" en los mercados mundiales o globalizados, no son causales de depresión o crisis generales o reajustes en los ciclos económicos, sino que, al contrario, generarían las condiciones para la dinámica de lo que podríamos denominar como "nuevo orden económico mundial" en el cual los centros dominantes (o países o economías tipo, según las califica Takemura) son aquellos en los que la intensa y eficiente I&D, con predominio de los sectores industriales sobre los primarios y una concurrencia internacional de competencia "más monopólica que perfecta". Implícitamente está fijando una justificación a las aparentes diferencias y ventajas de la política económica y la estructura japonesa, respecto a las otras economías occidentales y, a su vez, quita importancia y límites relativos de otras economías "tipo asiáticas" con cierto grado de I&D, bajos costos y alta productividad del trabajo, que venden preferen-

temente en el consumo final de las economías desarrolladas y del resto del mundo, limitadas por el ingreso y salarios de esos países. Es decir, una demanda sujeta a "clearing" de mercado o sea sujeta a ajuste por diferencias entre precios esperados y precios reales y a variaciones significativas de elasticidades precio- ingreso que son características de "flexible prices".

### *III. 2 Características y requisitos para el predominio de "Fixed prices" en competencia de mercado globalizado*

Así pues, de lo establecido por Takemura se derivan las siguientes condiciones para definir una economía que compita con productos de "fixed prices":

- Alta y eficaz inversión en I&D
- Estable o creciente participación en el mercado
- Posibilidad de mantener precios y tasa de ganancias

Esas condiciones básicas que se infieren del trabajo de Takemura, suponen, como mínimo, los siguientes requisitos:(a) "Competencia más monopólica que perfecta", usando la expresión de Shumpeter, lo cual a su vez supone fijación de marcas y diseños (publicidad a escala planetaria), mantenimiento de alta calidad y adecuación a una dinámica de ciclos cortos de producto, salvo cuando se trate de tecnologías maduras como el petróleo y productos de hierro y acero. (b) Adaptación a las necesidades y limitaciones económicas de los mercados de demanda para sostener precios y costos y tasa de beneficio, lo cual implica un eficaz I&D y movilidad de factores para aprovechamiento de ventajas comparativas convirtiéndolas en ventajas competitivas. (c) Organización de tesorería, flujos de fondos y valoración de títulos en los mercados financieros para las empresas y sus países, lo cual hace impulsar fusiones, grandes conglomerados (oligopolios transnacionales), integración entre grandes bancos inversionistas y accionistas para suplir fondos, sostener las variaciones de mercado, mantener o elevar precios y obtener ganancias con los títulos (acciones, y obligaciones) a corto y a largo plazo, práctica esta cada vez más frecuente desde los 70<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Un ejemplo de las relaciones banca-empresa-valor de títulos y mantenimiento de flujos y utilidades está en lo sucedido en el año 1970, (Levinson, 1972) "Una notable forma de ajuste de precios y flagrante violación de las reglas de juego del mercado, por un sindicato de bancos europeos ...como Crédit Lyonnaise, Crédit Suisse, Lloyds Bank, Scotland Bank, Deutsche Bank, Societé Général... (y otros) Constituyeron asociación para auxiliar unas doce importantes productoras para evitar la necesidad de reducir precios"... La "Alu-finance and Trade" compró "temporalmente" y mantuvo en almacén retirando del mercado productos, hasta que el mercado mejorase ... se estableció una especie de "Seguro del

### III.3 Aproximándonos a una visión más realista

Según lo anterior, hoy en día, los productos de "fixed prices" en los cuales se puede mantener el principio de máxima ganancia predeterminada (o predeterminable), minimizando costos ("mark-up principle") y variando funciones de producción para ajustarse a las variaciones del costo marginal a largo plazo y anticipando el comportamiento de la demanda (o realizando juegos de almacenamiento, financiamientos y bolsa para mantener precios), requieren acuerdos globales entre grandes grupos en cadenas insumo-producto entre países o entre empresas del grupo ubicadas en diversos países, así como integración de la producción y servicios con los conglomerados financieros, los que a su vez poseen títulos de esos grandes grupos, que también por supuesto, actúan en mercados de gran escala y alta capacidad de compra. Son de dominio público las fusiones y las dimensiones de activos, flujos de fondos y ramificaciones continentales en las áreas química, petroquímica, farmacéutica, aeroespacial, electrónica, telecomunicaciones, robótica, informática, automotriz, por sólo citar algunas ramas industriales, así como entre bancos, grupos de inversión y agentes bursátiles. El papel de los Estados y sus gobiernos se limita cada vez más a favorecer la competitividad y atraer inversión y estabilidad, mediante bloques entre países, infraestructura, educación, salubridad, legislación laboral, transporte, estabilidad monetaria y cambiaria, subsidios y facilidades fiscales que apoyen la I&D y los grandes montos aplicables de fondos para ello. En suma, políticas públicas adaptadas muy íntimamente a las necesidades de los grandes conglomerados productores-financieros-comercializadores.

Así pues, podríamos decir que la competencia o "rivalidad" no es tanto entre países sino más bien determinadas por las relaciones técnicas y financieras de grandes corporaciones u oligopolios transnacionales, cuyos movimientos de inversión extranjera directa, comercio y participaciones bursátiles se pueden reflejar y de allí extraer proporciones e indicadores comparativos en las cuentas nacionales de los sitios donde actúan, sean éstos agrupaciones o bloques, o países de dimensiones económicas y horizonte de recursos humanos, naturales y técnicos "suficientes". Podemos, en suma, establecer como derivación analítica de lo presentado por Takemura, en contraste con la realidad mundial de la manufactura, el comercio y los movimientos financieros mundiales:

1. Predominan las fusiones y relaciones entre grandes corporaciones transnacionales tanto en lo referente a relaciones insumo-producto en uno o varios

---

precio" y los balances y flujos (las rentas, la liquidez y las acciones) se mantuvieron elevadas (traducción libre y resumida del portugués).

países, según sean ventajas comparativas-competitivas, como las relaciones de mantenimiento de valor de títulos y flujos financieros.

2. La inversión interna de nacionales en los países o bloques de ellos y la inversión extranjera directa (IED), vinculada a los sectores industriales que se refleja en movimientos de capital, pagos de factores, flujos monetarios y bursátiles, se mueve determinada por las necesidades de I&D y organización oligopolística como bases de logro de beneficios en la investigación, desarrollo, producción, ensamblaje, distribución y venta de productos del tipo "fixed price".
3. También es preciso considerar la IED y los flujos financiero-bursátiles (bancos gigantes, fusiones, preservación de valor de títulos, concatenación de grandes bolsas en países industrializados de última generación) y la ubicación sectorial de la IED en los diversos países o mercados<sup>5</sup>.
4. El criterio clave teórico, según los diversos estudios y documentos existentes, de lo que determina una oferta de "fixed prices", es la posibilidad de actuar monopolísticamente, predeterminando precios y logrando control de costos marginales a largo plazo y máximo posible beneficio y flujos de inversión a corto plazo, lo cual es posible y existe en el comercio interno de muchos países y en áreas de comercio y servicios, no es tomado en cuenta por Takemura, pues sólo lo refiere a producción manufacturera con alta I&D.

#### IV. HIPÓTESIS Y CRITERIOS BÁSICOS PARA ESTABLECER LA DINÁMICA MUNDIAL ACTUAL Y LA POSICIÓN DE LATINOAMÉRICA

##### *IV.1. Factores y juegos imbricados en la dinámica económica globalizada actual<sup>6</sup>*

La dinámica económica mundial presenta modos de desarrollarse y generar ciclos y ajustes:

---

<sup>5</sup> "En los últimos 20 años (1978-1998) el comercio ha crecido al doble de velocidad que la producción, la I&D 3 veces más y la negociación transfronteriza en acciones y bonos 10 veces más" (*Noticias de la Unión Europea*, 1999). Esas condiciones se mantienen hoy, generándose flujos de fondos y rentas de gran magnitud y concentraciones corporativas de liquidez que apuntalan gigantescas inversiones en I&D y las llamadas "burbujas financieras" que cuando tienden a desvincularse de la producción y dan predominio a la tercerización de la economía generan a su vez, desajustes severos.

<sup>6</sup> Para mayor ilustración, véase Mata (2004 y 2006), Requeijo (2002), Alonso (2005) y Ágreda (2001-2002).

1. Por la competitividad industrial, determinada por la intensidad y eficacia de aplicación de I&D y el aprovechamiento de ventajas comparativas y los ajustes de ciclos de producto, nuevos materiales y procesos y mantenimiento o crecimiento de dominio de segmentos de mercado.
2. Por la interacción de mercados financiero-bursátiles, que permitan los ajustes a los tipos de interés, valoración de títulos emitidos por grandes corporaciones combinadas con corporaciones financieras para alta capitalización de mercado y optimización de flujos y ganancia de corto plazo.
3. Por las condiciones de ingreso, composición del gasto y estructura de comercio y servicios, es decir la realización final del consumo en precios y generación de flujos en los diferentes mercados (de bloques o de países).
4. Así pues, hay una imbricación entre I&D, flujos financieros, desarrollo industrial, estabilidad cambiaria y monetaria, desarrollo del consumo o demanda mundial. Podríamos decir que coexisten: (a) economías "tipo occidentales o asiáticas" desarrolladas predominantemente sobre la base de I&D y flujos de inversión directa (extranjera o nacional, según país donde se origina, pero esencialmente de conglomerados transnacionales), asociadas a esa I&D que actúan en conjunción orgánica con actividades financiera-bursátiles y, (b) economías predominantemente primaria-terciarias, con cierto desarrollo industrial y dominio comercial y de servicios, donde suelen encontrarse estructuras oligopólicas que son transferentes netas de fondos, con inversiones nacionales y extranjeras asociadas o vinculadas con las grandes corporaciones transnacionales.
5. Resulta esencial establecer cómo, porqué y cuán alto es el predominio de las estructuras oligopólicas que determinan los "fixed prices" tanto en lo concerniente a la manufactura y la I&D aplicada por las relaciones entre grandes corporaciones, como en las áreas de distribución, comercio y servicios de los distintos mercados.
6. Tratemos, al efecto de tener una imagen de empresa cartelizada u oligopolística que actúa en función de mantener ganancia media a largo plazo y máximo de flujos financieros a corto plazo, mediante oferta de bienes del tipo fixed prices: Debe considerar la suma de costos en cada etapa (minimización de costos medios y marginales), sea de producción como de diseño, distribución y venta final. Si sólo fuese, por ejemplo, un grupo de tres empresas actuando en diversos países o en el interior de uno y si la participación de la primera empresa en la segunda es de 30% y de la primera empresa en la tercera del 10%, llamando  $-U_{1j}$  al decremento de utilidades de la primera empresa en la jugada o momento  $j$ ,  $+U_{2j}$  el incremento de la segunda empresa en el momento  $j$ ; y  $+U_{3j}$  el incremento de la tercera empresa en el mismo momento, jugada o movimiento; se procurará que:  $30/100U_{2j}+10/100U_{3j}-U_{1j} \Rightarrow 0$ . Resultará

evidente que no sólo deberá controlar la cadena de costos, sino también las ventajas comparativas, posición y estructura de cada mercado para trasladar precios, colocación de recursos líquidos en inversiones de alto retorno financiero, ajustes de balances y de valoración bursátil, etc. de modo que en las próximas “jugadas” o momentos y al final de periodos más largos con muchas jugadas, se optimicen las relaciones entre funciones de producción, retorno en la distribución y comercialización de productos y resultados financieros consolidados. Por supuesto, aunque no es tema de este trabajo, debería también considerarse la acción y relaciones de esos grupos con las entidades oficiales de los sitios donde actúan en cuanto concierne a políticas públicas, fiscales, monetarias, y de apoyo a la inserción en el comercio mundial.

#### IV. 2 La dinámica económica y las “Tipologías Económicas”

Para explicarnos cómo es la dinámica mundial y cuáles características y condicionantes establecerían diferencias en una tipología de países o “economías tipo”, para abordar las características o tipología latinoamericana y su papel en la dinámica mundial, nos basaremos en lo siguiente Buvat (1974 y 1983):

- Un “modelo” descriptivo de lo que contiene cada gran sector de la estructura económica genérica, asignando a cada uno el grado y tipo de I&D contenido en él.
- Establecemos que los grados de integración entre los sectores y sus flujos de insumo-producto y aplicaciones de inversión en I&D, y los flujos monetario-financieros, definen las condiciones de dinámica de una economía cualquiera.
- La dinámica en esa economía se establece según funcionen lo que denominamos “multiplicador tecnológico” y “multiplicador financiero” en sus relaciones intersectoriales internas y con el resto del mundo. El modelo descriptivo y las características de comportamiento, se presentan muy resumidamente en el Anexo I, que recoge un muy anterior trabajo de nuestra autoría y es un referente básico para nuestro análisis.
- Se hará una breve explicación de cómo son las características principales de cada sector en los países de América Latina, con énfasis en definir la I&D aplicada en ellos, el origen y grado relativo de avance, así como las productividades del capital y el trabajo, tratando en todos los casos de definir cómo y en qué grado se establecen en nuestras economías las condiciones para “fixed y flexible prices”, con base a lo expresado en los puntos III. 2 y III. 3.
- Los datos cuantitativos básicos que utilizaremos, serán algunos relativos al flujo, origen y destino interno de la inversión extranjera directa (IED) y los de comercio exterior de nuestras economías principalmente en cuanto a impor-

tación y exportación de manufacturas, indicando el nivel de tecnología en cada componente.

## V. DESCRIPTIVA GENERAL DE LA COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LA ECONOMÍA, LA I&D INCORPORADA EN CADA SECTOR Y SUS RELACIONES. REVISIÓN COMPARATIVA DE AMÉRICA LATINA

### V.1 El Modelo General

**El área de demanda o consumo final**, se divide entre bienes durables y bienes no durables. En cada uno de ellos encontraremos esenciales y no esenciales. Las magnitudes de gasto en esa demanda final dependen del nivel de ingreso, el tipo y nivel de empleo, publicidad y mercadeo, canales y sistemas de comercialización, acceso al crédito de consumo. Por supuesto, la I&D aplicada es escasa, referida a ciertas mejorías en equipos, procesos administrativos, reformulaciones de algunos productos para mantener la demanda. Según sea la distribución de ingresos y la publicidad, pueden generarse en esos mercados segmentos oligopolizados de distribución y de precios más del tipo fixed que flexibles, generando flujos financieros internos, (grandes cadenas de supermercados, farmacias, etc.) pero sin conexión con lo transable a escala internacional, salvo, claro, está en cuanto a ciertas importaciones, que siendo del tipo flexibles en sus países de origen, llegan a convertirse en fixed al mercado interno, por causa de la oligopolización interna señalada y la mala distribución del ingreso.

**En el área de producción primaria**, es decir, agricultura, ganadería, bosques, extracción mineral y de petróleo, la I&D es relativamente escasa, casi toda referida a aplicaciones más eficientes de tecnologías maduras y uso de algunos materiales novedosos, procesos más eficaces, ingeniería genética, taladros, vehículos, métodos de extracción, etc.; encontrándose además que los mejores insumos y maquinarias aplicados están vinculados a grandes conglomerados y marcas de alcance mundial.

**En el área manufacturera**, muy simplídicamente, se encuentran en ese amplio sector: (a) Insumos básicos; petróleo y energía, combustibles y lubricantes, productos químicos, hierro, acero, aluminio, bases para medicamentos, bases para alimentos, energía nuclear, gas, carbónica, petrolera, etc. (b) Maquinaria y equipos para las producciones, procesos y fabricación de insumos básicos y (c) Maquinaria y equipos para fabricar otras máquinas y equipos, instalaciones y procesos, e instrumentos.

Este amplísimo sector contiene un gran número de tecnologías maduras, principalmente en ítems como hierro, acero, aluminio, minería, aunque sin em-

bargo en ellos siempre hay un buen nivel de investigación aplicada para mejorar procesos y productos. Pero desde la “segunda revolución industrial” hasta la actual era “de la información y la inteligencia aplicadas” la dinámica de relaciones insumo-producto, las movilizaciones de recursos humanos, laboratorios, centros de investigación, recursos financieros, alcanzan dimensiones casi inimaginables desde la óptica de un habitante, incluso ilustrado, de nuestros países. Es el sector de mayor aplicación de I&D, de innovación permanente (y obviamente en el que pone énfasis Takemura, siguiendo parcialmente a Shumpeter).

Tópicos como manejo de información, cálculo, transmisión de datos, simplificación de procesos productivos, administrativos, investigativos, desarrollo de nuevos materiales, son cruzados por el área de informática, integrada en gigantescas agrupaciones de muy alta capitalización de mercado. A su vez sirven a otras gigantes como las petroleras, químicas, automotrices, conglomerados financieros, de electricidad y electrónica, aeroespaciales, etc.

De todo lo anteriormente expresado se infiere que todas las actividades (compras, ventas, titularización bursátil, segmentación, especialización, incorporación de insumos y componentes en los distintos productos finales...) están imbricadas, aunque algunas marcas, mediante una aplicación eficaz de I&D que suponga calidades y productividad, puedan tratar de reservarse segmentos de mercado apuntalados también por eficaces e intensivas en publicidad y mercadeo, de modo de mantener “preferencias” de los usuarios que permitan altos precios relativos y con ello optimización de la relación costo-beneficio y de flujos financieros para los grandes grupos fabricantes. En suma, se llega a la conclusión Shumpeteriana modificada por Takemura para competencia oligopolística en un mercado globalizado referida a la producción industrial.

**El área de comercio, distribución y servicios**, abarca educación y adiestramiento, salud, transporte de personas y mercancías, publicidad, recreación, reparaciones, mantenimiento de infraestructuras, de hogares y de equipos e instalaciones de empresas, es decir, actividades muy influenciadas por las políticas públicas, política fiscal, tamaño y distribución geográfica de la población y niveles de empleo y distribución del ingreso. En ese tipo de actividades, la I&D se aplica básicamente en ciertos componentes de la oferta de insumos y equipos que serán demandadas en los distintos mercados de cada país, tales como maquinas y equipos de construcción, de uso clínico, materiales especiales químicos, medicinales, de construcción, de enseñanza, diseño de nuevas herramientas especializadas, etc.

Por último tenemos **el área monetaria, bancaria y financiera**, la cual como ya esbozamos antes tendría dos grandes niveles de aplicación. Uno de alcance

mundial y para grandes mercados y otro más reducido y especializado, conectado más directamente hacia el interior de los países.

En el primer caso dominan las gigantescas fusiones y la íntima relación entre políticas monetarias de bancos centrales como apoyo a la estabilidad cambiaria, capacidad competitiva y difusión compartida de títulos entre bancos en tanto agentes de inversión. En el segundo nivel, están los bancos de desarrollo de mediana y pequeña escala, bancos comerciales de alcance local e interrelaciones bancario-bursátiles de menor volumen de capitalización, así como las convencionales operaciones de crédito a la actividad productiva, comercial, hipotecaria y al consumo.

### *V.2. Rasgos característicos de estructura y funcionamiento de una economía "tipo latinoamericana"*

Partiendo de la muy somera descripción de las estructuras y relaciones inter e intra sectoriales arriba expresadas, veamos cómo se producen en una economía "tipo" de un país de nuestra América Latina.

**La demanda final de bienes de consumo:** Es lugar común la mala distribución del ingreso, derivándose de ello una alta propensión al consumo de bienes esenciales básicos en los segmentos más pobres, poca "bancarización" de la población y baja propensión al ahorro, impulsada además por los niveles de inflación. Los segmentos de alto ingreso relativo, por su parte, llegan a considerar incluso como esenciales bienes suntuarios tanto en la alimentación, vivienda, transporte, vestuario, diversiones. El acceso de estos segmentos a la banca, al crédito al consumo y a la participación en el financiamiento de actividades no transables es alto y suele observarse una baja propensión al ahorro en moneda nacional, prefiriéndose divisas como protección. En países de mayor población como México y Brasil, pese a existir mala distribución del ingreso, los segmentos medios y altos significan unas magnitudes importantes de demanda o mercado interior. Es notable, por otra parte, la presencia cada vez mayor en todos los países de grandes grupos, virtualmente oligopolios de distribución, sobre todo en las grandes ciudades, en las áreas fundamentales como alimentos y bebidas, medicamentos, atención hospitalaria, aparatos y herramientas para el hogar y servicios a las familias; adicionalmente una intensa inversión en publicidad y mercadeo, todo lo cual concurre a fijación de marcas y a la posibilidad de precios que mantengan la tasa de ganancia, es decir **que internamente en el área de satisfacción de consumo final pueden observarse condiciones para "fixed prices"**, pese a que los productos ofrecidos desde el interior o importados sean genéricamente del tipo "flexibles".

**Los sectores primarios:** Comprenden agricultura, pesca, ganadería, forestal, extracción de minerales y de petróleo.

*Destino de la producción:* Para el consumo interno fresco: no menos del 45% de agricultura, pesca y ganadería. Para el procesamiento industrial, enlatados, embotellados, alimentos, aserrío y muebles, refinerías y combustibles, metalurgia, pellas, etc. Hacia el parque y consumo interno, aproximadamente entre 25% y 40%; para exportación, la diferencia, o sea, entre 60 y 75%.

*Productividades comparativas con países desarrollados:* P/E; P/Ha; P/K. En general bajas, con posibles excepciones en minería y petróleo principalmente en la rentabilidad o producto/capital.

*Origen de la investigación aplicada:* (de universidades, institutos privados o gubernamentales, en genética, procesos, materiales, técnicas, etc.). En general, no más del 40% de los recursos utilizados son nacionales, el 60% o más son importados, Brasil, México y Chile son los más avanzados.

*Origen de los insumos, maquinarias, equipos para cultivo, transporte, abonos, procesamiento, instalaciones de riego, etc.* Entre 25% a 55% nacionales.

*Organización de la oferta y su incidencia en la tipología de precios:* Comúnmente, entre una y cinco empresas o conglomerados, controlan la distribución y venta tanto interna como hacia el exterior, encontrándose inversión pública, nacional y mixta privadas, en las cuales las elasticidades de demanda y la posición oligopólica interna facilitan precios tipo "fixed hacia el mercado interno, es decir, ajustables a variaciones del nivel de vida e ingreso, controlando costos y en el manteniendo márgenes de ganancia. Los productores agrícolas poseen la tipología predominante flexible, pero sus productos en el mercado de consumo final, gracias a las cadenas intermediarias oligopolizadas, adquieren una tipología de precios diferente. Así pues, la oferta agrícola se enfrenta virtualmente a monopolio y el mercado final es abastecido por oligopolios.

**Las Manufacturas:** En América Latina, en general, no se observa la complejidad e interrelaciones descritas anteriormente para el amplísimo sector que comprende las actividades de producción industrial. Son virtualmente inexistentes el diseño y producción de maquinarias y equipos para fabricar otras máquinas, equipos y procesos, la experimentación y fabricación de nuevos materiales e insumos, la fabricación de productos complejos, de instrumentos de precisión, entre otras cosas. En la industria de empaquetado, procesamiento, envasado, de materias primas de origen agrícola, mineral, canteras, maderas, éstas provienen en buena parte del propio país, pero las máquinas y equipos de producción, de control de calidad son mayoritariamente diseñadas y construidas en el

exterior, así como las referidas producción de envases, aunque son de tecnologías que requieren poca inversión y aplican I&D de baja intensidad y poca innovación. Igual sucede con las ensambladoras de artefactos básicos para el hogar y oficinas tales como refrigeradoras, acondicionadores de aire, cocinas. En general para estos casos se trata de industrias intensivas en mano de obra en las que los salarios y la calidad y eficiencia del trabajador y la administración y mercadeo definen la competitividad.

En otras ramas que suelen presentar mayores efectos dinámicos y mayor aplicación de I&D como serían las llamadas "no tradicionales" que abarcan, entre otras, las integraciones metalmecánica, la química y petroquímica, las telecomunicaciones, la informática, la automotriz, y en general empresas de mayor intensidad de capital que de trabajo humano; también se observa un marcado sesgo a la producción final orientada al mercado de consumo, es decir ensamblaje, producción local de algunas partes y piezas y con frecuencia simples plataformas de apoyo técnico y pequeña producción para conectar con el mercado, como es el caso de telefonía, telecomunicaciones e informática.<sup>7</sup>

Así pues, una tipificación de la manufactura de nuestros países, podría presentarse así:

*Origen de los insumos y servicios básicos de apoyo* (materias primas, asistencia técnica para control de procesos y administración, energía eléctrica, combustibles y lubricantes, etc.). Entre un 50 y 90% provenientes del propio país para las ramas "tradicionales" y entre 15% y 45% para las ramas "intermedias," "mecánicas" y otras.

*Origen de las maquinas y equipos para producción, mejoramiento o modernización de procesos:* Predominantemente extranjeras aunque hay cada vez algo más de I&D de origen nacional.

*Destino de la producción:* De las ramas tradicionales, entre 50 y 80% para el mercado interno, aunque en alimentos, bebidas alcohólicas, vestuario y calzado, hay buen desarrollo y relativa competitividad en Brasil, Argentina, Chile y Colombia (aparte de la maquila en México y Dominicana). En las ramas intermedias y mecánicas, se han desarrollado y aprovechado algunas ventajas comparativas para hacerse competitivas en petróleo, petroquímica, aluminio, siderurgia, y derivaciones de ellas referidas a ciertos productos y a ensamblaje. No obstante, el destino de la producción se ubicaría en promedio 25 a 30% para el mercado exterior y 70 a 75% para mercados domésticos.

---

<sup>7</sup> Véase Carrillo y Mortinso, Series Cepal (2003).

*Estructura de la oferta:* Pueden observarse algunos rasgos típicos: (a) La abundancia relativa de pequeñas empresas poco conectadas entre sí en la producción final de productos tradicionales y orientadas a micro mercados locales, (b) el dominio del mercado de mayor demanda de alcance nacional y parcialmente del extranjero, por parte de muy pocas empresas y con participación accionaria y hasta de control tecnológico y de decisiones de montos de producción de grandes consorcios nacionales, extranjeros y mixtos, observándose también la participación directa de los gobiernos o en combinación con grandes grupos occidentales o asiáticos en algunos países y para actividades consideradas "estratégicas". En estos casos hay modernas modalidades de integración vertical y horizontal tendiendo a la moderna concepción de desaparición de la gran planta y a la implantación de medianas unidades especializadas y eficientes, que funcionan en cadena hasta el producto final y la distribución, en las cuales la fijación de marcas, el control de costos y opera el "mark-up principle" en una competencia "más oligopólica que perfecta". Pueden citarse los ya conocidos ejemplos de las cadenas de producción, ensamblaje, distribución y ventas nacionales y de exportación de las automotrices de Brasil y México, o las integraciones de empresas como "el grupo de empresas Polar" y las empresas vinculadas a PDVSA en Venezuela. En general, en la mayoría de nuestros países entre una y 5 empresas (o conjuntos de un mismo grupo empresario) controlan desde el 60% hasta el 100% de la oferta interna, incluso en las ramas tradicionales en las cuales debería haber mayor competencia.

*Tipología de la formación de precios:* De lo anteriormente expuesto, se infiere que dada una competencia interna mayormente oligopólica, los precios dominantes internos tienden a ser del tipo "fixed prices" y más aún cuando se establecen, para mercados relativamente pequeños y con altas distorsiones en el ingreso, protecciones fiscales o de todo tipo que en la práctica determinan los precios en función del productor de costos mayores. Pero en cuanto a productos exportables, principalmente de las ramas vinculadas a los sectores primarios, la competencia internacional establece precios flexibles determinando el éxito el bajo costo y productividad de las producciones intensivas en mano de obra, además de factores complementarios como el diseño, las estacionalidades, la publicidad y la asociación con eficientes grupos de comercialización en el interior de los países o mercados demandantes.

En lo referente a productos de exportación, generados en las ramas "no tradicionales", los precios generalmente se establecen en el mercado internacional a través de la competencia entre grandes grupos transnacionales que hacen inversiones en segmentos integrados de cadenas de relaciones intersectoriales e intrasectoriales a escala planetaria, cuyas inversiones dependen de las ventajas comparativas de cada uno de nuestros países que favorezcan la competitividad de los productos de esos grandes grupos. En tal orden de ideas, los precios

finales son del tipo "fixed", es decir en competencia oligopolística, pero el precio de las exportaciones de productos manufacturados en nuestros países (componentes, partes, insumos intermedios, etc.) son fijados con base a su incidencia en la cadena de costos de las grandes transnacionales.

*Productividades: (P/E):* la física es de media a alta en todas las ramas, pero en términos monetarios la productividad del empleo, medida en costos laborales a valor del producto en moneda internacional, es baja en las ramas tradicionales y debe ser satisfactoriamente alta para los grandes grupos que operan para mercados mundiales. *(P/K):* Salvo en las muy pequeñas empresas, la productividad o rentabilidad del capital es notablemente elevada, por las condiciones de precios en los mercados y por la menor intensidad de inversión, tanto en plantas, como en tecnologías menos avanzadas.

*Origen, intensidad y aplicación de la I&D:* Se infiere de todo lo dicho que salvo esfuerzos de los gobiernos, que aportan significativas cantidades de fondos a la "ciencia y la tecnología", pero usualmente más referida a ciencia y técnicas de operadores que de investigadores e innovadores, la mayor parte de la I&D incorporada a los materiales, maquinarias, equipos y procesos proviene del exterior.

**Los sectores terciarios:** Aparte de lo ya expuesto antes, en América Latina los servicios y su desarrollo que principalmente competen a los gobiernos, suelen presentar aún hoy en día, grados no totalmente satisfactorios, en materias esenciales. No obstante a través del tiempo, buena parte del gasto público social y de inversión se mantiene, incluso recurriendo al endeudamiento externo y a apoyos de entes multinacionales. Esos gastos poseen importante incidencia en la formación de la demanda agregada, en el empleo y en la balanza de pagos. Pero en cuanto concierne a generar facilidades o economías externas que apoyen el desarrollo industrial de actividades competitivas eficientes, de costos bajos y de elevada participación en el comercio mundial, aún existen muy sensibles diferencias respecto a Estados Unidos, Unión Europea, Japón, y países asiáticos. Es evidente, por otra parte, que las políticas públicas y sus consecuentes aplicaciones de recursos constituyen un factor importante en la dinámica y pueden ser un vector decisivo en los cambios estructurales de nuestras economías. No obstante, las maquinarias y equipos e instrumentos para cubrir la inversión pública, los productos finales, los insumos para producción y por supuesto la I&D incorporados a ellos, son en no menos de 70% generados en otros países. *En otras palabras, aproximadamente del 45% del PIB de los países latinoamericanos en conjunto que es la proporción participativa del gasto corriente y de inversión del sector público, el 70% transfiere los efectos dinámicos más importantes al resto del mundo.* Cada país, por separado presenta más o menos esas características y proporciones, siendo quizá el caso más agudo el de Venezuela con elevado ingreso, alto gasto y participación del Estado en la economía, cuya ge-

neración de demanda interna no ha inducido la formación de empresas capaces ni de suplirla, ni menos aún de producir bienes del tipo "fixed prices", o sea transables competitivamente en el exterior, salvo, claro está, el petróleo.

En las diferentes ramas de comercio y servicios, como ya antes se expresó, predominan los grandes grupos oligopólicos con participación nacional y extranjera, estos consorcios atienden tanto la demanda de entidades gubernamentales y privadas en la distribución y venta de maquinarias, equipos y asistencia técnica en transporte automotriz, telecomunicaciones, e informática, entre otros, y en cuanto al consumo final atienden preferentemente los segmentos o bien de alto ingreso o bien los de consumo esencial, en grandes cadenas y en las principales ciudades. La estructura oligopólica y las condiciones de demanda y mercadeo, les permiten al interior de cada país actuar más bien como empresas del tipo "fixed prices", aun cuando los productos que venden internamente, son en su origen (por ejemplo, productos agrícolas) o en el comercio mundial del tipo flexible. Coexisten con esos grandes grupos, por supuesto, infinidad de empresas pequeñas y trabajadores por cuenta propia en servicios personales, reparaciones, comercio informal, etc.

En cuanto a la banca y servicios financieros, abundan institutos gubernamentales de crédito para apoyo a segmentos especiales, que coexisten con bancos y seguros relativamente grandes incluso con conexiones con actividades financieras y bursátiles con otros entes o grupos transnacionales, pero en general las entidades cuyo capital es mayoritariamente de origen nacional en cada país, son de dimensiones reducidas. Es común que en cada país entre tres y no más de seis empresas posean hasta el 85% de los activos, depósitos y créditos de todo el sistema financiero, que inviertan en títulos públicos gubernamentales y en obligaciones emitidas por los grupos oligopólicos nacionales, así como que actúen en el crédito convencional hipotecario y al consumo, con altas tasas de rentabilidad. La mayor parte de esas "grandes" empresas del sector o son sucursales o están vinculadas a grandes grupos financieros internacionales. La I&D aplicada en ese sector, básicamente en el caso latinoamericano, se refiere a usos de informática, aplicaciones administrativas, pero a diferencia de los países asiáticos y desarrollados de occidente, no concurren ni al financiamiento de las empresas o institutos que emprenden esas investigaciones y desarrollos, ni a posesión y/o apoyo a sus obligaciones en mercados nacionales ni menos aún, internacionales.

Es muy raro en Latinoamérica ver a la banca privada nacional y mixta concurrir al financiamiento de riesgo en I&D, y al emprendimiento de innovaciones, ampliaciones, asociaciones, aplicación de "tecnología blanda" y menos aún de tecnologías de nuevos procesos y maquinarias como unidades programables, control numérico, que demanden las empresas medianas y pequeñas industriales, prefiriendo apoyar (y a veces asociarse en) actividades de alta rentabilidad y

pronto pago, que generan flujos complementarios, como son las cadenas de comercio y servicios. Ello genera la necesidad de institutos del Estado, que frecuentemente son politizados y sin objetivos claros y estables en el tiempo.

*Tipología en la formación de precios:* Como se dice antes, para el comercio y servicios que atiende segmentos de alto ingreso relativo y al gobierno, las características de bienes y servicios que venden y la organización oligopólica, definen una tipología de precios "fixed" para el mercado interno. El resto de unidades de producción trabajan con múltiples agentes y múltiples productos, lo que genera las condiciones para precios "flexibles".

*Productividades:* Comparativamente a estándares de países desarrollados, la productividad física y de generación de renta por empleado y por unidad de capital invertido, son notablemente elevadas, tanto en el segmento comercial oligopolizado como en las grandes asociaciones financieras.

### *V.3 El destino de la inversión extranjera directa (IED) en Latinoamérica; su vinculación con la I&D y la competitividad internacional*

Los países de América Latina y el Caribe son débiles receptores de IED. La magnitud de esas inversiones viene perdiendo importancia respecto a los movimientos internacionales. Según el Boletín Económico para América Latina publicado por la CEPAL, en el año 2006 la IED en L. A., ascendió a 72.000 millones de dólares, representando esa suma sólo el 1,5% de incremento respecto al año anterior, en tanto el incremento de la IED en el mundo fue de 34%. Para ese año, México recibió 19 MM, Brasil 18,3 MM, Chile 8,0 MM, Colombia 6,3 MM, Argentina 4,8 MM y Venezuela -543 millones de dólares.

Según el Centro de Estudios de América Latina Fellows of Harvard University, en el período 1990-2000, el promedio general de IED fue del orden del 3% del PIB, superado sólo por Chile que sobrepasó el 5%. El destino sectorial de la IED de Estados Unidos de Norte América, que puede ilustrar bien el punto, resultó como se refleja en la siguiente tabla:

**Tabla No. 2. Destino sectorial de la IED de USA (en % del PIB)**

	<i>Primarios</i>	<i>Industrias</i>	<i>Servicios y otros</i>
Argentina	1,0	0,7	2,5
Brasil	-	0,3	2,3
Chile	3,0	1,1	7,0
Colombia	1,0	0,7	2,5
México	-	1,9	0,9
Venezuela	0,1	0,6	0,4

Fuente: CEAL (2001), Harvard, de datos del Banco mundial y bancos centrales.

Según ese mismo reporte de CEAL con base al U.S. Bureau of Commerce, en el caso venezolano el 30,3% de las inversiones de USA fueron en actividades vinculadas al petróleo, el 1,5% a la minería y el 68% al comercio, servicios al gobierno y la industria, actividades de banca y seguros. En general, según la misma fuente, en promedio para todos los países, el 85% de los bienes y servicios vinculados a esa IED es vendido en los mercados locales y el 15% es destinado a la exportación.

Según el "World Investment Report" 2001-2005 de UNCTAD, las inversiones en I&D originarias de países desarrollados y ejecutada su aplicación para actividades industriales por grandes consorcios transnacionales en Latinoamérica, se efectúan en cemento, petróleo, y ensamblaje y fabricación de componentes automotrices y otros productos menores como refrigeradoras y equipos para hogar y oficinas. Entre el 35% y el 60% de la inversión extranjera directa en Latinoamérica, según esa misma fuente, se hace en servicios, banca y plataformas de venta y servicios de telecomunicaciones y computación y equipos de trabajo o procesos administrativos.

Es significativo, con base a estudios y reportes revisados, que la rama de producción de partes y piezas para ensamblaje de vehículos en los países con exportación de ellos, que son los "más avanzados" como Brasil y México, entre el 75% y 85% de los componentes son importados y sólo una fracción de la producción local tiene cierto grado de complejidad tecnológica. También es revelador el hecho de la mudanza de empresas propiedad parcial o total de las grandes transnacionales desde un país a otro, aprovechando ventajas legales, institucionales, de costo y productividad del trabajo y en general ventajas tanto en las condiciones del mercado interno como de exportación hacia pequeños segmentos del mercado mundial, principalmente de la propia América latina (por ejemplo, en Argentina muchas empresas de la cadena no fueron dotadas de maquinarias de control numérico, haciéndose producciones de vieja tecnología, hasta que las grandes transnacionales decidieron la mudanza hacia Brasil)<sup>8</sup>.

Es de destacar, por otra parte, con base en un estudio de la OEA del 2006, que sólo el 12% de las empresas latinoamericanas poseen convenios con universidades y centros nacionales de investigación para desarrollar innovaciones y el 90% de éstas referidas a materiales, mejoras de costos mediante informática y adecuación de procesos productivos y administrativos, y diseños finales de productos y empaques. Ninguno de esos convenios involucraba a empresas exportadoras. Según el Informe del comercio mundial de 2002 preparado por la OMC, nuestros países invertían en I&D entre 0,15 y 0,45% del PIB, en tanto

---

<sup>8</sup> Mayor detalle en (Juarez, 2006).

Japón y Corea entre 3 y 4%, y los países occidentales avanzados entre el 2,5 y 2,7%. Habida cuenta de las magnitudes del PIB de esos países puede afirmarse sin mucho riesgo de error que los recursos asignados en uno sólo de ellos podrían superar a los de Latinoamérica en conjunto. Esto, de por sí, da una visión de los rangos de competitividad, innovación y relaciones dinámicas de lo que denominamos "multiplicador tecnológico" y "multiplicador financiero" de la inversión y las relaciones intersectoriales para los grandes conglomerados oligopólicos y para los países donde se generan (véase Anexo I) determinando los movimientos y magnitudes del comercio mundial, de la inversión extranjera directa y de las magnitudes y ajustes en los movimientos financieros y bursátiles, y, en buena medida, las variaciones y coordinaciones entre bancos centrales, tipos de cambio y fusiones y relaciones entre grandes entidades financieras.

#### *V.4 La inserción de Latinoamérica en la competencia mundial*

Con base al estudio del comercio mundial antes citado y a las estadísticas generadas por la CEPAL, nuestras estimaciones preliminares indicarían que los países de América Latina y el Caribe, participan en un 12% al 15% del comercio mundial de productos primarios y entre 7% y 10% del comercio de manufacturas o productos industrializados, observándose un leve descenso de los primeros y un, también leve, ascenso de los segundos en los últimos 10 años.

Pero en todos los países, es notorio el peso que tienen los no transables en la composición del PIB, es decir, comercio, servicios, construcción y banca y finanzas. Así, en Venezuela, el PIB de manufactura prácticamente nunca en los últimos 40 años ha sobrepasado el 20% del PIB, y en años recientes ha descendido, significando históricamente el 50% del PIB generado por el sector terciario. También en México, Brasil, Argentina, Chile, Colombia y países menores, el sector de comercio, servicios, banca es sensiblemente superior al manufacturero, representando este último entre 15% del PIB en Chile hasta un 25-30% en México y Brasil (Buvat, 1983 y estadísticas de CEPAL. Se pone así de manifiesto el modo que aún pudiéramos llamar "típico" de nuestros países con desarrollo hacia adentro de sistemas de distribución, ventas y finanzas en los que hay alta inversión externa, oligopolización y alta rentabilidad, con muy poca I&D, y sector manufacturero con aún bastante bajo nivel competitivo mundial.

La evolución de Latinoamérica y el Caribe, desde la óptica del comercio y las aplicaciones tecnológicas en el lapso 1990-2003, podrá observarse en la siguiente tabla:

Tabla No. 3. Latinoamérica y Caribe: Comercio y aplicación tecnológica 1990-2003 (millones de dólares americanos corrientes y variación porcentual)

	1990	2003	V. %
<b>Exportaciones</b>			
Productos primarios	59.660,4	110.112,7	86,57
Bienes industriales	60.524,9	247.403,8	308,76
Basados en Rec. Nat.	26.723,2	59.876,0	124,06
De baja tecnología	11.724,0	41.087,3	250,45
Alta tecnología	3.119,1	53.775,6	1.624,05
<b>Importaciones</b>			
Productos primarios	17.862,4	36.481,7	104,24
Bienes industriales	73.651,9	287.722,1	290,65
Basados en Rec. Nat.	18.997,3	52.394,7	175,80
De baja tecnología	9.555,5	46.721,5	388,97
Tecnología media	32.713,0	120.013,6	266,86
Alta tecnología	12.385,8	68.592,2	453,80
<b>Saldo comercial</b>			
Productos primarios	41.798,1	73.631,0	76,16
Bienes industriales	-13.127,0	-40.318,3	207,14
Basados en Rec. Nat.	7.725,7	7481,2	-3,16
De baja tecnología	2.168,4	-5.634,2	159,83
Tecnología media	-13.754,5	-27.348,8	98,84
Alta tecnología	9.266,7	-14.816,6	-59,89

Fuente: CEPAL, 2004 "Panorama de Inserción internacional de A. L. y el Caribe. Anexo estadístico.

De la revisión del anterior cuadro síntesis y de los cuadros contenidos en el informe de la CEPAL por países, región y años, que dan origen al presentado, pueden destacarse los hechos siguientes:

- El comercio entre la propia región latinoamericana, que abarca 33 países, muestra un crecimiento relativamente bajo, alcanzando entre el 23 y 25% de las exportaciones y las importaciones, desde un 13 y 15% en 1990.
- Las relaciones con Estados Unidos de Norte América, presentan un marcado dinamismo: En 1990 que representaban el 23% de las exportaciones y el 26% de las importaciones con saldo comercial negativo, salvo en productos primarios e industriales basados en recursos naturales. En 2003, representan el 55% de las exportaciones y el 45% de las importaciones, con saldo comercial positivo y, paradójicamente, negativo en los bienes industriales basados en recursos naturales y en los productos primarios y positivo en los productos industriales, incluso los que se clasifican como de tecnología media y alta.
- Con el resto del mundo, ha habido un crecimiento sostenido, principalmente con Japón, la Unión Europea y resto de países asiáticos y en los años más recientes de la serie, con China (excluyendo Taiwán que se incluye en los

otros países asiáticos en los datos que aporta CEPAL). En todos estos casos, se incrementa el saldo comercial negativo, principalmente en los bienes manufacturados con grado de media y alta tecnología incorporada.

- En la publicación de las estadísticas que reseñamos, el instituto emisor no define lo que se entiende como baja, media y alta tecnologías, pero de nuestras propias y preliminares revisiones, experiencias y noticias, podemos, sin mucho riesgo de error, establecer que las tecnologías medias y altas se refiere a partes y piezas para vehículos y aviones, productos químicos, peroleros derivados, petroquímicos y farmacéuticos, en los que como dijimos antes, la I&D es predominantemente originada en los países extranjeros, abarcando los diseños, las maquinarias, equipos y los procesos de producción.
- Comprenderían refiriéndonos a los esquemas y gráfico que se presentan en el Anexo I a una parte relativamente pequeña del "Sector STF", o sea de "Base técnica de funcionamiento", otra, relativamente mayor del "Sector SI", es decir, de producción de materias primas y productos intermedios, y la mayor parte en los sectores de producción de bienes de consumo durables y no durables. De ser así, las exportaciones latinoamericanas serían mayormente clasificables como de precios flexibles, aún las realizadas por grandes grupos nacionales "independientes" (petróleo, cemento, hierro, acero y aluminio, entre otros con inversiones estatales, privadas y mixtas).
- Como quiera que estos productos serán, o bien incorporados a otros bienes más complejos, a ser comercializados a escala de grandes mercados por las corporaciones transnacionales, o a ser vendidos en el interior de los propios países como bienes finales de consumo a través de organizaciones de comercio y servicio en buena medida estructuradas como oligopolios, estos productos adquieren condiciones para ser clasificables como de "fixed prices" al incorporarse a productos completos comercializados por las transnacionales en el mercado mundial y también de fixed prices al comercializarse en los mercados interiores de nuestros países.
- Pese a que el conjunto de países latinoamericanos, según la tabla anterior, presentan notables avances en los montos y composición tecnológica de sus exportaciones, principalmente hacia los Estados Unidos, que indudablemente es el más importante mercado, hay que tener presente lo dicho antes en el sentido de que hasta el 85% de los componentes y productos derivados de la inversión directa de ese país, son destinados al consumo interno y sólo el 15% a la exportación. Así pues, es de suponer que las grandes transnacionales que invierten, encuentran mercados interiores en los que se puede lograr alta tasa de ganancia y posibilidad de transferir beneficios, y que, además se logran ventajas comparativas y competitivas con esas inversiones. Es importante por otra parte, tener presente que si bien el crecimiento absoluto de América Latina parece elevado, su participación en las inversio-

nes extranjeras directas, apenas creció 1,5% y su peso en el comercio mundial de manufacturas no sobrepasa el 10%.

## VI. CONCLUSIONES PRELIMINARES

Aún cuando muchas aseveraciones contenidas en todo lo anteriormente expresado, todavía requieren mayor base estadística y por tanto sólo podemos exponerlas como análisis preliminar y, en algunos casos, como hipótesis para trabajos posteriores más acabados, nos atrevemos a proponer las siguientes conclusiones con carácter preliminar:

- A. Los productos que en una competencia globalizada pueden clasificarse como de "fixed prices", según las definiciones de éstos adoptadas por Takemura, no parecen contribuir a establecer diferencias sustantivas entre economías "tipo asiáticas" y tipo occidentales". De hecho, la composición del PIB con proporciones o ratios entre manufactura y primarios y alta I&D en los industriales, mas bien parece poner de manifiesto la inversión de grandes corporaciones transnacionales que se ubican en determinados países, con asociaciones entre ellas y también con consorcios financieros y bursátiles, para mantener valoración de títulos, optimización de costos y mantenimiento de precios y dinámica de flujos monetarios en "competencia más oligopólica que perfecta". Claro está que en las cuentas nacionales de cada país se registran la producción, el PIB, las exportaciones, etc. como originarias de cada nación, pero de allí no puede, creemos, derivarse una diferenciación entre tipos asiáticos y occidentales, para definir rivalidad. Las inversiones de USA y la Unión Europea en Japón y Asia y viceversa, para generar virtualmente los mismos productos y hasta con las mismas marcas, con alta incorporación de I&D, así parecen demostrarlo.
- B. Desde los años 70 se vienen generando grandes fusiones, asociaciones y acuerdos, cada vez con mayor sentido de mantenimiento de precios y optimización de costos y ganancias entre grandes consorcios, que poseen inversiones a escala planetaria. Operan en tres niveles básicos **(1)** Nivel de alta incorporación de I&D: Diseño de prototipos, de materiales, partes y componentes, inversión en conocimiento; **(2)** Nivel de contenido medio de I&D y con grado relativamente alto de procesos trabajo-intensivos: Producción de componentes y modelos, ensamblaje de conjuntos finales; **(3)** Nivel de realización en los mercados: Plataformas de servicios, mercadeo, distribución, fijación de precios, marcas y márgenes, servicios post producción<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Mayor detalle en Shuldt (2006).

- C. Las decisiones de montos y destinos nacionales y sectoriales de las inversiones de los grandes consorcios transnacionales, obedecen por supuesto al mantenimiento del "mark-up principle", para lo cual la obtención de ventajas comparativas-competitivas es indispensable a efectos de lograr mantenimiento de precios, tasa de ganancia, retorno financiero, valoración de títulos. Tales integraciones y modos de participación entre sectores y ramas productivas, con grados altos y virtualmente predeterminados de asignación de recursos para I&D entre ellos y en combinación con conglomerados financieros-bursátiles, aunados a los mecanismos de mercadeo, fijación de marcas, precios y distribución, determinan lo que denominamos "Multiplicador Tecnológico" y "Multiplicador Financiero" de la ganancia (véase Anexo I).
- D. A partir de estos dos conceptos de "multiplicador", se establecerían, a nuestro modo de hilo del análisis, las diferencias entre países o economías desarrolladas, sea que se denominen "asiáticas" u "occidentales", en las que predominan los fixed prices y las economías como las latinoamericanas, "mixtas" según la clasificación de Takemura, con producciones tipo precios flexibles en lo concerniente a la concurrencia en mercados mundiales.
- E. Pero en los países o economías latinoamericanas, las organizaciones de comercio en grandes cadenas o consorcios, igual que las plataformas de comercio y servicios de telecomunicaciones, informática y banca, entre otros, para distribución de bienes y servicios, que constituyen modalidades oligopólicas, en las que participan sensiblemente las inversiones extranjeras conectadas a los grandes consorcios transnacionales y que actúan en mercados con malas distribuciones del ingreso y altos nichos de demanda de entes gubernamentales, predominan los factores que concurren a establecer una tipología de "fixed prices" en los mercados domésticos.
- F. La alta tasa de ganancia en esos sectores terciarios, generan un multiplicador financiero, con altas transferencias al exterior, así como una formación de empleo y de demanda que en lugar de apoyar la industrialización y la mayor integración intersectorial que daría algo más del multiplicador tecnológico, apuntala el desarrollo de los no transables como construcción, comercio, servicios y en suma una creciente "tercerización" de la economía, con altos precios, exportación de excedentes y generación de empleos de baja calificación y productividad. Ello parece confirmarse con las estadísticas de inversión extranjera directa, de PIB y de ocupación en nuestros países.
- G. Así pues, puede observarse que en los países latinoamericanos persiste una carencia estructural en lo concerniente a aplicar excedentes o acumulación en inversiones que, mediante la adecuada I&D y el aprovechamiento de las evidentes ventajas comparativas en cuanto a energía, recursos naturales y posición geográfica, entre otros, permitan no sólo mejorar su posición com-

- petitiva en el comercio mundial, sino integrarse intersectorialmente para lograr los efectos dinámicos del “multiplicador tecnológico”.
- H. Lo planteado en los acápites anteriores implica serias consecuencias para las políticas monetarias, fiscales y de gasto público de nuestros países, requiriéndose, a nuestro juicio, muy serias investigaciones y revisiones teóricas y de políticas macroeconómicas para lograr equilibrios, estabilidad cambiaria y control de inflación, con aplicación de inversiones nacionales y externas en actividades que mejoren el “multiplicador tecnológico” y reorienten la aplicación interna y las transferencias externas del “multiplicador financiero”. Quizá el mejor refugio para protegernos y crecer, individual y regionalmente hablando, sea desarrollarnos hacia adentro, con armonización de políticas y congruencia entre los ajustes monetario-financieros con la inversión industrial y la I&D, en actividades donde se detecten ventajas comparativas y competitivas y posibilidades de inversión mancomunada pública y privada entre países.
- I. Aún cuando los ratios o proporciones de producción y productividad entre sectores “primarios” y “manufactureros” de los países latinoamericanos puedan parecerse a las calculadas por Takemura para países más desarrollados, de ellas no podemos ni con mucho, inferir similitudes, ni tratar de ubicar a todos o algunos de nuestros países en una escala o grado comparativo. Las razones y condiciones, de las economías “tipo latinoamericanas” que las diferencian de las “tipo asiáticas” y “occidentales” están en su estructura, en el destino de las inversiones de las grandes corporaciones transnacionales y, en suma, en los determinantes de comportamiento de los “multiplicadores” que hemos definido.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, J. A (2005), *Lecciones sobre la economía mundial*, 2da edic, Thomson, España,
- Ágreda, José M. (2001-2002), Artículos en la versión española de “*Le monde diplomatique*”, nov. 2001, feb. 2002.
- Arghiri, Emmanuel (1972), “Unequal Exchange: a study of the imperialism of trade”, *Monthly Review press*.
- Buvat, Daniel (1974), “Notas para un modelo explicativo de la estructura y funcionamiento de la economía de las formaciones sociales atrasadas dentro del capitalismo actual”, *Mimeo*, CENDES, Abril.
- Buvat, Daniel et al (1983), “Situación, políticas industriales y bases de diseño de administración de los organismos en Venezuela”, *Mimeo*, Proyecto ONUDI VEN 003.

- (1993), "Estrategias para inserción de la pequeña y mediana industria en un ambiente competitivo", papel presentado al I seminario de gerencia *La PYME en el umbral del siglo XXI*, Caracas.
- CEPAL (2006), *Boletín Económico de América Latina y publicaciones vinculadas*, Santiago.
- Curie, Marlin y Kubin, Ingrid (2005), "Fixed prices dynamics vs. Flexible prices dynamics", *Working papers series*, A.C.at/institute. www. WU-Wien.
- Levinson, Charles (1972), *Capital, Inflacao e Empresas Multinacionais*, Civilizacao Brasileira, Rio de Janeiro.
- Mata M., Luis (2006), *Venezuela, Macrodinámica y Política*, Cap. 3, Tropycos, Caracas.
- (2004) "Esquemas macroeconómicos", *La macroeconomía financiera*, Cap VII, Fondo editorial Fintec, Caracas.
- Rankin, Neil (1986), *Oxford Economic Papers*, Vol 38.
- Requeijo, J. (2002), *Economía mundial*, Mac Graw-Hill.
- Carrillo, Jorge y Mortiniso, Michael (2003), *El impacto de las transnacionales. El caso de industria de autos y TV*, CEPAL: Series CEPAL.
- ONU-DI-CIP (2004), "2004: Rankig de desempeño industrial e indicadores", *Informe sobre el desarrollo industrial*.
- Polles, José; Yalle, Julio et al (2006), "Industrialización y competitividad industrial en el mundo", *Ind. date*, Vol. 9, Lima, scielo www.org.pe
- UNCTAD (2001-2005), *World Investment Report 2001-2005*.
- (sf), *La industria electrónica en México*, Corporaciones transnacionales y redes de abastecimiento", www.crimt.org
- Juarez Núñez, Humberto (2006), *Plantas gemelas, plataformas continentales y fábrica modular en la industria del automóvil: Variantes de una estrategia empresarial en América del Norte*, Ciepe, México, www.redom.buap.mex
- Bittencourt, Gustavo y Rosario, Domingo (2000), *Efectos de derrame de las empresas transnacionales sobre el comercio externo de manufacturas en Uruguay*, Marzo, www.redmecosur.org.ur
- Jürgen, Schuldt (2006), *La sonrisa de las empresas transnacionales*, www.lainsignia.org

## ANEXO I

## LA DINÁMICA ECONÓMICA DESDE UNA ÓPTICA INDUSTRIAL

(Capítulo III del trabajo presentado por Daniel Buvat al primer seminario venezolano de gerencia: "La PYME en el umbral del siglo XX", Caracas 1993, cuyos términos poseen actualidad para el presente escrito).

## III.- LA DINÁMICA ECONÓMICA DESDE UNA ÓPTICA INDUSTRIAL (\*)

Hablar de desarrollo industrial de un país equivale a decir que estamos hablando de un componente esencial de su desarrollo futuro, su forma de acumulación, su grado de avance tecnológico, su grado y modo de presencia en la economía internacional" y, asimismo, de las modalidades que adquiere la dinámica de la economía de ese país.

Un modelo muy esquemático puede ser ilustrativo (ver gráfico). Se pueden distinguir cinco grandes sectores en el complejo mundo de desarrollo industrial:

**Sector Básico de Desarrollo (SBD):** En el cual se producen:

- Maquinarias y equipos para fabricación de otras maquinarias y para producir insumos básicos .
- Investigación desarrollo básico: Nuevos materiales, nuevos procesos, nuevas tecnologías "medulares", nuevas alternativas energéticas, etc.

**Sector de Base Técnica de Funcionamiento (STF):**

En el cual serían característicos:

- Mejoramiento de procesos medulares conocidos.
- Nuevas máquinas y herramientas de optimización de procesos de trabajo.
- Diseño y producción para nuevas formas de organización y de procesos administrativos.

---

\* Las bases de este modelo se fundamentan en investigaciones del autor y del Dpto. Industrial del CENDES en 1974. Por su vigencia y claridad explicativa hemos juzgado conveniente su inserción en el presente trabajo.

- Innovación de productos finales.
- Diseño y producción de maquinarias y equipos de procesos periféricos (de apoyo a los procesos medulares)
- Producción de maquinaria y equipos para producir bienes de consumo.

**Sector de Producción de Insumos (materias primas y productos intermedios (SI):** Donde se distinguen:

- Producción de materias primas básicas.
- Producción de insumos básicos: Aluminio, petróleo, químicas básicas, de acero, etc.
- Producción de partes y piezas y subconjuntos.

**Sector de producción de Bienes de Consumo Esenciales C1:** (durables y no durables)

**Sector de Producción de Bienes de Consumo no Esenciales C2:**

Los sectores SBD y STF son obviamente los que poseen el mayor contenido de investigación-desarrollo. En el primero (SBD) se incorporan fuertes inversiones y una altísima utilización de inteligencia e información, distinguiéndose la activa presencia y apoyo de los gobiernos de los estados muy desarrollados y de las grandes corporaciones transnacionales y centros de investigación. Generalmente se desarrollan productos de "ciclo relativamente largo". El segundo (STF) ya no es tan exclusivo de las grandes superpotencias industriales, sino que se encuentra, también en otros países de menor grado de industrialización relativo, en los que el avance de las llamadas fuerzas productivas ha sido suficiente. El desarrollo de este sector también está vinculado a una clara política de apoyo estatal y a las relaciones de sobrevivencia competitiva de grandes corporaciones y de los mismos estados.

Ambos sectores (SBD) y (STF) han evidenciado en los últimos años un gran dinamismo inducidos por los cambios de costo y aprovisionamiento de algunos insumos básicos como el petróleo, o productos agrícolas y por la fuerte competencia internacional que procura maximizar flujos financieros y optimizar costos, dando así lugar a un amplio desarrollo y aplicación de cibernética microelectrónica (robotización, producción flexible, aplicación de computación y programación), máquinas inteligentes, procesos cortos y eficientes, sustitución de materiales, biotecnología aplicada, etc.

En el sector de materias primas y productos intermedios (SI), junto con los sectores de producción de bienes de consumo (C1 y C2), donde se realiza la aplicación de la investigación-desarrollo y de los productos de los sectores llamados básicos (SBD) y (STF), existiendo entre todos ellos fuertes imbricaciones. Un desarrollo de nuevos materiales o de fuentes alternas de energía o de procesos más eficientes en el uso de insumos y de recursos financieros, puede ser inducido por el comportamiento de oferta de insumos (V. gr: aumento del precio del petróleo) y, a su vez, puede generar cambios sustantivos en la importancia del cobre, y otros "comodities". Por otra parte, un aumento progresivo en la distribución del ingreso y mejores condiciones de vida de las poblaciones podrá sostener demanda de productos costosos y sofisticados, en tanto que un mercado menos propenso al gasto de ese tipo, inducirá cambios en la composición económica de recursos incorporados a los productos a ser vendidos en él.

Un desarrollo grande, articulado y sostenido de los cinco sectores señalados, evidentemente conllevará, con sus especificidades correspondientes, el desarrollo y mantenimiento de servicios administrativos, servicios técnicos, centros de investigación, servicios financieros, transporte, comunicaciones, almacenaje, seguros, publicidad, mercadeo, etc.

Cualquier desajuste en un sector que haga variar significativamente la productividad, los costos y las ganancias en él, repercute sobre todas las ramas y unidades productivas y empresas financieras y de servicios vinculadas a ese sector y sobre todos los demás (es decir, sobre todos el sistema), lo que mueve la innovación, en función de mantenimiento o aumento de ganancia, todo lo cual dinamiza el desarrollo de fuerzas productivas: cambios tecnológicos, uso real y potencial de recursos naturales, división o especialización del trabajo, organización de procesos de trabajo, nuevos procesos productivos y procesos de ajuste en los niveles y proporciones de remuneración de factores o distribución del producto social, así como en el costo del dinero, fluctuaciones monetarias y modos de financiamiento.

En un sistema como el tan simplícidamente descrito, operan dos mecanismos básicos de acumulación o formación de excedente en el proceso circulatorio :

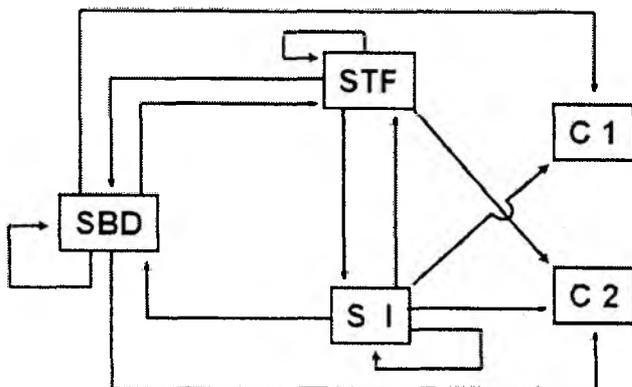
- I.- *Multiplicador tecnológico de la ganancia*, que es derivado de la articulación orgánica de las distintas actividades productivas a través de interacciones técnicas y tecnológicas en un mundo competitivo y dinámico.
- II.- *Multiplicador financiero de la ganancia*, derivado del proceso de realización de productos en el mercado y del financiamiento de la producción, la comercialización y el consumo (formación de precios, acumulación en el sec-

tor de producción de bienes de consumo, acumulación en el sector bancario-financiero).

Un país cuyo desarrollo industrial-técnico se haya concentrado más en el sector de producción de bienes de consumo, para un pequeño mercado interno, tendrá capacidad de manejar el multiplicador financiero como medio preferente y posible de generar excedentes y sólo en espectro muy limitado de actividades económicas. Los efectos dinámicos mucho mayores que conciernen al multiplicador tecnológico, serán transferidos al exterior de donde provienen los diseños, los procesos, las maquinarias, los equipos, los insumos y a veces hasta las instrucciones de cómo y cuanto producir y vender. Un país, de esas características copa rápidamente su capacidad de excedentes reinvertibles en actividades industriales (y en servicios y tecnología vinculados a la producción real) y su excedente es atraído hacia otros usos, en los sectores no transables, tales como especulación inmobiliaria, servicios, finanzas. Su desarrollo futuro, por tanto, se hace muy sensible a las fluctuaciones fiscales-monetarios-financieras nacionales e internacionales y al desarrollo productivo real de países avanzados que pueden determinar tasas de remuneración de capital mayores que las correspondientes a inversiones productivas reales en el mercado doméstico. En tales circunstancias, ese país deberá plantearse la conveniencia estratégica de ampliar y articular su aparato productivo, su dominio tecnológico y su competitividad para abrirse al comercio mundial con rentabilidad.

Planteadas así las cosas, es fácil inferir la estrecha correspondencia que debe existir entre el desarrollo de la producción y la tecnología con el desarrollo de la economía de servicios y la economía monetaria financiera, de cuyas relaciones y predominios circunstanciales de un área sobre otra, se gestan los ciclos económicos y las crisis financieras, tanto coyunturales como las que parecen presentarse en la economía cada cierto período largo.

Deducimos también que una estrategia de crecimiento y funcionamiento de las economías nacionales, basadas sólo o fundamentalmente en concepciones o modelos agregados desde la óptica monetaria-financiera resultaría, a lo menos, notablemente insuficiente y, lo más probable, negativa, para el desarrollo interno y de relaciones internacionales de los países.



SBD = Sector básico de desarrollo.

STF = Sector de base técnica de funcionamiento.

SI = Sector de materias primas y productos intermedios.

C1 = Sector de producción de bienes de consumo esencial (durables y no durables).

C2 = Sector de producción de bienes de consumo no esencial.