

COSTA RICA: ELEMENTOS PARA UNA ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO HACIA EL DESARROLLO (De cara al TLC y al neoliberalismo)

Dr. Henry Ml. Mora Jiménez

Economista y catedrático
Universidad Nacional, Heredia

*El desarrollo con dignidad no es un lujo,
tampoco es algo a lo que un país puede optar o dejar de hacerlo.
El desarrollo con dignidad es el único desarrollo posible*

I. Introducción

Costa Rica, económicamente hablando, no es un país pequeño, es un país diminuto. Por eso, toda estrategia de desarrollo económico¹ que se enmarque en un determinado proyecto político de país, debe ser una estrategia de desarrollo “hacia fuera”, es decir, en amplia interacción (comercial, financiera, tecnológica y de cooperación), con otras economías nacionales, regionales y al nivel mundial. En este plano, y de cara a la formulación

de una estrategia de desarrollo, no hay otra alternativa².

Pero desarrollo “hacia fuera” no es sinónimo de “obsesión exportadora” ni de simple y llano sometimiento a la estrategia neoliberal de globalización; sino que debe consistir en un “desarrollo hacia fuera”, pero, “desde adentro” y “desde abajo”.

“Hacia fuera”, porque toda estrategia coherente de transformación económica que intente revertir el subdesarrollo debe tener como norte una exitosa integración (o al menos, una eficaz inserción), en la economía mundial, tanto en el comercio de bienes como en el de servicios y tecnologías. Esto implica una determinada especialización, pero no cualquier especialización, en el marco de la división internacional del trabajo.

“Desde adentro”, porque esa integración (inserción) debe sustentarse en un desarrollo articulado de la economía nacional y de su tejido empresarial y productivo. Articulación significa, en este nivel, generación, apropiación y (re)distribución interna de un alto valor agregado, con la creación de encadenamientos productivos y de empleos de calidad; muy al contrario de los enclaves de plantación, industriales y de

¹ Por *desarrollo económico* suele entenderse un proceso de crecimiento económico con “capacidad de arrastre”, es decir, con capacidad de involucrar a la totalidad de la población en el acceso a los “frutos del crecimiento”, de tal manera que toda la fuerza de trabajo disponible logre integrarse en la división social del trabajo (mercados de trabajo), y en el marco de una tecnología moderna (homogeneidad tecnológica). Se supone que esa dinámica económica puede sustentar, aunque no automáticamente, un desarrollo social y político igualmente universal, transformando la sociedad entera en un conjunto social cohesionado e integrado, capaz de manejar el conflicto social a través de la construcción de acuerdos y consensos más o menos hegemónicos entre las distintas clases y sectores sociales. Este concepto de desarrollo ha sido cuestionado en las últimas décadas, especialmente desde la óptica del desarrollo humano (PNUD, 1990), de la sustentabilidad ambiental (desarrollo sustentable, Naredo, 1997), desde la atención de las libertades humanas (desarrollo como libertad, Sen, 2000) y también, desde la crisis del desarrollismo en el contexto de la globalización neoliberal y la crisis de la modernidad (Hinkelammert, 1995: 133-139).

² Hoy en día, ni siquiera países enormes en territorio, recursos y población, como China, pueden pretender una profunda transformación de su economía al margen del mercado mundial (Hernández Navarro, 2006).

exportación que han sido la norma durante toda nuestra historia como país formalmente independiente (modelo agroexportador, modelo de sustitución de importaciones, modelo importador-maquilador-exportador).

“Desde abajo”, porque tiene que traducirse en un desarrollo no excluyente (desarrollo inclusivo), en la construcción de una sociedad donde quepamos todos y todas, sin dejar por fuera en esta inclusión a la naturaleza (desarrollo ambientalmente sustentable). No se trata de crecer para luego distribuir, sino que la propia racionalidad económica del proyecto transformador debe ser inclusiva (ser humano y naturaleza)³.

Además, habrá de consistir en un desarrollo desde lo local y lo regional, dando prioridad al crecimiento exportador impulsado por las pequeñas y medianas empresas, así como por las empresas de economía social⁴.

La historia económica mundial nos da cuenta, hablando a grosso modo, de dos tipos de inserción en el mercado mundial.

- a) Una *inserción autónoma*, “desde adentro”, o “endógena”, que caracteriza a la mayoría de los países hoy industrialmente desarrollados. Esto, independientemente del “grado de apertura” de sus economías.

³ La llamada “teoría del goteo” (*trickle down*), pudo tener alguna validez en el siglo XIX, en la medida en que aun subsistía la figura del capitalista ascético; pero deja de tenerla cuando la expansión de la producción se corresponde con una demanda que refleja una estructura piramidal de los ingresos, en la cual la expansión del mercado depende en alto grado de la expansión de la producción de aquellos bienes que demandan los estratos capitalistas de altos ingresos, cuando la ganancia se ha transformado definitivamente en ingreso personal y éste se vuelca hacia una demanda de determinados bienes de consumo. En estas condiciones hay una tendencia hacia la maximización de la desigualdad en la distribución de los ingresos, y no al contrario, un supuesto “goteo” hacia los sectores de menores ingresos.

⁴ En este trabajo nos concentramos en la “estrategia de inserción” en la economía mundial para un “país pequeño” como Costa Rica, y en la posibilidad de que esta no sea subdesarrollante. Esto no significa que menospreciamos el “mercado interno”, pero ciertamente no será nuestro énfasis. Sin embargo, es claro que toda estrategia de desarrollo debe incorporar como parte sustancial de la misma, los problemas de la seguridad alimentaria, de la seguridad energética y de la gestión estratégica de los recursos naturales y el medio ambiente.

- b) Una *inserción periférica*, dependiente, que caracteriza a la mayor parte de los países subdesarrollados, los cuales se integraron a la economía mundial capitalista mediante la llamada “relación centro-periferia” (inicialmente mediante la venta de materias primas agrícolas o mineras y la importación de productos manufacturados)⁵.

No toda inserción periférica en el mercado mundial conduce necesariamente al subdesarrollo, pero éste sí ha sido el resultado para América Latina; región geográfica vasta, rica y diversa; que aun contando con enormes recursos que hubiesen posibilitado su desarrollo económico, ha estado postrada en el subdesarrollo durante los últimos 200 años⁶.

En el caso de Costa Rica, esta inserción periférica (con algunas necesarias particularidades históricas), se constituyó a lo largo del siglo XIX, tal como también ocurrió en el resto de América Latina: nos transformamos en un país exportador de bienes agrícolas de escasa elaboración y limitada generación de empleo, cediendo además el control de la comercialización de estos bienes (café, banano, cacao, etc.) a empresas y poderes extranjeros. A cambio, nos convertimos en importadores de bienes manufacturados (para el consumo y para la producción), procedentes de los países centrales⁷.

Cuando a mediados del siglo XX se intentó un desarrollo industrial en el marco del MERCOSUR, el esfuerzo rindió algunos frutos significativos durante unos pocos años, gracias al efecto multiplicador de la sustitución de importaciones, para luego convertirse, como ocurrió en mayor o menor medida en toda América Latina, en un enclave industrial, en alto grado controlado por empresas transnacionales y

⁵ Cfr: Hinkelammert y Mora, 2005.

⁶ Los términos desarrollo y subdesarrollo se emplean en este trabajo para referirse exclusivamente a la historia económica posterior a la primera revolución industrial, es decir, al período de consolidación definitiva del capitalismo, cuando éste se asentó en lo que Marx llamó, el “modo de producción específicamente capitalista”. El término “atraso” resulta desde entonces completamente inadecuado, ya que sugiere que el subdesarrollo es un estado transitorio que puede superarse simplemente con las políticas correctas.

⁷ Dejamos por fuera de este análisis las causas económicas, sociales y políticas “internas” que hicieron posible esta inserción periférica al mercado mundial. Se trata, en gran medida, de las causas históricas del subdesarrollo.

sin la complementariedad regional y sectorial que se pretendía con el proyecto cepalino original (Guerra-Borges, 1986).

Durante los últimos 20 años, y al amparo de políticas de corte neoliberal, esta inserción periférica se ha plasmado en cuatro pilares, que no sólo no modifican lo esencial de la estructura periférica original (exportación de materias primas – importación de bienes manufacturados), sino que la ha reforzado. Estos ejes, presentados por los representantes académicos y políticos del modelo como “estrategias de modernización económica” (al menos los tres primeros), son los siguientes⁸:

- a) El *turismo*, especialmente el turismo en gran escala y controlado por capitales transnacionales, europeos y norteamericanos (las grandes cadenas hoteleras).
- b) La *maquila*: textiles, zonas francas de exportación, también predominantemente de capital transnacional.
- c) La *agroexportación* de nuevos productos tropicales: piña, melón, plantas ornamentales, flores, algunas verduras, tubérculos, etc. Algunos de ellos recreando el modelo de las antiguas economías de plantación.
- d) Las *remesas* que se reciben de la “exportación” de mano de obra. En el caso de Costa Rica éstas no alcanzan la magnitud extraordinaria del resto de países centroamericanos, pero aun así, representó \$239 millones en 2004 (según el Banco Central de Costa Rica), cifra similar al monto de las exportaciones de café o de piña en ese mismo año y \$400 millones en el 2005 (cifra equivalente al 61% de la IED en ese año).⁹

⁸ Para un análisis similar, pero aplicado al conjunto de países de la región norte de América Latina, véase, CEPAL, 2003.

⁹ Según el censo de Estados Unidos del año 2000, en ese momento habían 70 000 ticos viviendo legalmente en esa nación, pero según datos de los consulados, se estima que en la actualidad al menos residen 220 000, en su mayoría ilegales, y aunque es una cifra pequeña comparada con los emigrantes salvadoreños, mexicanos o guatemaltecos, aun así representa el 5% de nuestra población (Cfr: *Miles de costarricenses viven ilegales en EE. UU.*, **La Nación digital**, 13 03 2005; *País recibe en remesas el doble de las que envía*, **La Nación digital**, 25 10 2005).

Todavía se mantiene a flote una industria “nacional” que dirige su producción hacia el mercado interno y centroamericano, pero la misma se desnacionaliza progresivamente, al tiempo que su capacidad de arrastre sobre el resto de la economía es escasa y su dinamismo se encuentra estancado, como corresponde a todo típico enclave industrial.

Pues bien, la hipótesis central de este trabajo es que, el Tratado de Libre Comercio con los EE. UU. (TLC) vendría a sentenciar y profundizar, prácticamente a escribir en piedra, nuestra condición de país periférico y subdesarrollado. No sería quizás el “Apocalipsis”, aunque sí probablemente la ruina para cientos o miles de pequeños productores y empresarios que por múltiples razones (entre estas, las llamadas “grandes asimetrías”), no tendrían opción de competir con las importaciones (subsidiadas o no), procedentes del norte; además, claro está, de poner en jaque nuestro Estado Social de Derecho y nuestra condición de República soberana. Lo que el TLC sí implicaría sin vacilación, es una tácita renuncia al desarrollo, renuncia que de todas maneras ha sido la tónica, con algunos momentos excepcionales, por parte de nuestras clases dominantes a lo largo de toda la historia patria.

Nuestra segunda hipótesis la planteamos en forma de pregunta: ¿Acaso no hay salida frente a esta disyuntiva? ¿Acaso reforzar el modelo de inserción periférica es nuestra mejor opción, o incluso, nuestra única opción? Nuestra respuesta a esta interrogante es un rotundo no. Dicho de otra forma, sí hay alternativas *factibles* (aunque no necesariamente generalizables), las cuales exploramos en este trabajo.

Y una tercera hipótesis, quizás la más importante, es la siguiente: aunque podemos vislumbrar y proponer una estrategia de reversión y superación del subdesarrollo, en gran medida ésta sería bloqueada por el modelo y las políticas subyacentes al TLC. Por eso, se trata efectivamente de una *renuncia al desarrollo*, en la medida en que una estrategia alternativa de reversión del subdesarrollo estaría siendo abortada.

En resumen, si bien los defensores del TLC nos pretenden convencer de que con este tratado el país estaría dando un paso importante hacia el desarrollo, o al menos sería un importante componente del mismo (con su correspondiente “agenda complementaria”), en realidad se trata de

la consolidación del subdesarrollo y de la renuncia definitiva al desarrollo.

II. Entendiendo el fracaso de los proyectos de industrialización y desarrollo (capitalista) en América Latina

Las condiciones básicas que posibilitaron a ciertos países europeos y a los Estados Unidos una industrialización autónoma en el siglo XIX, después de la industrialización pionera en Inglaterra, fueron básicamente tres:

a) *La protección hacia fuera.* Debido a la gran diferencia que existía en los niveles de productividad del trabajo entre la industria moderna que surgía de la primera revolución industrial inglesa y la industria tradicional o pre-industrial en el resto de Europa y los Estados Unidos, era muy difícil que surgieran nuevos centros industriales si los mismos no contaban con alguna protección que permitiera compensar tales diferencias de productividad en los distintos países y sectores. Durante algún tiempo los altos costos de transporte pudieron cumplir un papel en este sentido, pero sólo de manera temporal y limitada; por lo que una protección aduanera apropiada fue el instrumento más frecuente y explícitamente defendido, tanto en Europa como en los Estados Unidos¹⁰.

b) *Decidido impulso de las relaciones capitalistas de producción.* Resultaba indispensable, además, que en el interior de los países amenazados por la expansión industrial inglesa, se diera una profunda transformación económica, social y cultural hacia la instauración de relaciones capitalistas de producción. Esto implicaba un claro y decidido

acto de soberanía que rechazaba una integración periférica y dependiente en el mercado mundial, en función de la industrialización inglesa. Desde luego, esto a su vez supuso la ocurrencia de “revoluciones burguesas” que se enfrentaron a la inercia (y la amenaza) de la expansión capitalista inglesa y que transformaron profundamente todas las estructuras económicas y sociales de estos países en un sentido capitalista.

c) *La no obsolescencia absoluta de la tecnología tradicional.* Pero también existió una precondition de carácter técnico-económico de crucial significación: aun cuando la industria inglesa lograba crecientes niveles de complejidad y diversificación tecnológica, hasta mediados del siglo XIX la distancia entre la tecnología moderna (industrial) y la tecnología tradicional (artesanal o pre-industrial) no era tan grande como para impedir que ésta última fuera utilizada como puente para acceder a la primera.

Pero a partir de la *segunda revolución industrial* (finales del siglo XIX), ocurre una profunda transformación en las condiciones tecnológicas de la industrialización, debida al inicio de la *subsunción formal del trabajo general*, esto es, a la apropiación capitalista (en primera instancia sólo de carácter formal), de la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, convirtiendo progresivamente el proceso productivo en esfera de aplicación de la ciencia. En los centros industriales se da un proceso continuo de aumento de complejidad tecnológica, que determina una relación esencialmente nueva entre tecnología tradicional y tecnología moderna, modificando a la vez la situación histórica dentro de la cual se insertan las relaciones capitalistas de producción.

La segunda revolución industrial ocurre durante las últimas décadas del siglo XIX y basa su campo de acción principalmente en cuatro áreas:

- a) la electricidad,
- b) el acero,
- c) el paradigma energético basado en el carbón y el petróleo, y
- d) la máquina de combustión interna.

La subsunción formal del trabajo general, esto es, la incorporación sistemática de la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas en la empresa capitalista, empieza propiamente en Alemania a

¹⁰ El economista alemán Frederick List, considerado el padre de la moderna teoría del proteccionismo, se basó ante todo en la experiencia norteamericana. La posición estadounidense fue proféticamente expuesta por Ulises Grant, héroe de la Guerra de Secesión y presidente de los Estados Unidos de 1868 a 1876, al afirmar: “Durante siglos Inglaterra se apoyó en la protección, la practicó hasta límites extremos, y logró resultados satisfactorios. Luego de dos siglos, consideró mejor adoptar el libre cambio, pues piensa que la protección ya no tiene futuro. Muy bien, señores, el conocimiento que yo tengo de nuestro país me lleva a pensar que, en 200 años, cuando EE. UU. haya sacado de la protección todo lo que ella puede darle, también adoptará el libre cambio”. (Ha-Joon Chang, “Las bondades del librecambio: una superchería histórica”, *Le Monde diplomatique*, edición en español, No. 13, julio de 2003).

finales del siglo XIX y se extiende rápidamente a los Estados Unidos y al resto de Europa¹¹.

En las experiencias de industrialización en el siglo XIX, los medios de producción y las tecnologías tradicionales podían cumplir una función que en el siglo XX ya no pudieron realizar. En aquel siglo fueron el trampolín para la creación de los medios de producción modernos y los nuevos métodos industriales. Si bien los medios de producción tradicionales se transformaban progresivamente en medios obsoletos, solamente lo eran después de haber posibilitado la creación de medios de producción modernos. Por lo tanto, en gran medida eran reemplazados por sus propias creaciones (la herramienta se transforma en máquina herramienta, y ésta se desarrolla hasta transformarse en el sistema de maquinaria propiamente dicho: producción de máquinas por medio de máquinas). Eran ciertamente obsoletos en relación con estos productos suyos, pero no lo eran en cuanto a su posibilidad de crear medios de producción modernos que los reemplazaban. La primera máquina de vapor fue construida mediante medios de producción tradicionales, lo mismo que el primer avión (más de un siglo después), pero ya no así el primer motor eléctrico

¹¹ En un sentido similar, aunque no idéntico al expuesto, Marx habla de dos fases de la revolución industrial (El Capital, Tomo I, sección cuarta). En la primera fase, su dinámica descansa todavía en las "capacidades humanas" (fase de la manufactura), aunque estas capacidades humanas ya no son desplegadas principalmente en la forma de destrezas autónomas del artesano, sino en la forma de fuerza del obrero parcial. Es la fase de predominio, en el plano tecnológico, de la máquina herramienta, en la cual el conocimiento previo del obrero juega todavía un papel importante y actúa como base para el desarrollo de la máquina. La producción de máquinas por medio de máquinas constituye la segunda fase de la revolución industrial y el verdadero punto de partida de la gran industria. La producción manufacturera queda definitivamente superada y la tecnología tradicional ya es imposible de emplear como base para el desarrollo de la tecnología moderna. No obstante, el análisis de Marx deja planteada, aunque sin responder, la siguiente pregunta fundamental: ¿Si con la subsunción real del trabajo inmediato, éste es privado de toda capacidad creativa, dónde y cómo se gesta el desarrollo de las fuerzas productivas? Ni las máquinas ni las nuevas tecnologías surgen por arte de magia. Resolver este problema implica introducir en el análisis, el *trabajo general (conceptual)*. En realidad, fue la subsunción formal del trabajo general a finales del siglo XIX y comienzos del XX, lo que introdujo la ruptura definitiva del vínculo previo entre tecnología tradicional y tecnología moderna (Mora, 2000: 15-23).

ni el primer aeroplano¹². Menos aun la producción en serie de estos medios de producción.

Esto es válido no sólo para Inglaterra, sino también para las otras experiencias de industrialización que se llevaron a cabo en el siglo XIX (Europa, Estados Unidos). La ciencia de la primera revolución industrial era en gran medida *propiedad social* y sólo incidentalmente propiedad capitalista, gracias a lo cual la nueva tecnología se podía expandir sin obstáculos insalvables a través de la información y difusión de sus experiencias; al tiempo que el equipo técnico para su aplicación se construía con los medios de producción tradicionales existentes –o de fácil obtención– en ese momento histórico.

Las nuevas industrias que así se conformaban, no tenían que importar de Inglaterra sus nuevos equipos. Importaban los conocimientos técnicos y los prototipos, hasta entonces únicos de la maquinaria inglesa, para luego copiarlos, adaptarlos, mejorarlos e inducir un proceso propio de innovación tecnológica. Pero lo que cuenta en este contexto es el hecho de que la disponibilidad generalizada de la tecnología tradicional y la relativamente fácil difusión de la nueva, permitió, durante algunas décadas, copiar, asimilar y difundir tecnología moderna.

Por esta importante razón, nuevos proyectos capitalistas de industrialización pudieron concretarse durante el siglo XIX con relativa facilidad. Era suficiente que ocurriera en el país en vías de industrialización una revolución nacional burguesa exitosa con un gobierno nacional pro capitalista y que se fijara hacia el exterior una protección de la producción nacional que permitiera transformar los medios tradicionales de producción en otros de tipo modernos, mediante una industrialización autónoma más o menos dirigida desde la tutela estatal. La condición técnico-económica que posibilitó en estos casos el despegue de las nuevas industrializaciones consistió, como hemos visto, en que los medios de producción tradicionales no eran absolutamente obsoletos, en el sentido apuntado.

Pero a finales del siglo XIX y sobre todo en el siglo XX, este proceso de transformación autónoma, "desde adentro", se complica, hasta llegar al punto en el cual ya no resultaba viable. En el caso alemán, la combinación de protección aduanera e implantación de relaciones capitalistas

¹² Cfr: Braverman, 1978, cap. 7; Figueroa, 1986, cap.1.

de producción hizo todavía posible la industrialización, sin mayor injerencia gubernamental directa; pero la situación es ya muy diferente en el caso de Japón, que requirió de medidas mucho más radicales. Aquí nos encontramos con una política deliberada de fomento industrial por parte del Estado, con exclusión consciente del capital extranjero y un apoyo estatal directo en determinadas industrias nacientes o estratégicas. Durante buena parte del siglo XX medidas similares fueron empleadas por el resto de países industrializados y de reciente industrialización, para proteger e impulsar sus industrias consideradas estratégicas (Cfr: Ha-Joon Chang y Duncan Green, 2003). Sólo gracias a esas medidas radicales, aun pudo lograrse, en esa época, la transformación de la tecnología tradicional en tecnología moderna, creándose una base tecnológica propia en los sectores de punta, condición indispensable para cualquier proceso de desarrollo económico¹³.

Como hemos visto, a finales del siglo XIX y comienzos del XX esta vinculación anteriormente existente entre tecnología tradicional y tecnología moderna sufre un corte radical. La brecha entre

¹³ Y a mediados del siglo XX, la acelerada industrialización de los llamados “tigres asiáticos” surge, no por el sometimiento al proceso de globalización en curso, sino más bien, por su *aprovechamiento*. Estas experiencias partieron de un estrecho entrelazamiento entre el Estado y el empresariado nacional, alianza que requirió el impulso decisivo de las empresas nacionales para que llegaran a tener capacidad de introducirse, mediante la exportación de mercancías y capitales, en la economía mundial globalizada, desarrollándose como empresas multinacionales. Se da también una planificación económica que parte de las empresas que se integra en un plan nacional con fuerte coordinación estatal. En este proceso se recurrió, en una primera fase, a medios clásicos de fomento del desarrollo industrial, como las tarifas aduaneras de protección, las limitaciones cuantitativas de las importaciones y la devaluación sistemática de la moneda, pero también a la imposición de obstáculos para la inversión de capitales extranjeros en sectores claves de la economía. Por encima de todo este entramado, se opera con el fomento directo de empresas nacionales por medio de subvenciones estatales y condiciones iniciales de bajos salarios, lo cual muchas veces se complementa con la constitución de sistemas públicos de educación y salud de alcance universal. Además, hay que tener en cuenta la cuantiosa ayuda externa que recibieron países como la República de China en Taiwán y Corea del Sur de sus principales patrocinadores, los Estados Unidos y Japón respectivamente, en un contexto de guerra fría y estrategias de posicionamiento geopolítico mundial.

ambas se ensancha durante todo el siglo XIX para producirse luego una separación definitiva. Sólo entonces la tecnología tradicional (pre-industrial) llega a ser obsoleta en todo sentido. De allí en adelante, los medios de producción modernos requeridos en las nuevas industrializaciones no pueden provenir ya de la transformación de la estructura tradicional en una estructura de producción moderna e industrial. De allí en adelante ya no es suficiente tener los conocimientos técnicos y la voluntad de producir para conseguir la producción de nuevos productos industriales; ya que unos y otros cambian constantemente y asumen la forma de propiedad privada capitalista (patentes, licencias, secretos industriales, etc.). Cada vez más, la tecnología moderna sólo puede crearse a partir de la misma tecnología moderna previamente existente. De lo anterior resultan diversas *consecuencias* que es necesario tener en cuenta en toda estrategia de reversión del subdesarrollo.

La *primera consecuencia* de este cambio histórico es muy clara: para la gran mayoría de los países no industrializados, la industrialización ya no podía ser el resultado de su propio esfuerzo de modernización productiva. No bastaba con importar conocimientos técnicos, sino que era necesario, al mismo tiempo, importar el equipo apropiado para utilizarlos. Todo ello significó una revolución en las condiciones de la industrialización y un salto cualitativo en las vías del desarrollo industrial. Cambiaron definitivamente las “condiciones del despeque”.

Después de esta ruptura definitiva a la que hemos aludido, la industrialización de los países no industrializados tuvo que basarse en la importación casi completa del equipo necesario. La importación de medios de producción, que antes era algo suplementario y opcional, se convertía ahora en la base misma del proceso, provocando una *segunda consecuencia*: la industrialización ya no podía arrastrar (“encadenar”) al conjunto de la economía. Puede hacerlo solamente en la medida en que lo permita una alta capacidad de importar los nuevos medios de producción, lo que impone una clara restricción externa al posible volumen de las inversiones industriales, debido a que esta capacidad de importar inevitablemente queda rezagada en relación con las necesidades de un rápido proceso de transformación de la sociedad en términos de absorción de la tecnología moderna.

Esa ruptura coincidió con la transformación de las zonas periféricas en zonas periféricas desequilibradas (Hinkelammert y Mora, 2005). El desequilibrio social creado no encontró solución y las políticas de industrialización heredadas del siglo XIX resultaban ahora ineficaces. Hay por tanto una *tercera consecuencia*: la protección aduanera pierde gran parte de su significado y ya no tiene la importancia que tuvo en el siglo XIX como medida de fomento industrial, convirtiéndose en muchos casos, en un medio para la recaudación de ingresos fiscales, dada la incapacidad de estos Estados de imponer impuestos directos a las clases dominantes; lo mismo que en barreras proteccionistas en contra de las importaciones más competitivas.

Igualmente –y esta es una *cuarta consecuencia*–, el fomento gubernamental de relaciones capitalistas de producción en los países no industrializados pierde la capacidad de promover clases capitalistas dinámicas, capaces de conducir un proceso autónomo de industrialización. La revolución nacional burguesa pierde vigencia histórica y la dependencia se convierte en un fenómeno generado por la misma estructura económica centro-periferia que ahora impera en la economía mundial.

En América Latina, las políticas de industrialización y desarrollo (capitalista) que se intentan en el siglo XX sufren un fracaso tras otro, con éxitos sólo relativos, parciales y temporales. Los proyectos de industrialización por sustitución de importaciones tuvieron un efecto multiplicador en sus inicios, pero la industria termina convirtiéndose en enclave industrial sin capacidad de arrastre. Ya a finales del siglo XX, con la predominancia de las empresas transnacionales de producción mundial que comandan la estrategia de globalización; la maquila (textiles, artefactos eléctricos, partes de autos, etc.), las industrias de ensamble (automóviles) y la agroexportación, recrean enclaves de exportación con mínimos encadenamientos productivos, tecnológicos y fiscales hacia el interior de las economías nacionales, que a pasos acelerados refuerzan su condición periférica (CEPAL, 2003; Kuwayama y Durán, 2003; Ros, 2004). Además, las normas de propiedad intelectual ahora reforzadas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (a partir de 1994), limitan de manera formidable el acceso a las nuevas tecnologías y su posible adaptación en los países subdesarrollados (PNUD, 2005: 152-153).

III. La estructura de las inversiones en una economía capitalista y sus consecuencias para el desarrollo.

Transformada la industria en enclave industrial, el problema de la industrialización se presenta bajo nuevos desafíos. La estrategia de desarrollo –que desde luego abarca mucho más que la sola industrialización–, tiene ahora que incorporar medidas explícitas capaces de evitar esta transformación de la industria en enclave, o de revertir este proceso, si ya se ha producido en un país específico. Las posibles medidas a tomar pueden derivarse del análisis teórico de las causas estructurales de la transformación de la industria en enclave.

Por un lado, se puede buscar la salida dentro de la estructura económica triangular impuesta por el subdesarrollo¹⁴, tratando de aumentar la capacidad de importación en un grado tal que ésta sea capaz de alimentar la industrialización de la economía en su conjunto. Se propugna entonces por disposiciones referentes a la mejora de los términos del intercambio y al aumento de la ayuda exterior, dos reclamos muy solicitados por los países subdesarrollados y las organizaciones internacionales de promoción del desarrollo (CEPAL, UNCTAD) en las décadas de los años sesenta y setenta.

Por otro lado, se puede buscar la salida rompiendo con el marco triangular de la estructura económica, a fin de insertar la producción de manufacturas de alto valor agregado del país subdesarrollado en la división internacional del trabajo (Corea del Sur y Taiwán como ejemplos típicos). En esta línea se deberían tomar medidas referentes a la promoción de la exportación de productos manufacturados de mediana y alta tecnología, lo que podría establecer un vínculo directo entre la dinámica industrial interna y la capacidad de importar. Las medidas a tomar se refieren, en este caso, tanto a la obtención de facilidades y eliminación de barreras (arancelarias y no arancelarias) en los centros industriales para el acceso a estos mercados, como a modificaciones de la estructura de producción en

¹⁴ La estructura económica que surge en América Latina en el siglo XIX, tras su conversión en periferia del sistema capitalista mundial, muestra tres vértices claramente definidos: a) la producción/exportación de materias primas en función de las necesidades de los centros, b) el control del capital comercial/financiero de los flujos de exportación e importación y c) la producción agrícola y artesanal para el mercado interno.

el interior del país subdesarrollado, tendientes a generar la capacidad para elaborar y exportar productos manufacturados con un nivel competitivo comparable al de los centros, al menos en algunos sectores seleccionados¹⁵.

La estructura de inversiones y el equilibrio macroeconómico

Para evaluar la factibilidad de tales medidas y su posibilidad de éxito, debemos hacer antes un breve análisis de la estructura de las inversiones que surge en una economía orientada por un equilibrio entre empresas con determinación autónoma de la producción; esto es, el equilibrio que tendería a producirse en ausencia de una orientación global de la economía, principalmente por parte del Estado. Se trata de descubrir la estructura de inversiones que tiende a producirse en una economía de tipo capitalista, aunque también puede aparecer en las economías de planificación central. Lo que nos interesa es resaltar que se trata de la estructura de las inversiones que resulta de las relaciones capitalistas y del intercambio entre empresas autónomas en una economía de libre mercado sin mayor injerencia o conducción estatal (capitalismo de *laissez-faire*).

Para tal fin, vamos a introducir algunos conceptos analíticos inspirados en las ecuaciones de los esquemas de reproducción de Marx, pero presentándolos en una forma más amplia (aunque tomando en cuenta sus propios desarrollos teóricos en la Sección IV del Tomo I de *El Capital*).

Distingamos en el proceso de la producción industrial tres secciones o sectores:

El Sector 1: es aquel donde se producen los *bienes materiales de consumo final*. Este sector no incluye los servicios, por lo que no consideramos si los bienes finales pasan directamente al consumidor o si se entregan a través de una producción adicional de servicios (educación,

atención médica, entretenimiento, etc.). Tampoco consideramos aquí las actividades de innovación en materia de nuevos bienes de consumo.

El Sector 2: es aquel donde se fabrican los *medios de producción* que se emplean en el Sector 1. Es la sección de elaboración de “bienes de inversión”, es decir, bienes que son medios de producción para la elaboración de los bienes materiales de consumo final.

El Sector 3: es el lugar de las inversiones necesarias para producir los medios de producción que se elaboran en el sector 2, lo mismo que el lugar de la *reproducción del capital del propio sector 3* y de las innovaciones necesarias para la creación de nuevos bienes de consumo en el sector 1. Es el sector donde se diseñan y elaboran los prototipos de los nuevos medios de producción empleados en estos dos sectores. En esta sección se concentran los esfuerzos de innovación, la investigación y el desarrollo de las nuevas tecnologías, la organización de las ciencias básicas y aplicadas, etc. En este sector se procesan las aplicaciones productivas de la ciencia, se diseñan procesos productivos y bienes nuevos¹⁶. Es la sección que cristaliza la *subsunción formal y real del trabajo conceptual* y, por tanto, el desarrollo de las fuerzas productivas, aunque este no sea su objetivo inmediato (su objetivo inmediato, bajo condiciones capitalistas, es la ganancia)¹⁷.

Para el análisis de la dinámica económica y el progreso tecnológico, el sector 3 es el sector más importante de la economía. Constituye un *círculo reproductivo*, una parte central del circuito general de producción y consumo. En esta sección se crean los *nuevos* medios de producción y los *nuevos* modos técnicos (para los sectores 2 y 3), sea redefiniendo las propiedades de los ya existentes, sea superando radicalmente los medios de producción y modos técnicos antiguos. No sucede lo mismo en el sector 2, ya que aquí se producen (en serie) los medios de producción que

¹⁵ Desde luego, las prácticas arancelarias imperantes en los países industrializados, que gravan con mayores aranceles a los productos importados conforme aumenta su grado de elaboración, representa una clara limitación a las pretensiones de los países subdesarrollados de penetrar esos mercados. En un mismo sentido actúan las barreras no arancelarias y, más recientemente, las normas de “trato nacional” y las prohibiciones para exigir requisitos de desempeño a la inversión extranjera.

¹⁶ En lo que sigue, hacemos abstracción de las inversiones necesarias para generar nuevos bienes finales, pero es claro que se trata de una actividad clave también realizada en el sector 3.

¹⁷ En un análisis más detallado, podríamos distinguir entre un sector 3 de máquinas que producen máquinas (medios de producción para los sectores 2 y 3), y un sector 4 de “investigación y desarrollo”. Para no complicar demasiado la exposición, hemos reunido estos dos en uno sólo.

no se emplean para producir nuevos medios de producción, sino, los bienes de consumo.

Por eso, aunque tanto la producción generada en el sector 2 como en el sector 3 puede catalogarse como de "medios de producción" o "bienes de inversión", es necesario distinguir claramente unos de otros: los primeros son medios de producción para la elaboración de los bienes de consumo, los segundos son *medios de reproducción* o *capital reproductivo*. En una típica economía subdesarrollada, los medios de producción (sector 2) suelen ser producidos internamente en una fracción minoritaria, mientras que la dependencia con respecto a los medios de reproducción (sector 3) es prácticamente total. De hecho, el sector 3 es sumamente precario o inexistente y la subsunción del trabajo general o conceptual no está organizada al interior de la relación capital-trabajo.

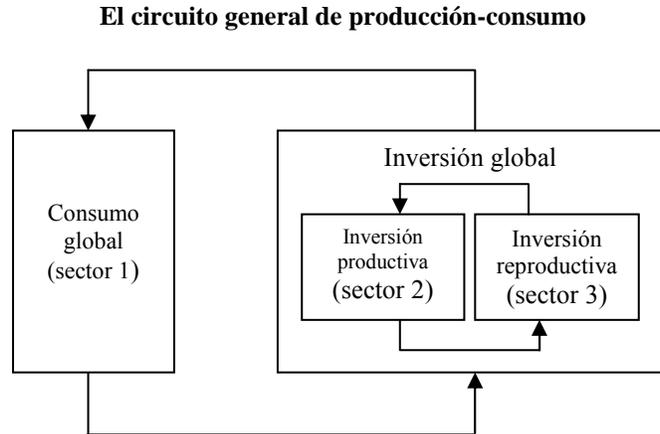
Para dar solamente algunos ejemplos.

En el sector 1 se situaría la producción de textiles, automóviles, artefactos para el hogar, medicamentos básicos, etc.

En el sector 2 se situaría la producción de máquinas cortadoras y de coser, de los equipos destinados a la fabricación de automóviles, etc.

En el sector 3, finalmente, se sitúan las tareas de investigación y desarrollo necesarias para generar máquinas y tecnologías más eficientes, máquinas robots, por ejemplo, la investigación farmacéutica, así como la elaboración y prueba de los prototipos correspondientes.

La siguiente figura representa el circuito general de producción-consumo y la distinción entre inversión productiva (sector 2) e inversión reproductiva (sector 3)¹⁸



La interacción entre estos tres sectores configura la coordinación macroeconómica del circuito general de producción y consumo. Si los sectores 1 y 2 crecen continuamente, también el sector 3 tiene que crecer. Produce su propio crecimiento, que tiene que corresponderse siempre, por lo menos, con las tasas de crecimiento de los otros sectores. La posibilidad de crecimiento del sector 3 limita, de esta forma, la posibilidad de crecimiento de los sectores 1 y 2.

Si se supone una estructura económica capitalista basada en el equilibrio de mercados (*laissez faire*), la orientación hacia el equilibrio impone una determinada relación entre estos tres sectores. *Ningún sector puede desarrollarse en forma autónoma, sino en relación con la dinámica de los restantes.*

Esto se hace aun más evidente en el caso del sector 1, ya que su desarrollo presupone que los sectores 2 y 3 suministren los equipos y las innovaciones tecnológicas necesarias para el aumento de su producción. Pero lo inverso es igualmente válido. El sector 2 solamente puede producir sus medios de producción respectivos en el caso de que, al cabo del período técnico de elaboración, estos entren como bienes de capital en la producción del sector 1. En el caso contrario, la producción del sector 2 no tiene sentido.

Incluso en el caso del sector 3 existe una interdependencia de este tipo, aunque sea más compleja que en el caso de la relación entre los sectores 1 y 2. El sector 3, por un lado, diseña y elabora los medios de producción (prototipos) utilizados en el sector 2. Estos medios de producción, naturalmente, sólo tienen sentido si, al cabo del período técnico de producción, entran como bienes de capital y nuevas tecnologías en el

¹⁸ Los modelos macroeconómicos de corte post keynesianos y neo-estructuralistas insisten en la desagregación del consumo entre consumo de asalariados y consumo de capitalistas, lo cual es sin duda pertinente para ciertos propósitos de análisis; pero no han planteado, no al menos con la misma fuerza, la desagregación que planteamos entre inversión productiva e inversión reproductiva.

proceso productivo del sector 2. Pero el sector 3 crea además los medios de reproducción y las innovaciones que posibilitan su propia dinámica, aunque en este caso se trate, fundamentalmente, del conjunto de condiciones que empujan el desarrollo de las fuerzas productivas, en especial, la propia organización del conocimiento científico y tecnológico con fines productivos y comerciales.

Sin embargo, también esta parte de la producción del sector 3 se encuentra determinada por el ritmo de crecimiento futuro de los sectores 1 y 2. Su tamaño depende de los futuros suministros de medios de producción al sector 2, y tampoco se determina en forma autónoma.

*La estructura de las inversiones y el equilibrio macroeconómico: su expresión algebraica*¹⁹

En las condiciones apuntadas, la interdependencia entre los sectores es, por tanto, total, y la estructura de inversión tiene que surgir necesariamente dentro de un equilibrio de inversiones entre los tres sectores. Esto es indispensable para que, a su vez, pueda existir un equilibrio en los mercados de compra y venta.

Para presentar la formulación teórica de este equilibrio de las inversiones, podemos considerar como condicionantes de la relación entre los sectores los siguientes parámetros.

Sea c = la *tasa de crecimiento de la producción de bienes finales* (en términos decimales). Esta puede estar determinada, en parte, por el crecimiento de la población y por la distribución del ingreso, pero claramente depende de un crecimiento correspondiente de la producción en los sectores 2 y 3. Si suponemos constante (al menos en el corto y mediano plazos) el coeficiente de capital y la vida útil del equipo, tenemos que c debe ser similar a la tasa de crecimiento de los sectores 2 y 3.

Sea v = la *vida útil del equipo*, que determina el momento de la reposición del capital fijo.

Definimos la *reposición del capital*, como la parte de la inversión bruta que reemplaza los medios renovables consumidos o desgastados. Se la puede

calcular como el cociente que resulta de dividir el valor de capital en cada sector y la vida útil del equipo. Es decir:

Sea $k = I/\Delta Q$ = el *coeficiente de capital*, la relación entre la inversión bruta y el producto anual adicional. Suponemos un coeficiente de capital también constante e igual en todos los sectores.

Con estos parámetros podemos formular el equilibrio entre los sectores 1, 2 y 3. Veremos que la inversión necesaria en el sector 1 (I_1), se determina a través de la tasa de crecimiento de la producción de los bienes de consumo (c), el coeficiente de capital (k) y la vida útil de su equipo (v).

El valor de I_1 se compone de una parte atribuible a la inversión neta y otra parte atribuible a la reposición de capital:

$$I_1 = (Q_1 \cdot c \cdot k) + (Q_1 \cdot k)/v = Q_2$$

(en lo que sigue omitimos el punto “•”, que simboliza la operación de multiplicación)

Donde Q_1 es el valor de la producción anual en el sector 1, $(Q_1 \cdot c \cdot k)$ es la inversión neta anual y $(Q_1 \cdot k)/v$ es la reposición de capital, en el sector 1. La suma de ambas, es la inversión bruta en el sector 1 que coincide con la producción en el sector 2, ya que este es el sector que produce los medios de producción que se emplean en el sector 1.

La ecuación anterior también se puede escribir de la siguiente manera:

$$I_1 = k Q_1 (c + 1/v) = Q_2 \quad (1)$$

De manera parecida tenemos:

$$I_2 = k I_1 (c + 1/v)$$

Reemplazando (1) en esta última ecuación obtenemos el valor de la inversión en el sector 2, en función de Q_1 y de los coeficientes c , k y v :

$$I_2 = k^2 Q_1 (c + 1/v)^2 \quad (2)$$

Que nuevamente depende de los mismos parámetros que en (1), y dado que en el corto y en el mediano plazos v y k son relativamente estables, tenemos el resultado de que la inversión en los sectores 1 y 2 depende fundamentalmente de c , la tasa de crecimiento de la producción de bienes de consumo finales.

¹⁹ El lector que encuentre molestas las expresiones algebraicas puede saltarse esta subsección, sin por ello dejar de captar lo esencial de la argumentación. La misma se basa en Hinkelammert, 1983: 142-151.

Para el valor de la producción en el sector 3 resulta:

$$Q_3 = I_2 + I_{3n} + I_{3r}$$

I_2 es la inversión en el sector 2 producida en el sector 3; I_{3n} es la inversión neta efectuada en el sector 3, producida en ese mismo sector; I_{3r} es la reposición del capital en el sector 3 producida en ese mismo sector²⁰.

Esta última presentación de Q_3 ya hace evidente que dentro del sector 3 el valor de $I_{3n} + I_{3r}$ describe un círculo de inversiones en el cual se producen los *medios de producción y de reproducción* (el capital productivo y el capital reproductivo). Se trata de un fenómeno que no ocurre ni en el sector 1 ni en el sector 2. Si se especifica este valor de Q_3 , tenemos:

$$Q_3 = I_2 + [Q_3 c k + (Q_3 k)/v]$$

O bien,

$$Q_3 = [I_2 / (1-k)] (c + 1/v)$$

Reemplazando el valor de I_2 según se obtuvo en (2):

$$Q_3 = \frac{k^2 Q_1 (c + 1/v)^2}{1 - k(c + 1/v)} \quad (3)$$

Se dan ahora los valores de I_{3n} y de I_{3r}

$$I_{3n} = Q_3 c k \quad (3-a)$$

$$I_{3r} = (Q_3 k)/v \quad (3-b)$$

De esta manera, el valor de la producción en los sectores 2 y 3 (el capital productivo y reproductivo) resulta ser una simple función de la tasa de crecimiento del sector 1 (c), del coeficiente de capital (k , que suponemos constante) y de la vida útil media de la economía en su conjunto (v , que también suponemos constante). Con estos datos, la estructura de las inversiones queda completamente determinada y el tamaño de los sectores 2 y 3 no puede ser otro que el indicado en las ecuaciones respectivas. En caso contrario,

necesariamente se producen desequilibrios en el mercado²¹.

En particular, no puede haber ningún movimiento autónomo de los sectores anteriores con respecto al sector 1, y sobre todo, debe insistirse que la tasa de interés no tiene influencia directa alguna en la estructura de las inversiones. Si la tuviera (indirectamente), tendría que operar a través de la determinación de la tasa de crecimiento del sector 1, del coeficiente de capital o de la vida útil de los medios de producción.

Esta rigidez de la estructura de las inversiones en el equilibrio de mercado describe a la vez una determinada situación "óptima" de la estructura de las inversiones. Si el valor de todos los insumos intermedios se deriva del valor de los bienes finales, entonces podemos expresar la producción de los medios de producción como el costo del crecimiento de la producción de bienes finales. La decisión de minimizar estos costos conlleva, necesariamente, a la estructura de inversiones indicada, que describe la producción mínima de medios de producción que posibilita un crecimiento determinado de los bienes finales. Esta rigidez no depende en absoluto de supuestos análogos a los del modelo de competencia perfecta. Es una exigencia del equilibrio de mercados y de la minimización de los costos del crecimiento de los bienes finales, y tampoco depende del grado de monopolización de una economía determinada. Expresada en estos términos generales, cada economía –capitalista o no– tiene que realizar tal estructura de inversiones para minimizar los costos del crecimiento.

En esta situación de equilibrio general de las inversiones, se puede presentar un coeficiente que es de sumo interés para el análisis ulterior de la situación de las economías subdesarrolladas y para formular las condiciones que posibilitan una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo. Este coeficiente indica la relación entre el capital reproductivo del sector 3 y el círculo de producción-consumo de la economía en su

²⁰ Como establecimos antes, esta formulación para Q_3 hace abstracción de las inversiones en innovación para generar nuevos bienes de consumo final.

²¹ Un resultado equivalente encontramos en la solución de equilibrio en un modelo macroeconómico keynesiano simple, con determinación exógena de la inversión y del gasto público; ya que en este caso el tamaño del multiplicador queda determinado por la propensión marginal a consumir. Es decir, a menos que haya una endogenización de la inversión privada o del gasto público, serán las condiciones de la función consumo las que determinen el tamaño del multiplicador.

conjunto (La circulación general de mercancías en la terminología de Marx). La primera formulación de este *coeficiente de capital reproductivo* puede partir de la relación existente entre la inversión bruta en el sector 3 y la inversión bruta que se da en el conjunto de los sectores 1, 2 y 3.

$$S = \frac{I_3}{I_1 + I_2 + I_3}$$

Esta misma fórmula puede expresarse mediante las ecuaciones (1), (2) y (3):

$$S = \frac{Q_3}{Q_1 + Q_2 + Q_3}$$

Este coeficiente describe el tamaño del núcleo dinámico de cada economía moderna, indicando mucho más que el *coeficiente de inversión* (“formación bruta de capital/PIB”, de uso habitual en los análisis macroeconómicos tradicionales). El coeficiente de inversión considera que las inversiones de las distintas secciones tienen la misma importancia para la dinámica económica, mientras que el coeficiente de capital reproductivo destaca la fuerza reproductora y dinámica del aparato productivo entero. Así, desde la óptica de la dinámica económica, lo importante no es tanto elevar la tasa de inversión, como elevar el *coeficiente del capital reproductivo*²². Algunos ejemplos numéricos pueden subrayar la significación de este coeficiente.

Ejemplo 1. Supongamos que $Q_1 = 100$, $c = 0,05$, $k = 2$, $v = 20$. Tenemos entonces los siguientes valores para los distintos sectores:

$$\begin{aligned} Q_1 &= 100 \\ Q_2 &= 20 \\ Q_3 &= 5 \\ I_1 &= 20 \\ I_2 &= 4 \\ I_3 &= 1 \end{aligned}$$

La inversión total es $I_1 + I_2 + I_3 = Q_2 + Q_3 = 25$. La tasa de inversión es del 20% $[(Q_2 + Q_3)/(Q_1 + Q_2 + Q_3)]$.

El coeficiente del capital reproductivo es, $s = 0,04$ ($= 1/25$); esto es, sólo el 4% de las inversiones corresponden a capital reproductivo.

Ejemplo 2. Supongamos ahora que el valor de c se duplica, permaneciendo constantes los valores de Q_1 , k y v , esto es: $Q_1 = 100$, $c = 0,10$; $k = 2$ y $v = 20$. Tenemos ahora los siguientes resultados:

$$\begin{aligned} Q_1 &= 100 \\ Q_2 &= 30 \\ Q_3 &= 12,85 \\ I_1 &= 30 \\ I_2 &= 9 \\ I_3 &= 3,85. \end{aligned}$$

La inversión total es ahora $Q_2 + Q_3 = 42,85$. La tasa de inversión es del 30%. El coeficiente del capital reproductivo es, $s = 0,09$; es decir, el 9% de las inversiones reingresan al círculo del capital productivo.

Equilibrio macroeconómico, crecimiento económico y subdesarrollo.

En general, se puede afirmar que el coeficiente del capital reproductivo cambia en proporción a los cambios en c (tasa de crecimiento de la producción en el sector 1), en k (coeficiente del capital) y en v (vida útil del equipo). En esta descripción del equilibrio, podemos enfocar el crecimiento económico principalmente desde dos ángulos.

a) Desde el ángulo de la producción de bienes finales. En este caso se enfatiza en la tasa de crecimiento de estos bienes, influenciada por la totalidad de las inversiones.

b) Desde el punto de vista del circuito del capital reproductivo. En este caso, el tamaño de este circuito, sintetizado por el valor de s , se determina (en una economía de mercado con determinación autónoma de las inversiones), por la posible tasa de crecimiento de la producción de bienes finales y por la estructura de las inversiones.

Para una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo, el segundo enfoque es el decisivo. La disposición de la demanda a exigir altas tasas de crecimiento de bienes finales (enfoque keynesiano), de ninguna manera determina un crecimiento correspondiente en el sector 3 ni en la economía en su conjunto, si el trabajo general no está organizado, es decir, si la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas no son un factor endógeno de crecimiento (s tiende a cero o está exógenamente determinado). Dicho de otra forma, el empuje de la demanda no produce altas tasas de

²² En los análisis sobre crecimiento y desarrollo, suele utilizarse el “gasto en investigación y desarrollo”, que dependiendo como se lo mida, es una aproximación al capital reproductivo.

crecimiento en la producción de bienes finales si el circuito del capital reproductivo no brinda la posibilidad de obtener tales tasas de crecimiento. Es este circuito del capital reproductivo el que determina la posibilidad real de un crecimiento autosostenido. El equilibrio de los mercados vincula ambas condiciones: el circuito del capital reproductivo aumenta el ritmo de las tasas de crecimiento de los bienes finales y viceversa. La precariedad del sector 3, esto es, la no organización del trabajo general o conceptual, atrofia las posibilidades de crecimiento del sistema en su conjunto.

Planteado el problema en términos del equilibrio en el espacio (Hinkelammert y Mora, 2005), con su división del espacio en centros y zonas periféricas; se puede afirmar que esta estructura de inversión no se repite forzosamente en cada región específica y en cada país. Un determinado país puede estar produciendo en la línea del sector 1 (países agrícolas, por ejemplo), y otro, en la línea de los sectores 2 o 3. Pero necesariamente tiene que formarse un engranaje total, dentro del cual se da esta estructura de las inversiones. En caso contrario, no se daría el equilibrio en el espacio. Pero cuando un país no está produciendo en la línea de alguna de las tres secciones, es indispensable que supla la ausencia de determinadas producciones por el intercambio internacional. El sistema de división internacional del trabajo se transforma, entonces, en un sistema de comercio internacional.

En una economía subdesarrollada (periferia desequilibrada), el sector 3 es muy precario, casi inexistente y no está organizado en función del crecimiento de las fuerzas productivas. El problema es que en el equilibrio macroeconómico que tiende a darse en una economía con determinación autónoma de las inversiones, no existe ninguna tendencia a corregir esta situación. *Se requiere de una política deliberada que organice e impulse este sector y que lo articule con los otros sectores.*

Además, habría que determinar qué subsectores del sector 3 serían más propicios para que este tipo de transformación en la estructura de las inversiones tenga éxito, dadas las brechas tecnológicas existentes (en algunos casos abismales), el tamaño de la economía, las limitaciones biofísicas o medioambientales y la posibilidad de que esta transformación tenga como base la organización del trabajo conceptual en beneficio de la sociedad entera y no solo de una

minoría. Es decir, no tiene que convertirse, necesariamente, en subsunción capitalista del trabajo conceptual.

En condiciones de subdesarrollo, esta última posibilidad es incluso inviable. Debemos pensar en una salida post-capitalista, por ejemplo, una "alianza estratégica" entre el Estado, las actividades de investigación y desarrollo en las universidades y los sectores empresariales pertinentes; en función del bien común y no de la ganancia inmediata. El desarrollo capitalista hace referencia a la explotación del trabajo general por el capital. Un desarrollo post-capitalista debe poner el énfasis en *la organización del trabajo general en función del bien común.*

IV. Una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo²³

La mayor debilidad de las teorías estructuralistas y neoestructuralistas sobre el desarrollo²⁴ (y éstas se encuentran entre las más avanzadas en América Latina), reside, precisamente, en su punto de partida, ya que las mismas parten de la existencia de un núcleo de industrialización ya presente pero incipiente o deformado (América Latina, se dice, es ya una región semi-industrializada), y conciben el desarrollo como una simple extensión de este núcleo, ya sea a partir del empuje de la inversión extranjera ("modernización globalizante"), o bajo la preponderancia del capital nacional ("modernización nacionalista"). Al enfocar el problema de esta manera, no se examina la estructura económica (especialmente la *estructura de las inversiones*) de la industria incipiente (o deformada), sino que, sobre la base de la misma y sin mayor crítica, se deducen las condiciones necesarias para su ampliación, muchas veces entendidas como restricciones u "obstáculos por remover".

²³ Utilizamos el concepto "estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo" y no el tradicional "estrategia de desarrollo", porque la misma está orientada, más que a la pretensión de superar el subdesarrollo, a crear las condiciones necesarias para su reversión. Lo anterior por cuanto la superación del subdesarrollo no depende solamente de los esfuerzos nacionales o regionales que se puedan poner en práctica, sino también, de condicionantes estructurales al nivel de la economía y la política mundiales.

²⁴ Para una revisión crítica de los supuestos teóricos y metodológicos del neoestructuralismo latinoamericano puede consultarse el artículo de Jaime Osorio incluido en la bibliografía.

El resultado de este análisis es siempre el mismo: una dinámica expansiva del desarrollo industrial ya existente sólo es posible si se cumplen, al menos, las siguientes tres condiciones:

- a) Una ayuda económica externa significativa,
- b) Una estabilización (o mejora) de los términos del intercambio del comercio exterior,
- c) Un amplio acceso a los mercados de los centros desarrollados.

Posteriormente, en los años ochenta, y al calor de las tesis neoliberales predominantes, se agregó una cuarta condición adicional:

- d) Una sólida estabilidad macroeconómica o, mejor aún, un adecuado “clima de inversión”.
- En los distintos períodos históricos suelen privilegiarse unos u otros de estos factores condicionantes. Así por ejemplo, las condiciones a) y b) se enfatizaban en las discusiones sobre comercio y desarrollo en los años 50 y 60 del siglo pasado, mientras que en las dos últimas décadas se han privilegiado las condiciones c) y d).

Es difícil plantear en un ámbito teórico general una “estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo”, pero debemos intentarlo, aunque sin pretender que la misma tenga validez, en las actuales condiciones del orden económico mundial, para todo el mundo subdesarrollado. Lo anterior por cuanto el examen del problema del subdesarrollo y la factibilidad de la estrategia sugerida para su reversión o superación, requiere que se analicen en profundidad las estructuras económicas, sociales y políticas compatibles con este proceso; los factores geopolíticos y geoeconómicos condicionantes al nivel regional y mundial; lo mismo que las “condiciones iniciales” de cada país y región. Pero nos parece necesario emprender esta tarea, aunque el resultado sea provisional y limitado.

El fenómeno más llamativo y que debemos explicar es el siguiente: mientras que en los países capitalistas subdesarrollados, todos los intentos de desarrollo económico a través de la industrialización han conducido al estrangulamiento de la misma y a la consiguiente transformación de la industria naciente, sea en enclave industrial (sustitución de importaciones), sea en enclave de exportación (maquila, agroexportación); una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo requeriría que este proceso sea dinámico, autosostenido, expansivo, con capacidad de arrastre sobre el resto

de la economía y ambientalmente sustentable; de manera que no conduzca rápidamente al estancamiento (absoluto o relativo), tal como ha ocurrido en las experiencias latinoamericanas de industrialización; ni genere procesos destructivos de la naturaleza.

Paralelamente, este posicionamiento hacia el desarrollo, debería llevarse a cabo (para reducir el riesgo de un estrangulamiento externo), con una dependencia mínima, o al menos, sostenible a largo plazo, con respecto al necesario financiamiento externo requerido y, por consiguiente, con respecto, también, a las respectivas importaciones de equipo y tecnología; aunque esto sea mucho más difícil de lograr en el caso de los países pequeños, tal como lo es Costa Rica y la mayoría de los países de América Latina individualmente considerados (con la posible excepción de Brasil). Aunque el crédito externo cumple un papel importante, este debería concentrarse en solucionar los cuellos de botella que se producen en todo esfuerzo de industrialización y de impulso hacia el desarrollo; a la vez que el ahorro interno permite financiar (al menos en una medida significativa), los proyectos estratégicos. Esto último ciertamente demanda una política deliberada de fomento del ahorro interno y de su canalización hacia la inversión productiva y reproductiva (y no a la especulativa).

El punto medular es que los países latinoamericanos, aunque con significativos avances parciales en el pasado (desarrollismo de los años 50 y 60, por ejemplo), han fracasado rotundamente en sus proyectos de desarrollo, aun contando, algunos de ellos, con enormes riquezas mineras, energéticas, naturales; o con poblaciones relativamente bien educadas (amplias clases medias, por ejemplo). Debemos buscar las causas de este fracaso en el *tipo de integración* que estos países han tenido en el mercado mundial capitalista y en las *estructuras económicas y de clases* que se han implantado y consolidado a partir de determinada conjunción de intereses entre las clases dominantes del centro y de la periferia. Debemos por tanto analizar, qué tipo de estructura económica permitiría, al menos en potencia, una estructura social que sustente un posicionamiento hacia el desarrollo.

*Un principio alternativo de racionalidad económica*²⁵

Para examinar este desafío debemos retomar el análisis de la estructura de las inversiones que rige en una economía con relaciones capitalistas de producción, así como su criterio respectivo de racionalidad. Anteriormente vimos que en un sistema económico que busca su equilibrio macroeconómico (la reproducción de sus condiciones macroeconómicas de existencia) a través del libre juego de mercados autónomos, la tasa de inversiones se determina a partir de la tasa de crecimiento de la producción de bienes finales²⁶. Dicho de otra forma, en tal economía no existe la posibilidad de que la tasa de inversiones se determine en forma autónoma, ya que la dinámica de los mercados de bienes finales es el principal parámetro que influye en la tasa de inversiones²⁷. En las economías "consumistas" actuales, esta determinación incluso se ha profundizado.

En la situación de subdesarrollo (ausencia o precariedad del sector 3), este tipo de estructura de las inversiones lleva necesariamente al estrangulamiento del sector industrial entero y a su transformación en enclave industrial; ya que el condicionamiento externo de la inversión total, producido por los desequilibrios en la balanza de pagos, determina automáticamente el tamaño máximo del sector industrial y de la oferta de bienes finales. Si bien puede haber industrialización, esta tiende a estancarse rápidamente, porque el volumen de la inversión total debe repartirse siempre equilibradamente entre los sectores de producción de bienes finales (el sector 1), el sector que produce los medios de producción necesarios para producir los bienes finales (el sector 2), y el precario o casi inexistente

²⁵ Los comentarios en este subapartado se limitan a la racionalidad del desarrollo, sin cuestionar su concepto mismo. No obstante, es claro que el concepto tradicional de desarrollo encara hoy dos profundas limitaciones: a) su incapacidad de incluir al conjunto entero de la población, expulsando y excluyendo a grandes partes de la misma, tanto en el norte como en el sur; b) su incapacidad para asegurar la conservación y reproducción del medio ambiente. Ambas dan un nuevo sentido al término *desarrollo desigual*.

²⁶ Obsérvese que este resultado guarda relación con los obtenidos en el modelo keynesiano simple, lo mismo que con el principio de aceleración, es decir, la inversión como una función del cambio en el producto.

²⁷ Recordemos que el coeficiente de capital y la vida útil del equipo son relativamente estables en el corto y el mediano plazo.

sector de los medios de reproducción (sector 3); siendo este último el sector donde se realiza el avance de las fuerzas productivas, donde se diseñan, innovan y producen los nuevos medios de producción y reproducción.

En esta situación (de "equilibrio macroeconómico competitivo" en condiciones de subdesarrollo), el principio de racionalidad capitalista tiende a crear estructuras estancadas, sólo parcial y limitadamente dinámicas (enclaves), además de los problemas que de por sí genera en los ámbitos de la distribución, en el consumo, en el medio ambiente y en las relaciones humanas (problemas relacionados con la "calidad de vida", el desempleo estructural, la violencia social, etc.).

Un principio alternativo de racionalidad debe basarse, en cambio, en la determinación autónoma de la estructura de las inversiones, con independencia de la tasa de crecimiento de los bienes finales, siempre que ello sea necesario²⁸. Este principio apunta hacia una estructura de decisiones y un conjunto de políticas e incentivos que posibilite esa determinación autónoma. Una economía capitalista de "libre competencia" (liberalismo económico, *laissez faire*, "libre comercio"), no permite obtener ese resultado, por la sencilla razón de que fundamenta el equilibrio económico en el libre juego de empresas autónomas en los mercados y en las ventajas comparativas estáticas²⁹.

²⁸ Y además, con capacidad de influir en la cantidad y la "calidad" de las inversiones extranjeras (CEPAL), muy al contrario de las restricciones e imposiciones que aparecen en los capítulos de inversión en los tratados de libre comercio.

²⁹ "Si en virtud de las normas acordadas [en los acuerdos de libre comercio] se elimina la autonomía para adoptar estrategias activas de desarrollo productivo, se debilitarán los encadenamientos entre la exportación y el crecimiento del PIB, y podría llevar además a los países a especializarse en sectores de ventajas comparativas estáticas pero de poco dinamismo en el comercio mundial. Tal sería el caso si se impusieran restricciones a las políticas que fomentan la innovación y el desarrollo tecnológico y fortalecer la base exportadora. Además, las disciplinas relativas a la propiedad intelectual, tales como las disposiciones sobre protección de patentes, podrían aumentar los costos de las tecnologías extranjeras, inhibir el desarrollo de nuevas tecnologías y desacelerar los procesos nacionales de aprendizaje y el cierre de la brecha tecnológica con las economías más avanzadas". (Bustillo y Ocampo, 2003: 15-16).

De esta manera, un principio alternativo de racionalidad no puede encomendar la función del equilibrio macroeconómico al libre juego de los mercados, ni siquiera en el caso de que esta función se realice entre empresas de propiedad estatal (el carácter jurídico de la propiedad de las empresas es, en este sentido, secundario). Tampoco puede prescindir del mercado ni de las relaciones mercantiles, pero debe impulsar una orientación y planificación global de la economía en función de esta otra racionalidad, ya sea entre empresas privadas, estatales, mixtas, de economía social o socializadas³⁰.

Pero en los países capitalistas subdesarrollados, el problema fundamental no consiste en lograr una anticipación de algún equilibrio que el mercado también podría realizar por medio de sus propias tendencias, tal como esto ocurre aproximadamente en los países capitalistas desarrollados que han pasado de la subsunción formal a la subsunción real del trabajo conceptual; sino en concebir un equilibrio que está fuera de las posibilidades del libre juego de los mercados. Desde luego, la aspiración a este equilibrio también impone que las relaciones mercantiles sean “domesticadas” por alguna autoridad central reguladora y no que actúen libremente, especialmente en lo que a la determinación de la estructura de las inversiones se refiere.

De manera que, y en relación con la estructura de las inversiones, un criterio alternativo de racionalidad implica decisiones autónomas y “políticas de Estado” respecto de la tasa de inversiones en los distintos sectores (1, 2 y 3 en nuestro modelo); sin sujeción a la estructura impuesta por la dinámica de la demanda de bienes finales. Esto presupone la tesis de que la tendencia intrínseca de las relaciones mercantiles es hacia la producción y reproducción de los desequilibrios

³⁰ La antigua idea marxista de la abolición de las relaciones mercantiles mediante la socialización de los medios de producción no resultó y no resulta factible, ya que la complejidad de cualquier economía moderna es demasiado grande como para permitir un grado de transparencia económica suficiente que permita alcanzar tal objetivo a través de una planificación centralizada. Este hecho exigía una transformación del principio socialista de racionalidad, lo que no ocurrió en las experiencias de socialismo de Estado. En esas experiencias, más bien, las relaciones mercantiles, el criterio de los mercados y el criterio del rendimiento del capital, se relegaron a un segundo plano (una especie de mal necesario); imponiéndose como un criterio superior, el de la planificación directa y centralizada del equilibrio económico.

económicos, ya que sólo sobre la base de esta tesis tiene sentido hablar de un criterio alternativo de racionalidad económica cualitativamente distinto del criterio capitalista de “libre mercado” (y de “libre comercio”). Una estructura de decisiones económicas, guiada por un criterio alternativo de racionalidad, persigue el equilibrio económico oponiéndose a las tendencias inherentes de las relaciones mercantiles, sin pretender abolirlas ni minimizarlas, a priori.

No podemos examinar ahora, en todas sus dimensiones, los alcances de este criterio alternativo de racionalidad, pero en el contexto de este trabajo, nos interesa determinar qué alcance tiene el mismo en relación con el equilibrio en el espacio económico. Esta es precisamente la problemática central del desarrollo desigual en el espacio (Hinkelammert y Mora, 2005).

El concepto de equilibrio en el espacio es un concepto de homogeneidad del nivel tecnológico y, por lo tanto, de la productividad del trabajo, en condiciones de pleno empleo de la fuerza de trabajo. Pero la tendencia de las relaciones capitalistas mercantiles es hacia la producción de desequilibrios, conduciendo finalmente a la polarización entre desarrollo y subdesarrollo en el plano de la economía o sistema mundo. La relación desarrollo–subdesarrollo es un fenómeno derivado de las relaciones capitalistas de producción y de clases, en el plano del sistema capitalista mundial.

Frente a esta situación (desequilibrio en el espacio, subdesarrollo), el principio alternativo de racionalidad consiste en confrontar el concepto de equilibrio en el espacio (homogeneidad del nivel tecnológico con pleno empleo de la fuerza de trabajo), con el ordenamiento en el espacio económico que resulta del funcionamiento del criterio capitalista de racionalidad (estructura centro-periferia); existiendo una tensión permanente entre ambos. De esta confrontación (y no de ninguna meta de sociedad definida a priori), ha de resultar la estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo, la cual viene a ser la aplicación del criterio alternativo de racionalidad al problema del desarrollo desequilibrado en el espacio económico. Es, por tanto, una estrategia de reversión del desequilibrio en el espacio económico producido por el sistema capitalista mundial y sus relaciones de producción predominantes. Surge como producto de tales desequilibrios y como alternativa principal frente a la continuación del desarrollo desigual en el

sistema capitalista. Es una estrategia, no una receta.

El elemento central de esta estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo, en su máximo nivel de abstracción, es la máxima concentración posible y factible de las inversiones tecnológicas en el sector 3, esto es, en la esfera de la reproducción de los nuevos medios de producción, necesidad determinada por el corte tecnológico, anteriormente señalado, entre medios de producción tradicionales y medios de producción modernos, o dicho de otra forma, entre la subsunción del trabajo inmediato y la subsunción del trabajo general. Al producirse este corte, las relaciones capitalistas de producción con libre juego de los mercados, tienden a crear el subdesarrollo en las zonas periféricas que llegaron tarde al proceso de industrialización. La manera de superarlo consiste en concentrar las inversiones en la reproducción de los medios de producción modernos (sector 3) y, consecuentemente, en limitar, por un determinado plazo, el uso de estos medios de producción modernos para fines no reproductivos (sectores 1 y 2).

Desde luego, esta concentración de las inversiones no podrá hacerse en la totalidad del sector 3, sino en aquellos subsectores en los cuales cada país subdesarrollado tenga mayores posibilidades de éxito. Pero estas posibilidades no resultan prometedoras en aquellas ramas productivas en las cuales las asimetrías tecnológicas entre el centro y la periferia resultan insalvables (aunque es posible impulsar esfuerzos de cooperación internacional), o el acceso a la nueva tecnología está simplemente vedado. China (un espacio económico enorme), lo está intentando actualmente tratando de reproducir de forma acelerada las etapas de la industrialización clásica, pero este camino resulta imposible para cualquier país de dimensión pequeña o mediana.

El punto de partida es contar con *estructuras de decisión* (Estado – sociedad civil) y *políticas de Estado* que permitan determinar en forma autónoma el circuito reproductor de las inversiones, y un principio de selección económica que superponga al criterio de rendimiento del capital individual, un criterio relativo al uso limitado de tecnologías modernas para fines no reproductivos (sectores 1 y 2). Sólo en este contexto puede promoverse una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo y la consiguiente reversión del subdesarrollo.

Al proceder de esta manera, es posible potenciar la capacidad expansiva de las inversiones industriales. En el caso límite, sólo aproximadamente válido para una país de vasta extensión económica, existe la posibilidad de aumentar el coeficiente del capital reproductivo hasta un valor cercano a 1, es decir, hasta que toda la inversión en tecnología moderna se concentre en el sector 3 (para producir y reproducir los medios de reproducción), con el fin de asentar el desarrollo científico-tecnológico y sus aplicaciones productivas sobre sus propios pies. En este caso extremo se puede incluso renunciar a la reposición de los equipos de producción industrial modernos en los sectores 1 y 2, elaborándose los bienes finales únicamente con el empleo de medios de producción tradicionales o tecnológicamente rezagados (pero económicamente válidos). Se trata de un caso extremo que sirve para ilustrar el dilema.

Desde luego, en este caso extremo dejamos de lado la existencia de ventajas de escala o de espacio, absolutas o comparativas, que puedan ser de enorme impacto, así como problemas y conflictos geopolíticos que obligarían a una política de seguridad alimentaria o de independencia energética de práctica autosuficiencia o muy cercana a ella.

Una vez asegurada esta estructura de inversiones que hemos denominado, "de posicionamiento hacia el desarrollo", la principal limitante del crecimiento del acervo de capital es la capacidad técnica de crear (o importar) los medios de reproducción en el sector 3. Esta sección se desarrolla ahora como un circuito cerrado en el cual a partir de medios de producción determinados se elaboran de continuo nuevos medios de producción en una escala siempre mayor. Si el espacio económico organizado en función de este tipo de acumulación de capital es suficientemente grande (toda América Latina, por ejemplo), la importación de equipo y tecnología puede limitarse a cubrir los cuellos de botella y el circuito puede dirigirse hacia una autonomía creciente, con el fin de disminuir el coeficiente de importación de equipos. Es improbable que en estas condiciones haya un estrangulamiento externo del proceso de industrialización, ya que este circuito cerrado puede siempre recurrir a técnicas más tradicionales si no se dispone de las técnicas más modernas. En el caso límite, teóricamente posible, en el que la tecnología moderna para desencadenar tal proceso falte por completo, y si no es posible importarla, incluso

podría recurrirse a todos los pasos de la industrialización de los siglos XIX y XX, partiendo de tecnologías tradicionales para llegar paulatinamente a las tecnologías más modernas (similar, en cierto sentido, a lo que ha intentado China desde finales de los años setenta).

Por tanto, ni siquiera en el plano teórico se puede formular el caso de un estrangulamiento externo de la acumulación, siempre y cuando se argumente sobre la base de un espacio económico cuyo tamaño permita la autonomía económica, con aprovechamiento de la técnica moderna (América Latina en su conjunto). Desde luego, otra sería la situación si existen límites biofísicos a tal expansión, lo cual resulta ser el caso en la actualidad³¹. Pero en definitiva, no es el camino que puedan seguir los espacios económicos o países pequeños.

El caso del “país pequeño”.

Obviamente, la situación es hartó más difícil en el caso de que se intente realizar esta estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo en espacios económicos pequeños. Si bien no es fácil cuantificar la distinción entre espacios económicos grandes y espacios económicos pequeños, aquí planteamos esta distinción en un sentido económico y tecnológico, como resultado de las condiciones de la división social del trabajo en el espacio económico mundial. Podemos definir el espacio económico grande como aquel en el cual resulta económicamente factible una política de plena o alta autonomía, y el espacio económico pequeño, como aquel donde sólo es posible alcanzar una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo mediante la integración en un sistema mayor de división internacional del trabajo, cuya extensión supere el espacio limitado por las fronteras políticas del país referido. Es claro que Costa Rica, al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, individualmente considerados (con la posible excepción de Brasil), es un país pequeño, y también es claro que la

³¹ Los dos mayores desafíos que enfrenta China para poder transformar su impresionante crecimiento económico en la base para un desarrollo sustentable son, por un lado, la capacidad de integrar a toda su población en este esfuerzo de desarrollo, conteniendo la explotación agravada y las crecientes desigualdades sociales, y por el otro, los límites biofísicos que impone la sustentabilidad ambiental de ese desarrollo, dado el agravamiento de los problemas ambientales (Hernández Navarro: 2006).

globalidad del mundo entero impone hoy una división internacional del trabajo que también alcanza a todo el planeta; por lo que incluso para espacios económicos grandes sólo se puede tratar de una autonomía relativa.

La estrategia de desarrollo en el espacio económico pequeño no puede proporcionar el mismo grado de autonomía y soberanía nacional que en el caso del espacio económico grande. El país pequeño debe integrarse obligatoriamente en uno o varios espacios económicos mayores, lo cual impone condicionamientos externos inevitables. La estrategia de desarrollo no puede ser la misma que en el caso del espacio económico grande. No puede centrarse, exclusivamente, en la producción de los medios de reproducción –esto solamente es posible en el espacio económico grande–, sino que, junto con la reproducción de estos medios *en sectores seleccionados*, debe centrarse en el *comercio internacional de importaciones y exportaciones*, tanto de bienes como de servicios. Sigue siendo válido el principio de la limitación del uso de tecnologías modernas para producir bienes de consumo (los cuales en una medida significativa podrán importarse, aunque dentro de una clara estrategia de seguridad alimentaria y de seguridad energética); pero ya no puede existir una concentración preponderante en el sector 3, sino sólo una concentración selectiva en ese sector. Al mismo tiempo, en el sector 3 surge necesariamente otro circuito, también cerrado, que puede ser descrito como un circuito donde las importaciones se hacen preferentemente en función del aumento de las exportaciones de alto valor agregado³².

Es obvia la posibilidad de que se establezca un circuito de concentración de las importaciones establecido en función de mayores exportaciones que, a su vez, permiten mayores importaciones que vuelven a concentrarse para obtener exportaciones de mayor magnitud y alto valor agregado, circuito que describe una forma concreta de acumulación. Pero la descripción de un circuito de este tipo pone de manifiesto la existencia, en estas condiciones, de un espacio económico pequeño con fuertes determinaciones externas, sobre las cuales muchas veces no se puede influir directamente.

³² Lo cual es muy distinto de la “obsesión exportadora” seguida por América Latina como parte de las políticas de los ajustes estructurales y del “libre comercio”.

Incluso en el marco de una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo, estos condicionantes externos originan una dependencia característica del espacio económico pequeño en cualquier circunstancia; dependencia que puede, sin duda, establecer ritmos menores en su desarrollo; pero que no tiene que conducir, necesariamente, a un estrangulamiento y a la consiguiente transformación de la industria en enclave industrial, tal como sí ocurre en el típico país capitalista subdesarrollado.

En estas condiciones, la opción más lógica para un país pequeño es una política de integración en varios espacios económicos grandes a la vez; pero esto no es siempre posible, y el grado de tal posibilidad determina, en definitiva, el grado de dependencia que el país pequeño debe aceptar. Pueden existir diversos tipos de determinación externa que limitan esa posibilidad de integración. Por supuesto, existen impedimentos de tipo político, cuando un determinado país o región tiene el poder de rechazar, debido a razones políticas inmediatas, la integración de otro país en su espacio económico. Ello ocurre, por ejemplo, con el bloqueo económico hacia Cuba por parte de los Estados Unidos.

Pero hay también determinaciones externas adicionales producidas por razones técnicas y económicas. Si la estrategia de desarrollo debe basarse preponderantemente en un circuito de exportaciones-importaciones, las condiciones tecnológicas y económicas de los demás países condicionan directamente la posibilidad de este circuito. Además, en un mundo de permanentes tensiones geopolíticas, hay dos áreas estratégicas para el desarrollo que no pueden supeditarse al principio general de concentración de las inversiones en el sector 3 ni a los cálculos económicos (economicistas) del comercio de exportación-importación. Estas son, la *seguridad alimentaria* y la *política energética*. En ambos casos, la estrategia de desarrollo debe buscar la mayor independencia posible (factible), sin que ello implique renunciar a todo criterio económico de racionalidad formal (eficiencia, competitividad)³³. Se trata de enfrentar una típica

³³ Con respecto a la seguridad alimentaria, un buen argumento lo ha dado el propio presidente de los Estados Unidos, George W. Bush, aunque evidentemente, lo aplica sólo a su propio país: "Es importante para nuestra nación cultivar alimentos, alimentar a nuestra población. ¿Pueden ustedes imaginar un país que no fuera capaz de cultivar alimentos suficientes para alimentar a su población?"

tensión entre independencia relativa y eficiencia económica que es consustancial a esta problemática.

En resumen, para poder revertir el subdesarrollo, un país pequeño tiene que:

- a) Integrarse económicamente en el mercado mundial mediante la producción de bienes industrializados o servicios de alto valor agregado (principio general),
- b) Con una concentración selectiva de sus inversiones en el sector 3, y limitando el uso de tecnologías modernas en los sectores 1 y 2 (subsunción del trabajo conceptual en función del bien común)³⁴,
- c) Concentrando las importaciones en los bienes de consumo y en los bienes de inversión (medios de producción en sentido estricto) en los cuales las "ventajas comparativas" (de dicha importación) sean innegables; así como en las tecnologías que potencien el crecimiento endógeno del sector 3,
- d) Enfatizando el esfuerzo exportador en los servicios de alto valor agregado (intensivos en conocimiento), dado que es en estos sectores donde se pueden basar en las "capacidades humanas" de una población sana, educada y creativa; y no en elevadas tecnologías de muy

Sería una nación expuesta a presiones internacionales. Sería una nación vulnerable. Y por eso cuando hablamos de agricultura americana en realidad hablamos de una cuestión de seguridad nacional" (Discurso de aprobación de la Ley Agrícola (Farm Bill), citado en Carazo, Eva: *Implicaciones del TLC desde la perspectiva de la agricultura familiar campesina*. Con respecto a la seguridad energética el punto medular es que la era de los combustibles fósiles está entrando en sus últimos años, y es absolutamente esencial que un país se posicione lo más favorablemente posible en el nuevo régimen energético que está por venir.

³⁴ Lo anterior presupone, como ya hemos indicado, una *determinada* estrategia de transformación del sistema educativo (en todos sus niveles y salidas) y en el sistema de ciencia de tecnología. Esta estrategia tiene que ser coherente con la concentración selectiva de las inversiones en el sector 3, ya que de lo contrario, no se garantiza que la transformación productiva y la inserción en la economía mundial permitan romper el círculo del subdesarrollo.

limitado acceso, dada la brecha tecnológica o la restricción de divisas³⁵,

- e) Buscando la máxima independencia posible (factible) en los campos de la seguridad alimentaria y la seguridad energética, y
- f) Combinando estratégicamente, tal como presentábamos al inicio, un desarrollo hacia fuera, desde adentro y desde abajo.

A continuación hacemos un rápido recuento de las opciones más factibles para un país como Costa Rica, a partir de los criterios recién enumerados.

Opciones para un país pequeño: el caso de Costa Rica

Primera opción. Una de las primeras opciones consistirá en la industrialización de las materias primas y los productos agrícolas que hasta ahora se exportan directamente y sin un alto grado de valor agregado (café, banano, azúcar, aceites oleaginosos, productos lácteos, carnes, etc.)³⁶. No obstante, los países desarrollados y sus empresas transnacionales suelen poner restricciones (arancelarias y no arancelarias) a este tipo de exportaciones de los países subdesarrollados, manteniendo un fuerte control sobre la industrialización y comercialización de estas materias primas o bienes agrícolas³⁷. Además, la imposición del “libre comercio” en las últimas décadas restringe severamente la posibilidad de utilizar políticas industriales activas para propiciar este tipo de encadenamientos (PNUD, 2005: 152). Se trata de dos puntos a tener muy presente en toda negociación comercial internacional.

³⁵ Lo anterior no es óbice para que una parte significativa de la estrategia exportadora se siga basando en productos agrícolas en los que el país goza de claras ventajas absolutas y comparativas, pero en este caso, se deberán redoblar los esfuerzos para captar una porción mayor del valor final del producto.

³⁶ “La fuerza impulsora de este proceso debe ser el progresivo aumento del grado de procesamiento local de los recursos naturales, que permite agregar valor a lo largo de la cadena de producción, distribución y comercialización, con incorporación de tecnología y servicios eficientes desde el suministro de insumos y equipos hasta el consumo final” (Kuwayama y Durán, 2003: 10)

³⁷ Por ejemplo, en el TLC entre Centroamérica y los Estados Unidos, este país ha excluido del “libre comercio” el azúcar refinada, limitándose a ampliar la cuota ya existente para el azúcar exportada en crudo, sin mayor elaboración.

Como una extensión de esta primera opción, también se pueden promover exportaciones basadas en rentas sociales y ambientales que discriminan algunos mercados en los países de mayor capacidad de ingreso, como la agricultura orgánica, la protección del bosque natural, la producción agrícola e industrial ambientalmente sostenible y el cumplimiento de derechos laborales y sociales. También existen oportunidades en el mercado internacional para los llamados productos étnicos y de nostalgia (CEPAL, 2004).

Una *segunda opción* es intentar, en algunos casos, transformar los enclaves de exportación en aglomerados de empresas (clusters) nacionales o regionales que se posicionen más favorablemente en la respectiva cadena global de mercancías. Este podría ser el caso de los textiles en Centroamérica. Pero en las circunstancias actuales, esta opción prácticamente demanda una ruptura con el modelo maquilador impuesto por los Estados Unidos a partir de los años 80, en el marco de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, en el cual las prendas de vestir producidas en Centroamérica tienen que elaborarse, preponderantemente, con materias primas importadas de los Estados Unidos. En lo fundamental, el TLC mantiene esa sujeción (normas de origen cerradas al interior de la región), y estaría por verse si los países centroamericanos pueden incursionar en los estratos más rentables de la cadena de valor, a la vez que diversifican sus fuentes de aprovisionamiento de materias primas³⁸.

Tercera opción. Aquellas regiones que cuenten con una dotación de recursos naturales apta para el turismo de masas, pueden optar por generar conglomerados regionales de pequeñas y medianas empresas en torno a la actividad turística, favoreciendo a la vez la democratización de la propiedad y fuertes encadenamientos productivos (regionales y nacionales) que permitan crear, retener y distribuir internamente un alto valor agregado nacional (CEPAL, 2001). Nuevamente, los acuerdos de comercio e inversión, lo mismo que las normas de la OMC, restringen severamente esta posibilidad, al exigir “trato nacional”, “acceso a mercados” y ausencia

³⁸ No es nuestra pretensión “satanizar” a priori el papel de las maquiladoras en el desarrollo de México y Centroamérica, pero insertas en un esquema centro – periferia, estas muy difícilmente pueden servir de trampolín para alcanzar mayores niveles de desarrollo y bienestar (Hualde Alfaro, 2003; Carrillo y Schatan, 2005).

de requisitos de desempeño, entre otros "derechos" (privilegios), en favor de las empresas transnacionales, que suelen dominar la expansión de la infraestructura turística en los países en vías de desarrollo. Pero sin duda, se trata de una opción que puede tener resultados muy favorables dentro de estrategias regionales al interior del país (planificación regional del desarrollo).

Estas tres opciones deben ciertamente respetar las condiciones generales que rigen en el mercado al cual se destina esta producción, nos referimos, en especial, a las exigencias de estándares de la calidad de los productos y servicios elaborados. Los grandes mercados de los países industrializados tienen diferentes exigencias de calidad, que dependen del grado de desarrollo que estos países hayan alcanzado, aunque hoy tienden a estandarizarse cada vez más. Las exigencias de calidad, refinamiento y presentación pueden también ser diferentes, según las distintas regiones y culturas, y siempre será importante enfrentar las barreras no arancelarias que suelen imponer los países industrialmente desarrollados.

Una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo debe ajustarse a estas situaciones, y al hacerlo tropieza con un problema que no existe en las condiciones del espacio económico grande: el problema de la interdependencia cualitativa de la producción. Si la estrategia de desarrollo concentra la producción industrial exportable en determinados bienes y servicios, dejando sobrevivir determinadas actividades de tipo tradicional con las cuales está encadenada; se hará más difícil alcanzar un nivel de calidad comparable al que pueden lograr países cuyo nivel técnico e industrial es más homogéneo. Sin duda, esta interdependencia influye en diferente medida en el potencial de los diversos bienes manufacturados para la exportación, pero de todas maneras, constituye un obstáculo adicional y de mayor envergadura que en el caso de las estrategias de desarrollo en espacios económicos grandes.

Una *cuarta opción* se encuentra en la posibilidad de aprovechar al máximo la localización de la inversión extranjera para potenciar sus encadenamientos con el sector empresarial y el sector público nacionales; aunque en este caso es importante no caer en la ilusión de que la inversión extranjera cumpla el papel de "motor del desarrollo". La inversión extranjera puede cumplir un papel importante, incluso imprescindible, en toda estrategia de desarrollo para un país pequeño,

pero en última instancia y con contadas excepciones, se trata de un papel complementario. No obstante, la política de "cero distorsiones" que hoy exigen las empresas transnacionales en materia de inversión extranjera, prácticamente anula esta posibilidad, impidiendo que los países subdesarrollados establezcan ciertas condiciones para asegurar un mínimo de "calidad" de esas inversiones. No obstante, en algunas ocasiones lo que se observa es una renuncia por parte de nuestros países a exigir aportes a la inversión extranjera directa (Vassallo, 1997).

En cualquier caso, la estrategia de desarrollo para un país pequeño debe enfrentarse con la necesidad de sustituir rápidamente su rol periférico en el comercio internacional basado en el intercambio de materias primas de baja elaboración o de enclaves industriales, para avanzar hacia una inserción en el mercado mundial basada en el intercambio de bienes manufacturados o servicios de alto valor agregado. En el actual orden económico internacional, no hay otra salida para el problema del desarrollo. No es determinante, en este caso, si los bienes manufacturados para la exportación se elaboran a partir de materias primas hasta ahora exportadas o no, lo importante es que se sustituya la exportación de materias primas de baja elaboración por exportaciones de bienes elaborados en tal grado que sea posible emplear plenamente la fuerza de trabajo con el concurso de medios de producción de tecnología moderna. Por lo tanto, y con las excepciones antes comentadas, el circuito de acumulación entre exportaciones e importaciones tiene que ser en este caso la base de la estrategia de desarrollo económico.

Llegamos entonces a la *quinta opción*³⁹: la exportación de servicios de alto valor agregado. La transformación (privatización, mercantilización) de los servicios es una de las áreas más dinámicas de la nueva fase de acumulación a escala mundial, y su principal obstáculo no está en tener acceso a las tecnologías modernas, pues una política nacional en ese sentido lo haría posible, al menos, mientras en este vasto campo no ocurra una ruptura como la sucedida a mediados del siglo XIX entre tecnología moderna y tecnología tradicional;

³⁹ Dejamos de lado el tema de las remesas, de crucial importancia para el resto de países centroamericanos y República Dominicana, pero no tanto, para Costa Rica. Aunque no se trata de un tema marginal, ya que tiene un impacto significativo en determinadas zonas del país.

resultado que está en proceso pero que aun no ha ocurrido de forma definitiva.

Es decir, en el campo de los nuevos servicios que se hoy se crean y se comercializan a nivel mundial, todavía no ha ocurrido un corte tecnológico como el que hiciera trancar los proyectos de industrialización y desarrollo en América Latina durante el siglo XX. En estas áreas, el “factor de producción” crucial sigue siendo, no los nuevos medios de producción, sino, “el conocimiento”, las “capacidades humanas”, el “talento humano”, esto es, una fuerza de trabajo altamente educada y capacitada (la subsunción real no ha ocurrido y los desniveles tecnológicos no son todavía abismales)⁴⁰. Por ello, los países, incluso subdesarrollados, que dispongan de un cúmulo histórico significativo en materia de educación, salud pública, ciencia y tecnología, y que redoblen sus esfuerzos en esta dirección, tendrán posibilidades, si no de superar el subdesarrollo en toda su amplitud, si al menos de revertir los aspectos más grotescos del mismo, como la pobreza extrema, los bajos y desiguales niveles de ingreso, la precariedad de las instituciones democráticas o la destrucción ambiental.

Incluso un pequeño país como Costa Rica, siempre y cuando se decida a realizar las transformaciones requeridas en el sistema educativo y a acometer las políticas de Estado necesarias, podría incursionar con éxito en el campo de las nuevas tecnologías de la información, las infocomunicaciones, la telemática, la producción de software para computadoras, los servicios empresariales, la educación superior y la salud curativa, reconstructiva y estética, entre otros. También se presenta muy prometedora la investigación científica relacionada con la biodiversidad y eventualmente, la biotecnología, lo mismo que en la búsqueda de nuevas fuentes de energía limpia, como el ciclo agua-hidrógeno. Estos deberían ser los ejes centrales de la estrategia de desarrollo, en

⁴⁰ “Algunos estudios sobre la fragmentación del proceso productivo, el comercio de productos intermediarios y la producción internacional coordinada por las empresas transnacionales han demostrado que la integración vertical corresponde a la profundización de la división internacional del trabajo entre países en desarrollo e industrializados, indicando que los países industrializados se mantenían con los empleos más exigentes en capacitación y años de educación, que se localizan en general en los servicios” (CEPAL, Ventura-Dias y otros, 2003: 9-10).

lo que corresponde a la transformación económica y a la inserción en la economía mundial; pero evitando la tentación de pasar de una maquila de productos industriales a una maquila de servicios de bajo valor agregado (*call centers, sportbooks*, por ejemplo)⁴¹.

Para el logro de estos objetivos, es fundamental la posibilidad de impulsar políticas de Estado en el campo de las telecomunicaciones y, en especial, de la telemática, a fin de asegurar acceso universal a la información y al conocimiento, hoy cada vez más digitalizados. Hoy por hoy, en un país como Costa Rica, esto pasa por el control estatal de las telecomunicaciones, pilar que se debilita considerablemente con el TLC.

Estrategia de desarrollo y criterios de racionalidad económica

Una estrategia de desarrollo como la propuesta, se traduce en un criterio de decisiones económicas que difiere fundamentalmente del criterio estrictamente capitalista, el cual se basa exclusivamente en la tasa de ganancia. En el capitalismo de “libre competencia”, una decisión económica es legítima si maximiza o por lo menos alcanza determinado nivel de ganancias. La estrategia de desarrollo propuesta no puede basarse predominantemente en un criterio de este tipo. Lo reemplaza más bien por un criterio difícilmente cuantificable, que no puede ser formulado como un simple criterio sintético cuantitativo, análogo a la tasa de ganancia en el capitalismo. Es un criterio de minimización del uso de equipos modernos en los sectores 1 y 2 de la estructura de inversiones y su maximización en el sector 3. La tasa de ganancia es secundaria en relación con este criterio fundamental, aunque también se la tiene que utilizar.

De un criterio como este se desprende que determinada alternativa de inversión no es económicamente racional con sólo que garantice una ganancia monetaria. Por el contrario, desde el punto de vista económico puede ser mucho más racional una alternativa que prometa costos más altos y ganancias más bajas, siempre que ello

⁴¹ No es que estos servicios de bajo valor agregado no deban promoverse del todo, pero no pueden ser la punta de lanza de un nuevo desarrollo basado en la exportación de servicios, pudiendo tener un papel secundario y subordinado; muy al contrario de lo que parece ser la estrategia de atracción de inversión extranjera promovida en Costa Rica por CINDE.

implique un ahorro de equipos modernos en los sectores 1 y 2, que permita un aporte más grande al desarrollo de las fuerzas productivas. Lo importante en esta situación es que ni siquiera teóricamente puede concebirse un sistema de precios dentro del cual la tasa de ganancia pueda expresar ventajas de este tipo. En el caso de un circuito de exportaciones-importaciones, por ejemplo, eso significaría usar las posibles importaciones más bien para contribuir al aumento de las futuras exportaciones y no para maximizar la ganancia en el corto plazo⁴². En casos de este tipo, el hecho de que exista un desnivel tecnológico determina que no existen sistemas de precios dentro de los cuales puedan expresarse las ventajas ofrecidas por la tasa de ganancia para fomentar el desarrollo general de las fuerzas productivas, ya que el subdesarrollo capitalista es precisamente aquella estructura económica-social en la que no hay correspondencia entre la búsqueda de la máxima ganancia y el aumento en las fuerzas productivas (cfr: Mora, 2000).

La centralidad del sistema educativo, las capacidades humanas y la ciencia y la tecnología.

Si nuestro análisis es correcto, el punto cardinal de la inserción en la economía mundial debe de ser, la exportación de servicios de alto valor agregado y, en general, de aquellas actividades económicas intensivas en "capacidades humanas", en conocimiento. Por ello, el esfuerzo de innovación debe centrarse en el desarrollo de aquellas tecnologías que apunten hacia una "subsunción del trabajo general", pero en función del bien común, y no de una minoría. Una subsunción, no por el capital, sino por la sociedad en su conjunto, lo cual seguramente demanda, a su vez, un determinado "pacto social".

Llegamos así a la siguiente conclusión: el eje articulador de la estrategia de reversión del subdesarrollo (posicionamiento hacia el desarrollo), ha de ser, la reforma del sistema educativo, la estrategia de formación y capacitación de los recursos humanos y el sistema de ciencia y tecnología. Si existe alguna posibilidad de revertir el subdesarrollo, ésta se

encuentra en colocar el sistema educativo y la formación de las capacidades humanas en el centro de la estrategia. La educación no es simplemente "importante", es "lo más importante".⁴³ Para que esto no se convierta en una frase vacía, es necesario que se asuma como el punto focal de una estrategia en la cual la creación, adaptación, difusión y aplicación del conocimiento se articule con una estrategia de desarrollo social y productivo, última instancia de una política de recuperación del Estado Social de Derecho a partir de los derechos humanos.

V. El TLC: la renuncia al desarrollo.

La actual revolución científico-tecnológica en curso ha creado, aunque no mantendrá por mucho tiempo, limitados espacios para el aprovechamiento de las nuevas condiciones tecnológicas por parte de los países subdesarrollados en algunos sectores de alta tecnología, especialmente en el campo de los servicios. Pero la pretendida transformación de la subsunción formal del trabajo general en subsunción real en estos sectores, está cerrando rápidamente estos espacios. Por un corto lapso, la ciencia, o un segmento de ella, adquiere nuevamente un carácter, aunque limitado, de propiedad social, con algunas posibilidades de acceso y difusión (software libre, por ejemplo). Pero sólo una política deliberada podrá aprovechar esta posibilidad temporal de crear o transformar nuevos sectores que permitan una integración no periférica en el mercado mundial⁴⁴.

Esta posibilidad, para poder ser aprovechada, requiere de un gran esfuerzo nacional en procura de sentar las bases científicas y tecnológicas que permitirían hacer de la biotecnología, de la inteligencia artificial, de telemática y de las nuevas tecnologías de la información (entre otras), la punta de lanza de una estrategia de desarrollo centrada en la exportación de servicios de alto valor agregado. Esto a su vez demanda una revolución en nuestro sistema educativo e institucional y en nuestra aptitud hacia romper con

⁴² Así por ejemplo, en Costa Rica, la producción piñera es actualmente muy rentable, desde el punto de vista privado, pero su aporte al desarrollo a largo plazo es muy limitado, más aun tratándose de una actividad en gran medida controlada por el capital transnacional.

⁴³ Un primer intento de concretar una propuesta en este sentido, la realicé en mi libro *Costa Rica hacia el Siglo XXI: Estrategias y Políticas para un Nuevo Desarrollo*, ESEUNA, 2000, capítulo dos.

⁴⁴ Además, parece claro que Costa Rica debería impulsar una estrategia amplia y decidida en el campo del "conocimiento libre", a fin de disminuir su dependencia de un conocimiento digitalizado que se privatiza y monopoliza día tras día.

los círculos viciosos socio-culturales que nos atan al subdesarrollo.

Con una integración-anexión como la que propone el TLC con los Estados Unidos, esta ya de por sí difícil y compleja oportunidad no sería del todo posible, ya que el país renunciaría a un posible desarrollo autónomo de los servicios de punta y del conocimiento, los cuales serían presa fácil de las empresas transnacionales.

En el caso de los servicios, con el TLC habría que aceptar la imposición de los principios de “trato nacional” y “acceso a mercado”, no sólo para los servicios estratégicos ya existentes, sino para todos los que se puedan desarrollar en el futuro, lo que en medio de una profunda revolución científico-tecnológica que alterará drásticamente la matriz mundial de insumo-producto, es prácticamente un suicidio económico⁴⁵. Además, en el TLC Costa Rica renuncia a los pocos espacios que concede el GATS (Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC) para limitar los procesos de liberalización de los servicios en función de niveles y metas de desarrollo.

La privatización de los servicios de bioprospección y su inclusión en las disposiciones del Capítulo Diez (Inversión) haría casi imposible utilizar esta enorme riqueza nacional como base para un desarrollo autónomo de la biotecnología, amén de las obligaciones incluidas en materia de propiedad intelectual en procura de consolidar el monopolio del conocimiento que actualmente ostentan los países industrialmente desarrollados y sus empresas transnacionales.

Las normas pactadas en este mismo Capítulo Diez sobre requisitos de desempeño limitan considerablemente la posibilidad de una estrategia hacia la inversión extranjera que potencie el eventual impacto favorable de esta sobre el desarrollo nacional.

⁴⁵ Refiriéndose a las ventajas para los Estados Unidos de imponer en los TLC el enfoque de las listas negativas, un informe de la Comisión de Comercio Internacional (USTIC) señala: “... un beneficio adicional de las listas negativas es que las obligaciones acordadas son automáticamente extendidas a servicios que todavía tienen que ser creados o traídos al mercado” (United States international Trade Commission (USTIC), “U.S. – Central America-Dominican Republic-Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral effects”, 2004: 58. En: www.usitic.gov/pub/reports/studies/pub3717.

La privatización solapada del ICE sería un obstáculo formidable para transformar la telemática en pilar de una estrategia de exportación de servicios de alto valor agregado.

La desregulación, prácticamente total, que el TLC ofrece a la educación privada convertida en simple mercancía, limitaría la capacidad del Estado costarricense de establecer políticas nacionales en un campo absolutamente central dentro de la estrategia propuesta.

Y por si fuera poco, las exclusiones a la apertura comercial, así como las barreras no arancelarias impuestas por los Estados Unidos a productos como los lácteos, el azúcar procesada y las normas de origen en textiles, sentencian el papel de Costa Rica como exportador de materias primas o maquiladora de procesos de ensamble final. En general, las normas de origen negociadas pretenden ampliar y profundizar el papel de Centroamérica como una gran fábrica maquiladora que explote su principal “ventaja comparativa”: los bajos costos salariales.

En definitiva, quizá el TLC no sería el Apocalipsis para la economía costarricense en su conjunto (con seguridad sí para algunos sectores productivos expuestos a una competencia absolutamente desleal), pero sí, una vez más, la renuncia al desarrollo y la consolidación de un modelo de integración periférica y dependiente al mercado mundial, en especial, el mercado norteamericano. También sería la renuncia a ser Nación, la renuncia (en condiciones totalmente asimétricas) a una vasta porción de nuestra soberanía. Pero este es un tema para otra discusión.

Repetimos lo que dijimos al inicio: el desarrollo con dignidad no es un lujo, tampoco es algo a lo que un país puede optar o dejar de hacerlo. El desarrollo con dignidad es el único desarrollo posible.

VI. Algunas conclusiones

Si orientáramos un proyecto alternativo de país dentro del marco y los criterios de la integración/anexión que está imponiendo los Estados Unidos (relación centro periferia), de lo cual el TLC es su máxima expresión, podríamos asegurar que, en efecto, no habría alternativa al TLC, y quedarse por fuera de este tratado sería probablemente peor que ratificarlo. Se trata de un

marco de integración que obliga a los países centroamericanos a "volver a las raíces" de sus ventajas comparativas: exportar productos agropecuarios de bajo valor agregado y aprovechar su mano de obra barata para la maquila de productos manufacturados de baja (o alta) tecnología. Si la política es entendida como el arte de lo posible, entonces solo queda "adaptarse" a las circunstancias, excluyendo la búsqueda y la realización de verdaderas alternativas.

No obstante, la política es realismo, y el realismo es abrir senderos para hacer posible lo imposible. Por eso es un "arte". Es dar cuenta de las posibilidades abiertas para hacer posible lo imposible y para realizarlo. Para que la política sea realista no debe limitarse y ajustarse a los límites de las posibilidades que impone el poder dominante, en este caso, las instituciones y los representantes del "libre comercio". Para que la política sea realista debe ser transformación de la realidad, transformación de imposibilidades en posibilidades. Bajo esta perspectiva, descubrimos que sí existen para Costa Rica otras posibilidades más ventajosas de inserción en la economía mundial, que la integración/anexión propuesta (impuesta) en el TLC. Estas se centran en las oportunidades de exportación de bienes, pero sobre todo, de servicios, de alto valor agregado; oportunidades que el TLC no solo no deja ver, sino que incluso socava.

Pero cualquier política de desarrollo está necesariamente enfrentada a la problemática de lo imposible y choca con imposibilidades que ninguna acción humana puede transformar en posibilidades. Se enfrenta por consiguiente a lo utópico trascendental. No podemos ofrecer una estrategia de desarrollo que requiera, como parte de sus condiciones, un Nuevo Orden Mundial: de los mercados, de las finanzas, del medio ambiente y de las migraciones. Tal sugerencia no sólo sería inviable, sino también demagógica e irresponsable.

Pero si podemos sugerir una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo para Costa Rica, aunque la misma no tenga pretensiones de validez para el resto de países centroamericanos y latinoamericanos. Se trata de una estrategia que, en primer lugar, no renuncie al desarrollo, no se someta ciegamente a la estrategia neoliberal de globalización y al papel que esta le asigna a los países subdesarrollados y, en segundo lugar, una estrategia que busca intersticios y recodos para

una inserción no subdesarrollante en la economía mundial.

En las condiciones actuales, este otro tipo de inserción (basada en la exportación de bienes y servicios de alto valor agregado), no es la panacea para llegar al desarrollo, hoy prácticamente bloqueado a los países del Tercer Mundo, pero sí brinda una oportunidad para superar los aspectos más grotescos del subdesarrollo. Esta es la política de desarrollo posible y necesaria, frente al TLC y frente al neoliberalismo.

VII. Bibliografía

- Braverman, Harry; *Trabajo y Capital Monopolista*. Editorial Nuestro Tiempo, México, 1978.
- Bustillo, Inés y José Antonio Ocampo; *Asimetrías y Cooperación en el Área de Libre Comercio de las Américas*. CEPAL, Serie Informes y Estudios especiales 13, Santiago de Chile, mayo de 2003.
- Carrillo, Jorge y Claudia Schatan (compiladores); *El medio ambiente y la maquila en México: un problema ineludible*. CEPAL, México D.F., setiembre de 2005.
- CEPAL, *Encadenamientos generados por el sector turismo*. México D.F., setiembre de 2001.
- CEPAL, *La Región Norte de América Latina en el espacio Económico Mundial*. México D.F., diciembre de 2003.
- CEPAL, *Pequeñas empresas, productos étnicos y de nostalgia: oportunidades en el mercado internacional*. Los casos de El Salvador y México. México D.F., abril de 2004.
- Chang, Ha-Joon y Duncan Green; *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as we Say, Not as we Did*. South Centre/CAFOD, June 2003.
- Dierckxsens, Wim; *Los límites del capitalismo sin ciudadanía*. DEI, San José, 1998.
- Dierckxsens, Wim; *El Ocaso del Capitalismo y la Utopía Reencontrada*. Ediciones desde abajo, Bogotá, 2003.
- Esser, Klaus y otros; *Competitividad sistémica*. Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín, 1994.

- Figueroa, Víctor; *Reinterpretando el Subdesarrollo*. Siglo XXI editores, México, 1986.
- Guerra-Borges, Alfredo; *Desarrollo industrial en Centroamérica: problemas y perspectivas*. En Edelberto Torres-Rivas y Eckhard Deutscher; *Industrialización en América Latina. Crisis y perspectivas*. FLACSO/CEDAL, San José, Costa Rica, 1986.
- Hinkelammert, Franz y Henry Mora; *Coordinación social del trabajo, mercado y reproducción de la vida humana*. DEI, San José, 2001.
- Hinkelammert, Franz y Henry Mora; *Hacia una Economía para la Vida*. DEI, San José, 2005.
- Hinkelammert, Franz; *Dialéctica del Desarrollo Desigual*. EDUCA, San José, 1983.
- Hinkelammert, Franz; *Cultura de la Esperanza y Sociedad sin Exclusión*, DEI, San José de Costa Rica, 1995.
- Hinkelammert, Franz y Henry Mora; *Una teoría básica del desequilibrio en el espacio económico. Del equilibrio en el espacio homogéneo al desarrollo desigual en el capitalismo globalizado*. Revista Economía y Sociedad No. 27, enero-junio 2005.
- Hualde Alfaro, Alfredo; *¿Existe un modelo maquilador? Reflexiones sobre la experiencia mexicana y centroamericana*. Nueva Sociedad 184, marzo-abril 2003.
- Kuwayama, Mikio y José E. Durán Lima; *La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial*. CEPAL, Serie Comercio Internacional 25, Santiago de Chile, mayo de 2003.
- Mora, Henry; *Costa Rica hacia el Siglo XXI: Estrategias y Políticas para un Nuevo Desarrollo*. ESEUNA, 2000.
- Mora, Henry; *Costa Rica: elementos para una estrategia de posicionamiento hacia el desarrollo*. Borrador inédito, ESEUNA, 2005.
- Mora, Henry; *101 Razones para oponernos al Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos*. Editorial de la Universidad Nacional (EUNA), Heredia, Costa Rica, 2004.
- Mora, Henry; *Capitalismo, Democracia y Utopía. En Costa Rica hacia el siglo XXI: estrategias y políticas para un nuevo desarrollo*. Revista Economía y Sociedad, número especial, febrero de 2000.
- Naredo, José Manuel; *Sobre el origen, el uso y el contenido del término sostenible*. www.ub.edu, 1996.
- Osorio, Jaime; *El neoestructuralismo y el subdesarrollo. Una visión crítica*. Nueva Sociedad 183, enero-febrero 2003.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD); *Desarrollo Humano. Informe 1990*. Bogotá, Colombia, 1990.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD); *Informe sobre el Desarrollo Humano 2005*. New York, 2005.
- Ros, Jaime; *El crecimiento económico en México y Centroamérica: desempeño reciente y perspectivas*. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, México D.F., mayo de 2004.
- Ulate, Anabelle y Luis Diego Rojas; *Evolución del sector externo costarricense 1991-2003*. Estado de la Nación, 2004.
- Vassallo, Alejandro; *La inversión extranjera y el desarrollo competitivo en América latina y el Caribe*. Revista de la CEPAL 60, diciembre 1996.
- Ventura-Días, Viviane y otros; *Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional*. CEPAL, Serie Comercio Internacional 46, Santiago de Chile, diciembre de 2003.