

Industrialización, heterogeneidad y dependencia: Un enfoque desde la crisis

Industrialization, heterogeneity, and dependence: a perspective from the crisis

Miguel Szinetar Gabaldón*

Resumen

En el presente artículo se hace un recuento analítico de la industrialización latinoamericana, de su origen, desarrollo y crisis actual, concibiéndola como un proceso unilateral, deformante y dependiente. Se plantea la necesidad de explorar nuevas políticas de desarrollo a través de diálogos fecundos en la heterogeneidad que tipifica las estructuras económicas y globales de América Latina.

La industria capitalista en América Latina se origina antes de la Primera Guerra Mundial, de manera espontánea, en el interior de estructuras económicas (y globales) heterogéneas¹.

Cuando escribimos: estructuras económicas heterogéneas, nos referimos a conjuntos relacionados de sistemas económicos o patrones estructurales (Quijano, 1983) de distinta naturaleza².

Los sistemas económicos, a su vez, son conjuntos homogéneos de subsistemas de producción, distribución, intercambio y consumo. La homogeneidad de los sistemas económicos está determinada, en última instancia, por el carácter de sus relaciones sociales de producción, que en compleja interrelación con las fuerzas productivas que existen y cambian en su interior, constituyen lo que denominamos subsistema de producción, base del sistema económico.

Los sistemas, que en lo económico, conforman la heterogeneidad estructural latinoamericana, son múltiples y varían de país a país y con

* Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

relación a sus fases de devenir histórico. Estos sistemas se articularon, antes de la industrialización, en mecanismos de funcionamiento interno y de inversión en el mercado mundial capitalista, caracterizados como modelos primario-exportadores de base agrícola o minera, surgidos desde el comienzo de la sociedad colonial.

Los ingresos generados por las exportaciones primarias conforman una demanda, de medios de consumo y de algunos medios de producción, que tendió a constituir, en ciertos sectores sociales, un patrón de consumo industrial típico y se satisfizo a través de importaciones de los países centrales. Sin embargo, en la medida en que la relación de precios lo permitió, fue satisfecha a través de algunas actividades industriales internas rentables, secundarias y subsidiarias, que originaron el germen del sector industrial capitalista latinoamericano.

Este germen fue estimulado por los cambios que se produjeron en el sistema mundial capitalista durante la crisis de 1929-1933 y dos guerras mundiales (1914-1918 y 1940-1945).

La crisis de 1929-1933, se expresó en los países centrales, en la reducción de la demanda global, y específicamente, de la demanda de bienes primarios. Esta reducción tuvo su contrapartida en la baja de precios de dichos bienes y del volumen de exportación de los países latinoamericanos, lo que se tradujo en una disminución de los ingresos de estos países, en divisas, y por ende, de su capacidad de importación. Por otra parte, se elevó el precio relativo de algunas manufacturas importadas con respecto al de las producidas internamente, determinando que cierto tipo de producción industrial resultara rentable.

La nueva rentabilidad estimuló el crecimiento del núcleo industrial primitivo latinoamericano.

Durante las dos guerras mundiales, las industrias de los países centrales se orientaron hacia la producción bélica. Esto, aunado a la disminución internacional de la capacidad de transporte, incidió en una disminución del abastecimiento latinoamericano de manufacturas importadas. Al mismo tiempo, en algunos países, hubo un aumento de las exportaciones. Apareció, igualmente, una demanda insatisfecha que con la capacidad de inversión acrecentada, estimuló la producción industrial interna (Sunkel, 1985).

Desde la década de los treinta, algunos países asumieron una política deliberada de industrialización. Después de la Segunda Guerra Mundial, esta política, llamada de “sustitución de importaciones”, o de “crecimiento hacia adentro”, se generalizó en casi toda América Latina.

La política de industrialización reeditó con otras palabras un viejo proyecto de buena parte de las élites intelectuales y políticas latinoamericanas, cuyo objetivo era alcanzar el progreso, el adelanto, la prosperidad; en fin, la civilización, entendiendo por ésta, la civilización greco-latino-judeo-cristiana, la civilización occidental.

Este objetivo, claramente señalado por los pensadores “post-independentistas” y los por prepositivistas como Sarmiento y Alberdi, fue, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, afanosamente reiterado por los sociólogos positivistas. Según ellos, el problema latinoamericano era demográfico y radicaba en la heterogeneidad racial, que tenía su expresión en una raza mestiza, contradictoria y desgarrada por impulsiones de antepasados contrarios (negro, blanco, indígena).

Esta heterogeneidad racial generaba una situación social y política caracterizada por la inestabilidad, el desequilibrio y la ingobernabilidad. Para resolver la cuestión, los positivistas proponían homogeneizar la raza a través de dos vías complementarias: el “blanqueamiento sanguíneo”, mediante la inmigración de europeos y el “blanqueamiento mental”, mediante la educación. De esta manera, y “automáticamente”, se superaría el atraso y se alcanzaría la occidentalización. El positivismo, base teórica de la ideología “liberal”, llegará a ser, sobre todo en la segunda mitad del siglo XIX y hasta las primeras décadas del actual, la corriente de pensamiento hegemónica, “en el sentido de una virtual exclusión de las manifestaciones de otras corrientes del pensamiento social” (Sonntag, 1989).

A partir de los años treinta y particularmente después de la Segunda Guerra Mundial, las élites intelectuales y políticas latinoamericanas coinciden básicamente y por distintos caminos metodológicos, en proponer la industrialización como medio para alcanzar los mismos objetivos planteados por los prepositivistas y positivistas, expresados ahora en términos de cambio social y desarrollo. Este proyecto fue sistematizado teóricamente por la CEPAL, con otras instituciones,

con organismos nacionales de gobierno, con centros universitarios de investigación, con un número creciente de profesionales y técnicos latinoamericanos, muchos de ellos influidos en su formación por las ideas que la misma CEPAL había venido formulando. El representante teórico más importante del proyecto será, a partir de 1950, Raúl Prebisch, (CEPAL, 1969).

Al igual que los positivistas, los pensadores “industrialistas” partían de la constatación de la heterogeneidad (percibida generalmente como dualidad) de la sociedad latinoamericana. No se trataba en este caso de heterogeneidad racial. El concepto de raza, a estas alturas, había sido severamente cuestionado por la propia ciencia occidental, espantada por las consecuencias de su aplicación por el nazi-fascismo. Se trataba de la heterogeneidad económica y más específicamente de la sectorial (sectores atrasados y modernos, o capitalistas y precapitalistas), concebida en términos de diferencias de productividad.

Para alcanzar el cambio y el desarrollo se creyó necesario, también en este caso, homogeneizar, uniformar la estructura económica y sectorial, las productividades, a través de la implantación en el interior de la heterogeneidad, no ya de inmigrantes europeos y sistemas educativos, sino de un sector industrial capitalista, que en su reproducción ampliada, eliminara los viejos sistemas económicos (o patrones estructurales) e incorporara la población a una modernidad fundada en el trabajo asalariado.

La industrialización fue pensada como un proceso de sustitución de importaciones, de complejidad creciente, que se realizaría en tres fases.

En la primera se sustituiría -en función de las posibilidades económicas, financieras y técnicas- ciertos bienes de consumo. A tal fin, sin embargo, se importaría la tecnología necesaria.

En la segunda, más compleja y exigente, a iniciarse antes de la culminación de la primera, se sustituirían los bienes intermedios.

En la tercera se sustituirían los medios de producción (bienes de capital).

El proceso culminaría con la implantación de un sector industrial “completo”, encadenado vertical y horizontalmente, autosostenido

y por tanto, independiente, que actuaría como factor homogeneizador sobre todas las esferas, instancias o dimensiones del sistema social y específicamente sobre la estructura económica.

El capital inicial sería provisto por los ingresos de las exportaciones primarias, distribuidos a través de la estructura de clases, grupos y estratos del modelo primario exportador, concentrados en los grupos propietarios de haciendas y/o plantaciones, en el sector comercial importador y financiero, y redistribuidos parcialmente por el Estado a través de políticas de empleo, créditos y exoneraciones.

Mediante la intervención proteccionista estatal (controles de importación, cupos, contingentamientos, licencias previas, etc.), se crearía “artificialmente” un mercado interno (cautivo) que estimularía la capitalización industrial.

Para producir internamente los bienes demandados, que correspondían, como dijimos, a la evolución de un patrón de consumo externo, internalizado a través de las importaciones, era necesario trasladar e implantar, a la estructura económica interna, un aparato industrial adecuado.

El carácter de la demanda a satisfacer en condiciones creadas por el proteccionismo estatal y la ausencia de un mercado interno de fuerza de trabajo industrial, incidieron en que el aparato industrial, trasladado e implantado, fuera capital intensivo y en consecuencia poco empleador, con una productividad potencial mayor a la capacidad de asimilación de los mercados estrechos, y fundados en una regresiva distribución del ingreso. El resultado de tal implante, fue la conformación de una estructura industrial con un alto grado de concentración monopólica y oligopólica, de altos costos y deficiente calidad, desaprovechadora de las economías de escala, con una elevada capacidad ociosa sin capacidad competitiva externa; confinada, por tanto, a crecer “hacia dentro”.

En la mayoría de los países latinoamericanos, la sustitución se debió en los bienes de consumo, duraderos y no duraderos. No llegó al nivel de los bienes intermedios y de capital (SELA, 1989).

Sin embargo, este sector industrial capitalista, dependiente y “trunco”, se expandió intensamente al interior de la heterogeneidad estructural previa. Pero esta expansión no trajo como consecuencia la

homogeneización estructural prevista. Por el contrario, como escribe Quijano (1989): ...el proceso que parecía llevar a la homogeneización del capital estalló... antes de este potencial resultado...”.

El sector industrial capitalista se convirtió (en el campo y en las ciudades, en las esferas de la distribución, el intercambio y el consumo) en el “eje articulador” de una nueva y más compleja heterogeneidad estructural, base de un nuevo modelo de inserción en el sistema capitalista mundial.

Por una parte, descompuso los sistemas integrados en la estructura económica preexistente; desarmó sus relaciones de producción divorciándolas de las fuerzas productivas que se movían en un interior; desintegró los “patrones básicos previos de organización y ocupación del territorio” y sus unidades productivas. Específicamente la unidad hacienda o plantación -economías de subsistencia y las relaciones de producción concomitantes- fundadas en diversas formas de renta territorial (Carvalho, 1984).

Desestructuró también los viejos sistemas de intercambio interno-externo. Ello determinó la desaparición de las casas comerciales extranjeras que controlaban la exportación-importación, la comercialización interna y los mecanismos bancario-financieros. Descompuso también los patrones de consumo “tradicionales”, sustituyéndolos por los nuevos patrones implantados.

La descomposición de la estructura económica preexistente, liberó la fuerza de trabajo rural que, en buena parte, migró hacia los polos de desarrollo industrial localizados, esencialmente, en torno a las ciudades y sus alrededores.

Dichos migrantes constituyen la base poblacional de dos fenómenos singulares de la fase actual de desarrollo del sistema social latinoamericano: en primer lugar, la aparición de un sector marginal o “polo marginal de la economía” (Quijano, 1989), definido por oposición al sector articulado a la economía industrial, en el cual “el mercado se entrelaza con la reciprocidad, con la economía de sub-sistencia, con la pequeña producción mercantil simple, con el trueque de bienes y servicios” y cuya expresión más visible es el tipo de urbanización característico de nuestras ciudades, cuya otra cara es

el estancamiento y envejecimiento de los poblados rurales. En segundo lugar, la informalidad, que integra actividades mercantil-capitalistas “al margen” de la regulación institucionalizada.

La descomposición de la estructura económica preexistente no significó la desaparición total de sus sistemas constitutivos. Persisten, todavía, sus restos, algunos languidecientes, otros con posibilidades ciertas de repotenciación. Escribe Quijano (1989):

Se bien están melladas o mutiladas las bases de reproducción de algunas de las relaciones de producción más presentes, en particular la servidumbres, el capital en este renglón no existe solo, sino dominante de una trama de diversas relaciones de producción, de diversa densidad y capacidad de producción.

En fin, en la nueva heterogeneidad estructural latinoamericana, apenas investigada, coexisten cruzándose de diversas maneras (en parte desconocidas), múltiples sub-sistemas económicos, cuyo análisis y síntesis progresivos constituye una labor obligante para la comprensión de nuestra contemporaneidad y para la formulación e implementación (eventual) de un nuevo proyecto de desarrollo.

Estos sistemas son productores de valores de uso y mercantiles, basados en distintas formas de propiedad (colectiva, privada, capitalista, señorial y hasta “para esclavista” en las plantaciones de coca y en los lavaderos auríferos de la cuenca amazónica); de explotación y de solidaridad (las relaciones emergentes de reciprocidad).

Y no olvidemos que todavía existen los pueblos aborígenes sobrevivientes a una historia de 500 años de exclusión y exterminio, historia acelerada por el proceso industrializador y liderizada en lo teórico por destacados y reconocidos intelectuales latinoamericanos.

El surgimiento, a través de la política proteccionista, de una demanda cautiva de productos industriales, movilizó capitales internos públicos y privados, que se desplazaron hacia la industria, estimulados por las perspectivas de ganancias (muy altas). También, sobre todo a partir de 1965 (Rama y Faletto, 1987), se trasladaron empresas extranjeras al sector industrial latinoamericano, a través de inversiones directas e

indirectas. Se inició de tal forma, un proceso de transnacionalización del “eje central de articulación” de la estructura económica.

La dependencia económica es un hecho consustancial a la naturaleza del sistema social latinoamericano y de sus expresiones particulares a nivel de países. Es un sistema de relaciones de dominio de las estructuras económicas internas por parte del sistema capitalista mundial que, desde su origen, las contiene. Implica una distribución de funciones en la división internacional del trabajo, determinada por la dinámica económica de los centros de dicho sistema. Conlleva una asociación entre grupos sociales, dominantes, internos y externos, asociación cuyo objetivo es la acumulación de riqueza, en todos los sentidos, para dichos grupos. Significó una asociación entre estos grupos para explotar la fuerza de trabajo interna como medio para el mutuo enriquecimiento y, naturalmente, para la reproducción ampliada del sistema global.

La dependencia ha evolucionado conjuntamente con el cambio del sistema capitalista mundial y de sus partes dependientes “contenidas”. Podemos, esquemáticamente, distinguir en ella tres formas.

La primera abarca, de hecho, los trescientos años de colonización hispano-lusitana. Los representantes directos del centro, en asociación con sus superiores administrativos, metropolitanos, garantizaban, mediante la explotación de los negros, indios y mestizos, justificada en base a criterios racistas, la extracción de riquezas del territorio y el enriquecimiento grupal.

La segunda, característica del modelo primario exportador republicano, que se extiende hasta comienzos de la industrialización, se fundaba en la asociación de los propietarios de minas y haciendas, explotadores directos de mineros, peones y esclavos, con compañías extranjeras que controlaban el sistema de exportación-importación y con frecuencia los sistemas de comercialización interna y financieros. Una modalidad de esta forma es el implante directo de compañías extranjeras en los sectores extractivos y su asociación con grupos internos que actúan a través del control del aparato del Estado.

La tercera forma es la transnacionalización que coloca, definitivamente, en manos de las empresas extranjeras, el control del proyecto de

desarrollo fundado en la industrialización, control que hoy se expande al amparo de las políticas de ajuste y de privatización.

El proyecto (o modelo) industrial sustitutivo que hemos analizado, en algunos aspectos, manifestó desde hace algunos años su debilidad:

Ya en la segunda mitad de la década de los 70 aparecen los primeros síntomas de la fragilidad del esquema de industrialización adoptado, pues la tasa media de crecimiento anual del producto manufacturado de la región resulta en esos años inferior a la del decenio anterior” (María y Campos y Hernández, 1990).

La evolución industrial acaecida durante la crisis de los ochenta, “década perdida” y “de aprendizaje doloroso”, “donde se destaca el retroceso experimentado por la vasta mayoría de los países en el ámbito económico y social”, confirma su agotamiento (CEPAL, 1990).

Frente al agotamiento del modelo sustitutivo, evidenciado en un sistema mundial cuyas estructuras económicas se transforman bajo el impacto de sustanciales cambios en las fuerzas productivas (“la revolución tecnológica en curso”, “el nuevo paradigma tecnológico basado en la microelectrónica y la informática”), a los intelectuales latinoamericanos se nos replantea una antigua pregunta: ¿Qué hacer? ¿Qué camino, qué método proponer para superar la crisis?

Diferentes propuestas, teóricas y prácticas, participan en el debate. Entre ellas las neoliberales y monetaristas, implementadas ya en la mayoría de los países sobre la base de los acuerdos de grupos internos y externos, a través de organismos internacionales y especialmente del Fondo Monetario Internacional; las propuestas de la CEPAL, de Transformación Productiva con Equidad, que insisten en el papel estratégico de la industrialización; las del SELA, que intentan “impulsar un nuevo estilo de desarrollo y construir una nueva industria latinoamericana que no sea una copia disminuida de la existente en los países del Norte, sino que encuentre una ubicación más autóctona y específica en la nueva división de la industria mundial (SELA, 1988); las propuestas de desincorporación (SAMIR AMIN).

En realidad, ¿qué hacer? ¿cómo superar la incertidumbre y la perplejidad?

La crisis económica es también una crisis del pensamiento. Para resolverla debemos, por lo menos, plantearnos tres cuestiones fundamentales indisolublemente ligadas. La primera es de carácter ontológico: ¿Qué es la realidad latinoamericana? La segunda, de carácter metodológico: ¿cómo conocerla? La tercera conlleva una radical implicación práctica: ¿para qué?

No pretendemos, en tal reducido espacio, dar respuestas definitivas. Apenas intentaremos esbozar algunas palabras que contribuyan a aclararnos.

Concebimos a la realidad social latinoamericana como una totalidad. A riesgo de parecer anacrónicos diremos: como una totalidad concreta, como unidad de múltiples determinaciones. Esta totalidad tiene un origen que constituye sus formas primarias, formas que evolucionaron transformándose; transformación que señala los hitos, las etapas o fases de la historia de dicha totalidad (que consideramos sistémica).

La totalidad social latinoamericana es, desde su origen, el resultado del encuentro de sociedades (sistemas o patrones estructurales) heterogéneas (europeas, indígenas, africanas) relacionadas (mezcladas) sobre la base de la desigualdad.

La racionalidad de dicha “mezcla” tiene como finalidad fundamental permitir la sustracción de riquezas por parte de la asociación, contradictoria pero no antagónica, de los intereses interno-externos dominantes. Esta asociación descansa en la marginalización y exclusión de la mayoría de la población.

Ahora bien, conocer la realidad implica conocerla como totalidad. Es decir:

1. Conocer sus procesos históricos de origen, muertes y renacimientos: sus crisis de transformación.
2. Conocer sus partes y las relaciones entre ellas.
3. Conocer al todo en sus relaciones con las partes y viceversa.
4. Conocer la realidad entera en su movimiento de totalización.

¿Es esto posible? Se requiere, a nuestro juicio, el surgimiento de una conciencia individual y colectiva que aspire a una síntesis teórica fundada en un nuevo tipo de investigación, que fundamente otra, radicalmente distinta, práctica política.

La industrialización latinoamericana se fundamentó en una concepción que redujo la totalidad social a una de sus partes constitutivas, la identificada con el modelo de desarrollo capitalista (occidental), y negó sus partes no occidentales.

A partir de esta concepción se hizo invisible el conjunto de la totalidad, velando la posibilidad de una comprensión que pudiera iluminar sus alternativas de desarrollo integral. Se impidió el diálogo equivalente al interior de la heterogeneidad. Se impuso un punto de vista fragmentado; determinado por intereses parciales, que produjo un desarrollo deformado.

Ahora bien, ¿Cómo reconstruirnos?

En primer lugar, reconociéndonos como totalidad heterogénea y como sociedad mestiza resultante de un encuentro fundado en la desigualdad y la dependencia.

En segundo lugar, abriendo, a todos los niveles, el diálogo, multi-dimensional, al interior de la heterogeneidad y de ésta con el exterior.

En tercer lugar, concretando los resultados del diálogo en proyectos específicos.

Ilustramos nuestra proposición a partir de un ejemplo.

La (CEPAL, 1990) ofrece, para la reflexión, algunas singularidades de desarrollo en países latinoamericanos: la empresa brasileño de aeronáutica, la exportación colombiana de flores, los parques tecnológicos brasileiros, etc.

Entre estos casos hay uno que ofrece para nosotros especialmente interés y nos servirá de base para algunas consideraciones: el de las exportaciones no tradicionales desde un área de minifundio en Guatemala.

Se trata de una experiencia de diálogo que integra tres “patrones estructurales” en un proyecto de producción de verduras destinada al mercado norteamericano: 1) Una empresa transnacional (Alimentos Congelados, S.A., adquirida por Hannover Brands Inc.), 2) una cooperativa de empresarios agrícolas (predios de 20 a 40 hectáreas) y 3) seis comunidades indígenas.

Estos tres “patrones”, tres lógicas aparentemente excluyentes, encontraron puntos de comunicación, articulándose en una acción orientada hacia el mercado internacional.

No conocemos los detalles de la experiencia. Sabemos, sí, que a partir de cierto momento, la cooperativa creó una infraestructura para almacenamiento en frío y empaque y desarrolló su propia capacidad de exportación (20%), desplazando parcialmente la función rectora de la transnacional.

Esta experiencia de un nuevo encuentro de lo heterogéneo podría ser explorada sistemáticamente en América Latina, dando lugar a un mestizaje equilibrado, fundado en relaciones de intercambio global equivalente.

En Venezuela, por ejemplo, están planteadas incontables posibilidades de diálogo constructivo al interior de la heterogeneidad estructural. Uno de ellos podría darse entre los restos del proceso de producción cafetalera (60.000 fincas con un promedio de 3 a 5 hectáreas que agrupa a más de 300 mil personas), el estado, la industria, y el mercado internacional.

Estas fincas podrían constituir un sistema de base multidimensional, agrícola, pecuario, artesanal, basado en procesos de producción familiares, que redesplice una arquitectura casi olvidada (la construida con tapias y tejas); punto de introducción y experimentación de tecnologías alternativas (eólicas, hidráulicas, solares); espacio, en fin para el diálogo fecundo de la heterogeneidad estructural.

Otro diálogo apremiante está planteado entre los sistemas económicos de hispano-hablantes y los 140.000 aborígenes que con dificultad sobreviven, agrupados en 27 etnias y más de 1.600 comunidades.

¿Y para qué cambiar el método, la mirada, la práctica?

Creemos que la respuesta es sencilla: para construir dentro de nosotros mismos un nivel de reflexión (económica, política, social...) que nos permita volvernos conscientes de nuestro destino, para elevarnos al ejercicio de nuestra libertad y nuestra creatividad; para dirigir deliberadamente, en lo posible, nuestra acción colectiva (Briceño, 1983).

Notas

- 1 En Venezuela, según (Araujo, s.f.), una historia industrial “obligaría a partir de la industria artesanal y a seguir su desarrollo a la sombra de la economía agrícola tradicional, desde las incipientes formas coloniales hasta los primeros establecimientos de manufactura capitalista a fines del siglo XIX y su prolongación hasta las tres primeras décadas del XX”. Banko, 1983) señala que en 1893, sólo en Caracas, existían 286 empresas manufactureras (productos alimenticios, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir, calzado y cuero, madera, papel, cartón, litografías, productos minerales no metálicos, productos metálicos, carruajerías, productos químicos diversos). En 1906, 1909 y 1912 existían respectivamente en Caracas, 390, 308 y 319 empresas manufactureras).
En un inventario de la industria venezolana en el siglo XIX, se remonta su origen a 1829, cuando el estadounidense G.E. Moore estableció en Caracas una fábrica de sombreros (Cartay, 1988). Según el mismo autor, que sigue la pista del proceso industrial venezolano hasta 1900; en 1875, por ejemplo, la empresa “El Cojo” empleaba a 400 trabajadores. Y en 1879 se instaló la primera fábrica textil de Valencia que empleó unos quinientos trabajadores.
La industria en Venezuela (y la clase obrera), no comienza, pues, con el petróleo. Surge al interior de una estructura económica heterogénea integrada en un modelo primario exportador.
- 2 La heterogeneidad aparece en América Latina ligada al análisis de la “problemática racial” (el mestizaje) como uno de los conceptos centrales del pensamiento racial positivista. Se encuentra en la obra de sociólogos como Francisco García Calderón. En Venezuela lo encontramos en Pedro Manuel Arcaya, José Gil Fortoul, Laureano Vallenilla Lanz y más recientemente en Alberto Adriani y Arturo Uslar Pietri. Después de la segunda guerra mundial se le agregó al adjetivo estructural “para dar cuenta del modo característico de nuestra sociedad” (Quijano, 1989). Lo encontramos en las obras de Aníbal Pinto (Tres ensayos sobre Chile y América Latina, Ediciones Solar, Buenos Aires, Argentina, 1971) y de Aníbal Quijano (El proceso de urbanización en América Latina, CEPAL, Santiago de Chile, 1966). En Venezuela fue introducido por Armando

Córdoba y Héctor Silva Michelena cuya investigación sobre los conceptos de sistema y estructura, en parte retomamos (Córdoba y Silva Michelena, 1967).

En el caso venezolano, durante la segunda guerra mundial, de manera forzosa, se inicia la mediana y gran industria, el “arranque, en condiciones muy difíciles de un proceso que se basa en cuotas restringidas de importación de bienes de capital, en utilización máxima del equipo existente... y en un proceso con gran utilización de mano de obra como compensación de la escasez del equipo...” (Araujo :5).

Referencias

- Araujo, Orlando (s,f). *Situación industrial de Venezuela*. UCV. Caracas.
- Banko, Catalina. 1983. *Contribución a la historia de la manufactura en Venezuela*. Universidad Santa María. Caracas.
- Bricenío Guerrero, José Manuel. 1983. *Recuerdo y respeto para el héroe nacional*. Ediciones de Azul. ULA. Mérida.
- Cartay, Rafael. 1988. *Historia económica de Venezuela. 1830-1890*. Vandell Hermanos Editores. Valencia. Venezuela.
- Carvalho, Gastón y Josefina Ríos de Hernández. 1984. *Temas de la Venezuela agro-exportadora*. Caracas. Fondo Editorial Tropikos.
- CEPAL. 1990. *Transformación productiva con equidad*. Santiago.
- CEPAL. 1969. *El pensamiento de la CEPAL*. Editorial Universitaria, S.A. Santiago de Chile.
- Córdoba, Armando y Héctor Silva Michelena. 1967. *Aspectos teóricos del subdesarrollo*. Universidad Central de Venezuela. Caracas.
- Córdoba, Armando. 1979. *Inversiones extranjeras y subdesarrollo*. UCV. Caracas.
- María y Campos y Mauricio y Hernández, Carlos. 1986. *Los procesos de industrialización en América Latina*. SELA (Mimeo).
- Marx, Carlos. 1978. *Obras escogidas*. Editorial Progreso. Moscú.
- Rama, Germán y Enzo Faletto. 1987. *Sociedades dependientes y crisis de América Latina: los desafíos de la transformación político-social. Diseños para el cambio. Modelos socioculturales*. Editorial Nueva Sociedad. UNITAR. PROFAL.

- SELA. 1989. Desafíos de la política industrial Latinoamericana hacía fin de siglo. Ediciones de la Flor. Buenos Aires.
- Sonntag, Heinz R. 1989. *Duda, certeza, crisis*. UNESCO. Editorial Nueva Sociedad. Caracas.
- Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz. 1985. *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI Editores. México.