

Los inicios de la industrialización en algunos países de América Latina, a partir de las dos últimas décadas del siglo XIX, obligó a analizar el funcionamiento del mercado interior:

PARTE SEGUNDA ciertas bases de la industrialización que surgieron directamente ligadas a la producción para el mercado interior (frigoríficos, en Argentina;

AMERICA LATINA Y LA CUESTION DE LOS MERCADOS

cas, en México), en naciones como Argentina, Brasil, México o Chile se implementó un conjunto de actividades manufactureras que, en líneas generales, fueron definidas como "industrias de bienes de consumo corriente" o dirigidas a satisfacer demandas de artículos de consumo popular y para las clases medias.

Cuando se refiere al estudio de las etapas de autores que se refieren a la industrialización, se recoge la tesis de que el impulso fundamental para la consolidación y expansión del mercado interior se basó en su vez en la actividad de las ciudades en la escasa medida de grandes masas de población.

En Cárso Puro, por ejemplo, vemos:

Para captar las limitaciones intrínsecas a esa primera fase de industrialización ocurrida en los países latinoamericanos, es necesario tener en cuenta algunas de sus características. Ello consistió esencialmente en la instalación de un núcleo de industrias de bienes de consumo corriente: tejidos, productos de cuero, alimentos elaborados, confecciones, cuya producción se hacía viable en razón del crecimiento del ingreso disponible para el consumo impulsado por las exportaciones (7).

Cirio Cardoso y Carmen Reyna, al analizar el caso mexicano la significación que asumen rubros como el siderúrgico o el del cemento, terminan resumiendo:

Pero la industria mexicana producía principalmente artículos de consumo popular y para las clases medias (...) el mercado nacional para la industria tenía límites relativamente estrechos. Era, en primer lugar, urbano, es un país que pese a los avances de la urbanización seguía siendo masivamente rural (...) la miseria de las masas urbanas y rurales incidía negativamente sobre la elasticidad del mercado interno para una industria volcada al consumo popular (...) (8).

Mercado interior e inicios de la industrialización en América Latina: un enfoque

Los inicios de la industrialización en algunos países de América Latina, a partir de las dos últimas décadas del siglo XIX, obligó a analizar el funcionamiento del mercado interior.

Junto con ciertas ramas de la industria capitalista que surgieron directamente ligadas a la producción para el mercado mundial (frigoríficos, en Argentina; establecimientos de molienda y refinación del azúcar, en Cuba; plantas metalúrgicas, en México), en naciones como Argentina, Brasil, México o Chile se implementó un conjunto de actividades manufactureras que, en líneas generales, fueron definidas como "industrias de bienes de consumo corriente" o dirigidas a satisfacer demandas de artículos "de consumo popular y para las clases medias".

Cuando se recorre lo escrito por una amplia gama de autores que se interesaron por esta temática, se recoge la impresión de que un límite fundamental para la consolidación y expansión del mercado interno -base a su vez de las actividades citadas- era la escasa capacidad de consumo de grandes masas de población.

En Celso Furtado, por ejemplo, leemos:

Para captar las limitaciones intrínsecas a esa primera fase de industrialización ocurrida en los países latinoamericanos, es necesario tener en cuenta algunas de sus características. Ella consistía esencialmente en la instalación de un núcleo de industrias de bienes de consumo corriente -tejidos, productos de cuero, alimentos elaborados, confecciones- cuya producción se hacía viable en razón del crecimiento del ingreso disponible para el consumo impulsado por las exportaciones (7).

Ciro Cardoso y Carmen Reyna, aunque mencionan en el caso mexicano la significación que asumen rubros como el siderúrgico o el del cemento, terminan resaltando:

Pero la industria mexicana producía principalmente artículos de consumo popular y para las clases medias (...) el mercado nacional para la industria tenía límites relativamente estrechos. Era, en primer lugar, urbano, en un país que pese a los avances de la urbanización seguía siendo masivamente rural (...) la miseria de las masas urbanas y rurales incidía negativamente sobre la elasticidad del mercado interno para una industria volcada al consumo popular... (8).

Vania Bambilra, que ofreció una tipología de las sociedades latinoamericanas a partir justamente del análisis del mercado interior y de la industrialización - antigua que originó en algunos países, parece insistir firmemente en ese sentido. Por empezar, se preocupa en diferenciar entre el consumo de los grupos dominantes y el de los trabajadores asalariados.

De los que se apropian de la plusvalía -generada sobre todo por las relaciones con el mercado mundial, vía exportaciones- afirma que satisfacían sus demandas de manufacturas a través de la importación. Se trataba de una demanda que funcionaba "fundamentalmente como prolongación del mercado de los países centrales - del sistema capitalista mundial".

Los asalariados, tanto urbanos como rurales, consumían productos manufacturados cuya demanda tendía "a ser creciente y a orientarse hacia los productos nacionales". Era una demanda creciente por la propia expansión del sector exportador y por su absorción de la mano de obra disponible, que derivaba en la proletarianización de núcleos que antes se reproducían en economías autosuficientes:

quien antes fuera campesino en el mismo grado que se transforma en proletario, había de vender su fuerza de trabajo para adquirir, en el mercado, todo lo que necesita (que es lo que tiene posibilidad objetiva de necesitar...: sus alimentos, sus cigarrillos, sus ropas, sus muebles, etc. Por lo tanto, se plantea así la necesidad de productos industriales).

De allí esta conclusión:

aunque la demanda de productos industriales nacionales por parte de las clases que obtienen la plusvalía en el sector exportador, no llega a constituir un estímulo significativo para la industrialización, no ocurre lo mismo con la clase obrera que recibe salarios. Esta, por el contrario, representa un punto de apoyo para la industrialización. Estamos obviamente considerando, por ahora, solamente la demanda de bienes de consumo, entre los cuales destacan textiles, alimentos, calzados, bebidas, útiles domésticos y otros.

El criterio es reforzado cuando alude a los sectores complementarios de la franja exportadora, en los que "la demanda de productos manufacturados nacionales será también de importancia sustancial para el desarrollo de las industrias". Su relevancia deviene de los salarios que se pagan en esos sectores y por la concentración urbana que implican. Bambilra -como Cardoso y Reyna- recalca la trascen-

dir a los casos argentino y boliviano, Furtado dirá:

Mercado interior e inicios de la industrialización en América Latina: un enfoque

Los inicios de la industrialización en algunos países de América Latina, a partir de las dos últimas décadas del siglo XIX, obligó a analizar el funcionamiento del mercado interior.

Junto con ciertas ramas de la industria capitalista que surgieron directamente ligadas a la producción para el mercado mundial (frigoríficos, en Argentina; establecimientos de molinera y refinación del azúcar, en Cuba; plantas metalúrgicas, en México), en naciones como Argentina, Brasil, México o Chile se implementó un conjunto de actividades manufactureras que, en líneas generales, fueron definidas como "industrias de bienes de consumo corriente" o dirigidas a satisfacer demandas de artículos "de consumo popular y para las clases medias".

Cuando se recorre lo escrito por una amplia gama de autores que se interesaron por esta temática, se recoge la impresión de que un límite fundamental para la consolidación y expansión del mercado interior -pase a su vez de las actividades citadas- era la escasa capacidad de consumo de grandes masas de población.

En Celso Furtado, por ejemplo, leemos:

Para captar las limitaciones intrínsecas a esa primera fase de industrialización ocurrida en los países latinoamericanos, es necesario tener en cuenta algunas de sus características. Ella consistió esencialmente en la instalación de un núcleo de industrias de bienes de consumo corriente -textiles, productos de cuero, alimentos elaborados, conexiones- cuya producción se hacía en razón del crecimiento del ingreso disponible para el consumo impulsado por las exportaciones (7).

Ciro Cardoso y Carmen Reyna, aunque mencionan en el caso mexicano la significación que asumen tópicos como el siderúrgico o el del cemento, terminan resalta-

do:

pero la industria mexicana produce principalmente artículos de consumo popular y para las clases medias (...). El mercado nacional para la industria tenía límites relativamente estrechos. Era, en primer lugar, urbano, en un país que pese a los avances de la urbanización seguía siendo masivamente rural (...). La miseria de las masas urbanas y rurales incidía negativamente sobre la elasticidad del mercado interior para una industria que cada al consumo popular... (8)

dencia que asumió la urbanización para la industria(9).

A su vez, Ruy Marini, al procurar demostrar las diferencias que se habrían dado entre el capitalismo clásico y el dependiente(10), detalla que en el caso de algunos países europeos el obrero no resultó sólo un simple explotado, sino que la dinámica del sistema lo llevó a ser significativo como consumidor de la propia producción industrial. Situación que no se habría dado en América Latina en las fases iniciales del desarrollo capitalista (ni en otras posteriores) porque en el subcontinente se produjo una escisión entre la esfera de la producción (efectuada localmente) y la de la circulación (cumplida en el mercado exterior).

Su enfoque resultanítido cuando señala:

En la economía capitalista clásica, la formación del mercado interno representa la contrapartida de la acumulación del capital: al separar al productor de los medios de producción, el capital no sólo crea al asalariado, es decir, al trabajador que sólo dispone de su fuerza de trabajo, sino que también crea al consumidor (...). La posibilidad que tiene el capitalista industrial de obtener en el exterior, a precio bajo, los alimentos necesarios al trabajador, conduce a estrechar el nexo entre acumulación y el mercado, una vez que aumenta la parte del consumo individual del obrero dedicada a la absorción de productos manufacturados. Es por ello que la producción industrial, en ese tipo de economía, se centra, básicamente, en los bienes de consumo popular y procura abaratarlos, una vez que inciden directamente en el valor de la fuerza de trabajo... (11).

Estas condiciones no se habrían gestado en los países latinoamericanos ni siquiera en los más industrializados, ya que las grandes masas de asalariados, por efectos de la superexplotación, no se convirtieron en consumidoras importantes.

Allí estaría, pues, una de las causas básicas de la limitada industrialización latinoamericana y -también- de la característica dependiente de su capitalismo.

Al revisar estos textos se adquiere una cierta certeza: la ampliación de los mercados internos latinoamericanos ha sido analizada centralmente en términos de consumos personales masivos, de consumos no ligados directamente al proceso productivo. Obviamente, la circulación mercantil -o sea la propia densidad y extensión del mercado- dependía fuertemente, desde este punto de vista, de la cantidad de asalariados y de los niveles de vida que habían logrado estos trabajadores. Al aludir a los casos argentino y boliviano, Furtado dirá: