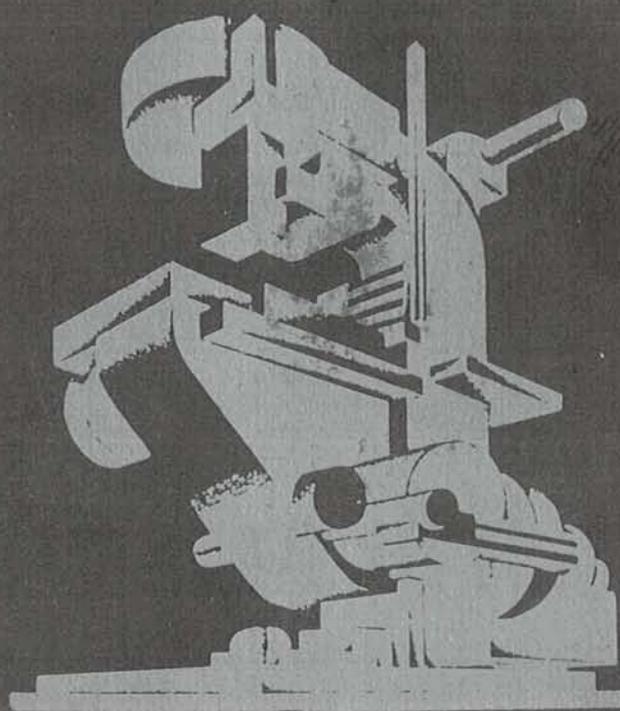


**PENSAMIENTO IBEROAMERICANO**  
Revista de Economía Política

**16**

**Reestructuración Industrial  
Experiencias Internacionales**



# Reseñas Temáticas

## **Rudolf Buitelaar**

El debate sobre el futuro de la industrialización en América Latina.

## **Isaías Flit**

Evolución de la política tecnológica en el proceso de integración andino.

## **Miguel Korzeniewick**

Organización económica y cadenas productivas en los países de reciente industrialización.

## **Guillermo Sunkel**

Investigaciones sociológicas sobre la prensa en Chile.

## **Juan Antonio Vázquez**

Crisis, cambio y recuperación en la industria española.

# Revista de Revistas

Más de 1000 artículos publicados en las principales revistas académicas y científicas de Iberoamérica clasificados en un índice alfabético-temático de economía política.

# PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

## 16

### Julio-Diciembre 1989

Revista patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) de España y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas. Programa patrocinado por el Quinto Centenario del Descubrimiento de América.

Respetuosos con la libertad intelectual, se acogerán las opiniones y juicios expresados por los autores de los artículos firmados, si bien ellos pueden no reflejar necesariamente los puntos de vista de las instituciones patrocinadoras y de sus órganos de asesoramiento y dirección.

**Redacción, administración y suscripciones:**

Pensamiento Iberoamericano  
Instituto de Cooperación Iberoamericana,  
Avenida de los Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid.  
Teléfono: 244 06 00 (ext. 300).  
Télex: 42134 CIBC E  
Telefax: 244 09 13

**Edita:**

Sociedad Estatal Quinto Centenario.  
C/ Serrano, 187-189. 28002 Madrid.  
Teléfono: 563 96 94.  
Télex: 45504 VCENT-E.  
Telefax: 563 03 59.

Fotocomposición: Sistemas Gráficos M.C., S.A.

Impresión: Gráficas Muriel.

Distribución en *España*: Siglo XXI España Editores, S.A.  
Plaza, 5. Apartado 48.023. Teléfs. 759 48 09/759 49 18.  
28043 MADRID.

Distribución en *Argentina*: Catálogos S. R. L.  
Avenida Independencia 1860 (1225). BUENOS AIRES.

Distribución en *Brasil*: Livraria Duas Cidades Ltda.  
Rua Bento Freitas, 158. CEP. 01220. SAO PAULO.  
Livraria Argumento.  
Rua Dias Ferreira 199. Leblon. RIO DE JANEIRO.

Suscripciones en *Brasil*: CEBRAP.  
Rua Morgado de Mateus, 676. SAO PAULO.

Distribución en *Chile*: Editorial Universitaria, S.A.  
María Luisa Santander, 441. SANTIAGO DE CHILE.

Distribución en *Colombia*: Ediciones Tercer Mundo  
Carrera, 30, núms. 42-32. Teléf. 269 51 29. BOGOTA.

Distribución en *Costa Rica*: Lic. Dante Osvaldo Polimeni Fornés.  
Apartado 6.872. SAN JOSE.

Distribución en *México*: «El Trimestre Económico».  
Camino al Ajusco, 20. Teléf. 568 60 33. MEXICO 20, D.F.  
Fondo de Cultura Económica.  
Avda. Universidad, 975. Teléf. 524 22 04. 031100 MEXICO.

Suscripciones en *México*: «El Trimestre Económico».  
Avda. Universidad, 975. MEXICO, D.F.

Distribución en *Paraguay*: Ciclo 73.  
Eligio Ayala, 973. ASUNCION.

Distribución en *Perú*: Instituto de Estudios Peruanos.  
Horacio Urteaga, 694. LIMA 11.  
Desco.  
Avda. Salaverry, 1.945. LIMA 14.

Distribución en *Uruguay*.  
Rafael Fuentes Pareja.  
Reyes, 1425. Teléf. 36 09 54.  
MONTEVIDEO.

Distribución y suscripciones en *Venezuela*: Nueva Sociedad.  
Apartado 61.712. CHACAO. CARACAS 1060-A.

Distribución y suscripciones en *Alemania (RF)*: Librería Iberoamericana.  
Klaus Dieter Vervuert o HG. Wielandste, 40. D-6000. FRANK-  
FURT 1.  
Teléf. 0611/59 96 15.

Depósito legal: M. 14.221-1982.  
ISSN: 0212-0208.

## Junta de Asesores

<b>Presidente:</b>	Aníbal Pinto	
<b>Vicepresidente:</b>	Angel Serrano	
<b>Vocales:</b>	Rodrigo Botero	Luis Angel Rojo
	Fernando Henrique Cardoso	Santiago Roldán
	Aldo Ferrer	Gert Rosenthal
	Enrique Fuentes Quintana	Germánico Salgado
	Celso Furtado	José Luis Sampedro
	Norberto González	María Manuela Silva
	David Ibarra	Alfredo de Sousa
	Enrique V. Iglesias	María Conceição Tavares
	Andreu Mas-Colell	Edelberto Torres-Rivas
	José Matos Mar	Juan Velarde Fuertes
	Francisco Orrego Vicuña	Luis Yáñez-Barnuevo
	Manuel de Prado y Colón de Carvajal	
<b>Secretarios:</b>	Andrés Bianchi	
	José Antonio Alonso	

**Director:** Osvaldo Sunkel

**Director Adjunto:** Vicente Donoso

**Secretario de Redacción:** Carlos Abad

**Consejo de Redacción:** Carlos Bazdresch P. («El Trimestre Económico»; Secretaria de Redacción en México, D. F.), A. Eric Calcagno (Argentina), José Luis García Delgado («Revista de Economía», España), Eugenio Lahera («Revista de la CEPAL»; Secretaria de Redacción en Santiago de Chile), Augusto Mateus (Portugal), Juan Muñoz (CEDEAL, España).

**Secciones Informativas:** Lourdes Sánchez Caparrós.

**Colaboradores:** Sonsoles Marchesi  
y Rafael Gálvez.

**Secretaría:**  
Jesús González Sánchez  
Paloma Jorge Agudiez

**Editor:**  
Pedro Pablo Núñez

**Diseño:**  
Alberto Corazón

## PATROCINADORES HONORIFICOS

Asociación de Investigación y Especialización  
sobre Temas Iberoamericanos, AIETI.  
Ayuntamiento de Madrid.  
Banco de Bilbao.  
Banco Central.  
Banco de España.  
Banco Exterior de España.  
Banco Hispano Americano.  
Banco de Santander.  
Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros  
de Cataluña y Baleares.  
Caja Postal de Ahorros.  
Cámara Oficial de Comercio e Industria de  
Madrid.  
Centre d'Informació i Documentació  
Internacionals a Barcelona, CIDOB.  
Colegio de Economistas de Madrid.  
Compañía Telefónica Nacional de España.  
Comunidad Autónoma de Madrid.  
Consejo Superior de Investigaciones Científicas.  
Empresa Nacional de Electricidad, S. A.,  
ENDESA.  
Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos.  
Fundación Fondo para la Investigación  
Española de Cajas de Ahorro, FIES-CECA.  
Fundación Juan March.  
Fundación Ortega y Gasset.  
Fundación Ramón Areces.  
Instituto del Consumo - Ministerio de Sanidad  
y Consumo.

Instituto de Estudios Fiscales.  
Instituto Nacional de la Administración  
Pública.  
Ministerio de Educación y Ciencia.  
Universidad Complutense de Madrid.  
Universidad Internacional Menéndez Pelayo.  
Centro Brasileiro de Analise e Planejamento,  
CEBRAP (Brasil).  
Centro de Estudios del Desarrollo,  
CENDES (Venezuela).  
Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo,  
DESCO (Perú).  
Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos  
(CEPES).  
Corporación de Investigaciones Económicas  
para Latinoamérica, CIEPLAN (Chile).  
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales,  
FLACSO.  
Instituto para América Latina (IPAL).  
Instituto de Desarrollo Económico y Social,  
IDES (Argentina).  
Instituto de Estudios Peruanos (Perú).  
Instituto Latinoamericano de Planificación Eco-  
nómica y Social, ILPES (CEPAL).

Aquellas instituciones que deseen colaborar como  
PATROCINADORES HONORIFICOS pueden  
dirigirse al Instituto de Cooperación Iberoameri-  
cana (ICI) o a la Comisión Económica para Amé-  
rica Latina (CEPAL).

## REVISTAS ASOCIADAS A «PENSAMIENTO IBEROAMERICANO. REVISTA DE ECONOMIA POLITICA»

Agricultura y Sociedad (España).  
Boletín de Estudios Económicos (España).  
Comercio Exterior (México).  
Crónica Tributaria (España).  
Cuadernos del CENDES (Venezuela).  
Cuadernos Hispanoamericanos (España).  
Desarrollo Económico. Revista de Ciencias  
Sociales (Argentina).  
Economía (Portugal).  
Estudios Internacionales (Chile).  
Estudios Sociales Centroamericanos (Costa Rica).  
Estudios de Economía (Portugal).  
Hacienda Pública Española (España).

Información Comercial Española (España).  
Investigaciones Económicas (España).  
Latin American Research Review (EE.UU.).  
Novos Estudos CEBRAP (Brasil).  
Nueva Sociedad (Venezuela).  
Papeles de Economía Española (España).  
Presupuesto y Gasto Público (España).  
Revista de Economía Política (Brasil).  
Revista de Estudios Agrosociales (España).  
Revista de Occidente (España).  
Revista de la CEPAL.  
El Trimestre Económico (México).

# Sumario

Introducción Editorial .....	7
El Tema Central: "Reestructuración Industrial. Experiencias Internacionales" .....	9
<i>Presentación</i> , por Gert Rosenthal .....	11
Bases de la Competitividad .....	15
Dieter Ernst, <i>Tecnología y competencia global. El desafío para las economías de reciente industrialización</i> .....	17
Cristiano Antonelli, <i>La difusión internacional de innovaciones. Pautas, determinantes y efectos</i> .....	45
Desarrollo e Industrialización .....	57
Aníbal Pinto, <i>Notas sobre industrialización y progreso técnico en la perspectiva Prebisch-CEPAL</i> .....	59
Fernando Fajnzylber, <i>Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina</i> .....	85
Daniel M. Schydrowsky, <i>La eficiencia industrial en América Latina: Mito y realidad</i> .....	131
Comparaciones Internacionales .....	167
Pitou Van Dijck, <i>Análisis comparativo entre América Latina y el Este Asiático. Estructura, política y resultados económicos</i> .....	169
Gary Gereffi, <i>Los nuevos desafíos de la industrialización. Observaciones sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica</i> .....	205
Ignacy Sachs, <i>Desarrollo sustentable, bio-industrialización descentralizada y nuevas configuraciones rural-urbanas. El caso de la India y el Brasil</i> .....	235

Figuras y Pensamiento .....	257
<i>En recuerdo de Ignacio Ellacuría, por José Antonio Gimbernat.....</i>	259
Reseñas Temáticas .....	263
a) Del área latinoamericana .....	265
Rudolf Buitelaar, <i>El debate sobre el futuro de la industrialización en América Latina</i> (pág. 265); Isaías Flit, <i>Evolución de la política tecnológica en el proceso de integración andino</i> (pág. 273); Miguel Korzeniewicz, <i>Organización económica y cadenas productivas en los países de reciente industrialización</i> (pág. 279); Guillermo Sunkel, <i>Las investigaciones sociológicas sobre la prensa en Chile</i> (pág. 287).	
b) De España .....	291
Juan A. Vázquez, <i>Crisis, cambio y recuperación en la industria española</i> (pág.291).	
Revista de Revistas Iberoamericanas .....	297
Más de 1000 artículos publicados en las principales revistas académicas y científicas de Iberoamérica clasificados en un índice alfabético-temático de economía política. Colaboradores en este número.....	353

# Introducción Editorial

El presente número de *Pensamiento Iberoamericano* se ocupa de un tema, el de la reestructuración industrial y la competitividad internacional, que está de actualidad en todos los países, pero muy particularmente en América Latina por razones tanto factuales como teóricas.

En cuanto a las razones factuales, la División Conjunta CEPAL-ONUDI de Industria y Tecnología viene trabajando desde hace tiempo, junto con expertos de diversos países, en el análisis de esta problemática, por lo que pareció oportuno ofrecer la revista como plataforma de discusión y de difusión de al menos una parte de ese gran esfuerzo.

Por lo que se refiere a las razones teóricas, pareció igualmente tiempo oportuno para reabrir el debate sobre el papel de la industria en el desarrollo de América Latina, confrontando su experiencia con la de otros países de reciente y lograda industrialización. Implícita en esta preocupación está la pregunta, urgente para los países en desarrollo, de cómo elevar el nivel de vida de su población, severamente castigada por la crisis. Ello es tanto como preguntarse por las condiciones de una inserción internacional de la industria regional que, al tiempo que asegure mayores cuotas de mercado, eleve los índices de

bienestar de las respectivas poblaciones, mediante la competitividad fundada en el progreso técnico.

Del material reunido por *Pensamiento Iberoamericano* se hace en este número una primera entrega, que incluye el tratamiento de los aspectos más generales y la comparación de regiones y países, reservando los análisis sectoriales y de empresa para el número siguiente, que aparecerá a la mayor brevedad posible. Esta introducción editorial no quiere extenderse en otros pormenores que se exponen en la presentación general del número.

\*\*\*

Resta, sin embargo, señalar al lector que en este número par (según ha sido costumbre de la revista) se incluye la sección "Figuras y Pensamiento". También se reinicia la publicación periódica de "Revista de Revistas", aunque ordenada según un índice temático, dando con ello cumplimiento a una aspiración de *Pensamiento Iberoamericano* desde su fundación. Esperamos que el esfuerzo realizado sea del agrado y de la utilidad de los lectores.



# El Tema Central



## Reestructuración Industrial Experiencias Internacionales

La crisis de mediados de los años 70 ha afectado principalmente al sector industrial. Tanto los países desarrollados como el resto de países han experimentado una profunda conmoción en sus estructuras industriales, siendo las producciones más tradicionales aquellas que más ampliamente han sido afectadas.

Esta experiencia ha servido para señalar el camino que han seguido (o deben seguir) las distintas regiones y países: reestructurar sus sistemas industriales, al tiempo que se procura ganar en competitividad internacional "auténtica" mediante la incorporación del progreso técnico. A estudiar dicha problemática dedica este número de la revista su *Tema Central*.

Los materiales que se presentan en el *Tema Central* forman parte de las aportaciones al Seminario Internacional que bajo el título "*Reestructuración Industrial y Competitividad Internacional*" se celebró en Santiago de Chile entre los días 24-27 de julio de 1989.

Dicho Seminario, organizado por *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* en colaboración con la División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, fue patrocinado en forma conjunta por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

El Seminario contó con la presencia, ya sea en calidad de ponentes, comentaristas o participantes, de las siguientes personas: Francisco Albuquerque, Luis Alvarez, Cristiano Antonelli, Rodrigo Arcaya, Eduardo Arguedas, Soledad Bernuy, Annaflavia Bianchi, Roberto Bisang, Mikel Buesa, Jaime Igor Caller, José I. Casar, José Geraldo de Lima, Mauricio de María y Campos, Eduardo Doryan, Juan José Geraldo de Lima, Mauricio de María y Campos, Eduardo Doryan, Juan José Echavarría, Fernando Fajnzylber, Oscar Fanjul, Luis García, Lucio Geller, Gary Gereffi, Susana Gómez, Susana María Gordillo, Paolo Guerrieri, Fernán Ibáñez, Edgardo Iriarte, Patricio Leiva, Salvador Lluch, Carlos Longa, Jacques Marcovitch, Jorge Méndez, José Molero, Rafael Myro, Juan Obach, Zonia Palan, Peter Palesch, Marcos Panariello, Aníbal Pinto, Gustavo Ramdohr, Peter Richter, Gert Rosenthal, Ignacy Sachs, Francisco Sagasti, Julián Salas, Antonio Sánchez, Iris Shimabukuro, Osvaldo Sunkel, Pedro Talavera, José Tavares de Araujo, José Antonio Urdinola, Pitou Van Dijk, João Paulo Velloso y Randolph Von Breyman <sup>(1)</sup>.

10

El programa de dicho seminario se organizó en varias sesiones específicas que se corresponden con los diversos apartados en que se estructura esta edición y la siguiente de *Pensamiento Iberoamericano*.

El planteamiento de la reunión partía de la consideración de la oportunidad de reunir a académicos iberoamericanos y de otros países con empresarios públicos y privados, funcionarios de organismos internacionales relacionados con las políticas que se están gestando y apoyando en el ámbito internacional y funcionarios responsables de las políticas nacionales de reestructuración industrial.

Las ponencias relativas a los planteamientos más generales acerca de la reestructuración industrial y las bases de la competitividad internacional y aquellas que realizan ejercicios comparativos entre diversas experiencias regionales de industrialización son el objeto de esta primera entrega. El número 17, por su parte, abordará las aproximaciones nacionales, sectoriales y empresariales al fenómeno de la reestructuración productiva.

En la sesión inaugural del Seminario tomaron la palabra D. Gert Rosenthal, Secretario Ejecutivo de CEPAL, D. Félix Fernández-Shaw, Embajador de España en Chile, D. Aníbal Pinto, Ex-Director de Pensamiento Iberoamericano y actual Director de la *Revista de la CEPAL* y D. Osvaldo Sunkel, Director de *Pensamiento Iberoamericano*. A continuación reproducimos las palabras de D. Gert Rosenthal a modo de presentación de ambos números.

<sup>(1)</sup> Dieter Ernst y Daniel M. Schydrowsky, autores de sendos artículos incluidos en esta edición, no pudieron asistir al Encuentro, remitiendo sus colaboraciones con posterioridad para su publicación.

## Presentación

El presente seminario constituye la prolongación temática de otro encuentro que celebramos recientemente con un grupo de colegas italianos para explorar la reestructuración industrial y la competitividad internacional. Se nos ocurrió organizar ambos encuentros en fechas secuenciales para aprovechar la presencia de muchos de los participantes en dos incursiones, desde ópticas distintas, al mismo tema, que, hoy por hoy, constituye el centro de nuestras preocupaciones en la Secretaría de la CEPAL. Hablar de la reestructuración industrial regional es virtual sinónimo de hablar de la sobrevivencia económica de los países de América Latina y del Caribe en el futuro. En ese sentido, quizás un título más apropiado para este encuentro hubiera sido: "Cómo mejorar la capacidad de adaptación de la región a las cambiantes circunstancias internas y externas para ofrecer un creciente nivel de bienestar a su población."

Señalar que desde el punto de vista del desarrollo económico a América Latina y al Caribe no les ha ido bien en los últimos años es más que redundante. Cuando los líderes de las siete mayores potencias industriales del mundo señalaban, reunidos en París el pasado mes de Julio, que se sentían satisfechos del estado de la economía mundial, no nos encontrábamos representados en esa apreciación. Como lo hemos señalado tantas veces, esa economía mundial ha deparado más factores de signo adverso que oportunidades para nosotros. Aquellos factores se ilustran, entre otros, en elevadas tasas de interés, precios reales muy deprimidos para la vasta mayoría de los productos básicos; regímenes monetarios, financieros y comerciales marcados por la inestabilidad y la incertidumbre; y escaso acceso a los mercados de capital. Los sorprendentes avances en el ámbito de la ciencia y de la tecnología están influyendo decisivamente en la manera en que cada país se inserta en la economía internacional, y hasta ahora la mayoría de nuestros países ha quedado rezagado en una nueva jerarquización internacional dictada por ventajas comparativas cambiantes.

Revertir este estado de cosas precisa, desde luego, mejoras en el entorno internacional. Pero, igual o aún más importante, requiere un sistemático esfuerzo por parte de gobiernos y sociedades civiles latinoamericanos y caribeños. Ese esfuerzo pasa centralmente por el tema de la reestructuración industrial y la identificación de nuevos núcleos de dinamismo para la expansión sostenida —y sostenible— de nuestras economías. Si aún en los

años cincuenta resultaba válida la idea de la industrialización que con tanta lucidez impulsaron nuestros antecesores en esta Secretaría, hoy la es tanto más, ante la evidencia acumulada en la última década sobre el pobrísimo desempeño de aquellas economías —en América Latina y en el resto del mundo en desarrollo— altamente dependientes de la exportación de productos primarios para su generación de divisas.

Pero la industrialización plantea otro problema, igualmente importante, vinculado con asegurar un mínimo de bienestar a toda nuestra población. Se trata del antiguo dilema de reconciliar crecientes niveles de productividad por persona con altas tasas de expansión de la fuerza de trabajo. En pocas palabras, cómo crear suficientes oportunidades de trabajo productivo. Es por eso que tratamos de abordar el problema de la reactivación económica teniendo muy presente la preocupación de la equidad: otro tema que forma parte del trasfondo de nuestras discusiones en estos días.

12

Cabe advertir que el exámen del tipo de industrialización que tenemos en mente no se inscribe en el debate de estrategias aperturistas frente a estrategias orientadas hacia el mercado interno, sino en el imperativo de elevar la productividad y de ganar eficiencia en nuestros sistemas productivos, indistintamente de si se trata de exportar o sustituir importaciones. Ese es el sentido cabal del concepto de la "competitividad internacional". Ello permite, por cierto, reivindicar otra antigua idea fuerza de la CEPAL, la cual consiste en hacer de la integración económica un instrumento vivo y eficaz para avanzar en la senda de la reestructuración industrial.

Ese avance requiere además acciones en diversos ámbitos, incluyendo la política económica de corto plazo, la política sectorial, la política financiera y la política científica y tecnológica; precisa un reexamen de los aspectos institucionales y de organización de cada sociedad, y acaso una redefinición de responsabilidades entre agentes públicos y privados. Es enteramente válido, por ejemplo, hacerse la pregunta de quiénes serán los portadores de esa reestructuración; o cuáles son las virtudes e inconvenientes de la pequeña y mediana empresa frente a las llamadas "empresas líderes". Y, como ya lo dije, es necesario aclarar de qué tipo de industrialización estamos hablando desde el punto de vista de su capacidad de dar empleo productivo. En síntesis, el abanico temático se abre considerablemente como, seguramente, se constatará durante los próximos días al examinar tanto las experiencias regionales como las estrategias nacionales y empresariales.

El examen comparativo de esas experiencias es una avenida promisoría para avanzar tanto en entender lo que ocurre, dentro y fuera de la región, en materia de modernización de la capacidad productiva como en el diseño de políticas y estrategias de reestructuración industrial. Desde ya, y en lo

que a América Latina se refiere, hemos descubierto que, a la par de un desempeño económico a todas luces insatisfactorio desde el punto de vista de las variables macroeconómicas, se está dando en la región un lento pero seguro proceso de innovación y recuperación al nivel microeconómico. Ello se refleja —a veces espectacularmente— en el crecimiento de las exportaciones no tradicionales de países como Brasil, Colombia, Chile, Costa Rica, México y Uruguay, así como en numerosos "casos exitosos" de empresas —grandes, chicas y medianas— a lo largo y a lo ancho de la región. Esos casos exitosos, incluso en el contexto de severas restricciones que caracterizan el panorama económico de la región en los últimos tiempos, deben inspirarnos en la idea de que es posible avanzar, y quizás avanzar rápidamente y en forma generalizada, hacia la transformación de la capacidad productiva en América Latina y el Caribe; ojalá con crecientes niveles de equidad social.

Confío que las experiencias de dentro y fuera de la región que se examinarán aquí en los próximos días, y que el debate que acompañará ese exámen, contribuyan a arrojar luz sobre esta cuestión fundamental para el desarrollo de nuestros países.



# Bases de la Competitividad

El número de factores que influyen en la competitividad industrial es elevadísimo, habiéndose listado por parte de la OCDE hasta 147 de ellos. Sin embargo, poca duda cabe acerca de que el progreso técnico es uno de los factores decisivos. Qué escenarios son previsibles para los flujos de la tecnología entre los países en desarrollo y los de la OCDE, y cuál puede ser el resultado de estos escenarios en la capacidad competitiva de los nuevos países industriales es lo que se analiza en el trabajo de **Dieter Ernst**; por su parte **Cristiano Antonelli** traza los rasgos fundamentales del cambio técnico, de sus patrones de difusión y de sus posibles efectos sobre las economías en desarrollo.



# **Tecnología y Competencia Global: El Desafío Futuro para Las Economías de Reciente Industrialización**

## **Introducción**

Este trabajo analiza el papel que desempeña la tecnología en la reestructuración mundial de la industria manufacturera y el comercio, y su impacto sobre la competitividad internacional de un grupo de países con Economías de Reciente Industrialización (ERIs)<sup>1</sup> de América Latina y de Asia. Está basado en un estudio realizado por la Organización de Desarrollo y Cooperación Económicos (OCDE) que será publicado próximamente<sup>2</sup>.

Además de ofrecer una reseña de los conocimientos más recientes acerca de este tema tan complejo, en este estudio se analiza la forma en que las transformaciones básicas antes mencionadas afectan a las opciones de política industrial y comercial de las ERIs así como a sus implicaciones en relación con las rivalidades económicas y la cooperación industrial entre los países miembros de la OCDE y las ERIs. Una conclusión importante de este estudio es que el principal efecto del cambio tecnológico sobre los países en desarrollo se manifiesta a través de su impacto sobre la competencia mundial entre Estados Unidos, Japón y Europa Occidental. Los países en desarrollo, aún las ERIs más exitosas de Asia, se ven marginados de dicho juego y no son capaces de influir en sus reglas.

La recuperación económica de Japón y Europa Occidental en la posguerra condujo a un mundo en el cual el comercio estaba dominado por los tres bloques comerciales principales. Esta relación triangular se verá fortalecida por el continuo éxito de Japón en los mercados internacionales, la nueva alianza entre Estados Unidos y Canadá y la integración europea pre-

<sup>1</sup>El análisis se concentra en los siguientes cinco grupos de países: (I) *ERIs de primera línea* (Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwan); (II) *ERIs asiáticas de segunda línea* (Malasia, Filipinas y Tailandia); *Las grandes economías de América Latina* (Argentina, Brasil y México); *La siguiente línea de países latinoamericanos* (Chile, Colombia, Uruguay y Venezuela); y (V) *Las economías cuasi-continentales de Asia* (China e India). Ver detalles al respecto en ERNST y O'CONNOR (1989), capítulo III.

<sup>2</sup>ERNST y O'CONNOR (1989)

vista para 1992. Las nuevas tecnologías, especialmente aquellas que se basan fuertemente en el conocimiento y que conducen a sistemas de producción altamente integrados, han generado muchos beneficios para este grupo de países. Otros países han logrado un rápido crecimiento económico tan sólo a través del acceso a los mercados y las redes de producción de uno o más de los grupos dominantes. Esto es especialmente válido en cuanto a las ERIs asiáticas de primera y segunda línea. Hasta la fecha, sin embargo, dicho crecimiento industrial orientado a la exportación ha sido altamente dependiente de la importación de tecnologías genéricas y de las normas de productos de los países de la OCDE, lo que también ocurre con la mayor parte de la maquinaria y los componentes y accesorios esenciales que se utilizan.

18 A fines de la década de los años setenta algunos de estos países, especialmente Corea del Sur y Taiwan, habían establecido estrategias para usar la adquisición de tecnologías foráneas como un mecanismo importante para el logro de la transformación industrial tardía. Sobre la base de una gran capacidad de seguimiento del flujo internacional de tecnologías y de estrategias sofisticadas de negociación, algunos de estos países iniciaron la ejecución de estrategias ambiciosas para diversificar su importación de tecnologías y para acelerar la absorción de su productividad, mejorando las tecnologías genéricas. Pero tan pronto como los primeros beneficios de tales estrategias comenzaron a materializarse, el acceso a las tecnologías internacionales se tornó más restringido. Mientras aumentaba el flujo internacional de tecnologías hacia China, India, Corea del Sur, Taiwan y un número reducido de naciones asiáticas, se estancaba o reducía el flujo de inversión extranjera directa. Esto es especialmente válido en cuanto a la importación de bienes de capital y a los flujos directos de inversión extranjera. Pero incluso Corea del Sur —el arquetipo exitoso de una industrialización orientada hacia la exportación— enfrenta dificultades en la actualidad para acceder a aquellas tecnologías de productos y procesos necesarias para mejorar su estructura industrial y su cartera de productos. En resumen, si bien las nuevas tecnologías tienen un gran potencial, poco aprovechado aún, para abrir nuevas combinaciones tecnológicas y aumentar su productividad, es un hecho que la mayor parte del mundo no tiene acceso a opciones reales para aumentar la productividad. A menos que suceda algo que permita modificar dicha tendencia, la brecha que separa a los países ricos de los países pobres tenderá a aumentar.

¿Existen opciones realistas que permitan reestablecer la transferencia internacional de tecnologías como instrumento para promover la seguridad

económica mundial?<sup>3</sup> Más concretamente, ¿existe un espacio suficiente para establecer formas viables de cooperación tecnológica internacional que incluya —en lugar de excluir— a los países en desarrollo y que aproveche los beneficios mutuos que ofrece la complementariedad? El desarrollo futuro del sistema tecnológico internacional será determinante en este sentido. ¿Se tornará más cerrado y restrictivo o se reducirán las barreras al acceso de los países de industrialización tardía?

En los apartados siguientes analizaré dos escenarios alternativos sobre el desarrollo futuro del sistema tecnológico internacional.

El escenario *pesimista* es aquel en el cual se mantienen o incluso se aceleran las tendencias actuales que conducen hacia un sistema más restringido, en el cual el acceso para los países de industrialización tardía se hace aún más difícil. Sus resultados serían devastadores para la seguridad económica mundial. Sin embargo, de no producirse cambios significativos en la doctrina política prevaleciente, es posible que dicho escenario sea real. Algunas personas incluso pueden argüir que la suerte está echada y que estamos encaminados hacia un sistema tecnológico internacional crecientemente restrictivo y balcanizado. El escenario *optimista* es aquel en el cual el sistema tecnológico internacional se vuelve más abierto y accesible para los países de industrialización tardía. Si bien hay factores que hacen que el escenario más optimista sea al menos remotamente posible, para que ello ocurra sería necesario modificar sustancialmente las políticas gubernamentales y las estrategias corporativas de los países miembros de la OCDE. Visto desde una perspectiva de largo plazo, dichos cambios ocasionarían beneficios importantes tanto para los países miembros de la OCDE como para las ERIs. No obstante, los encargados de formular políticas y los empresarios de los países de la OCDE pueden actuar basándose en evaluaciones poco previsoras respecto de sus intereses, incluso a riesgo de comprometer las posibles ganancias a largo plazo.

19

El eje central en el análisis de estos escenarios estará dado por las implicaciones del grado de apertura del sistema tecnológico en cuanto a

<sup>3</sup> Los temas relacionados con la seguridad económica mundial reciben en la actualidad más atención que en cualquier otro período desde la Segunda Guerra Mundial. A este concepto subyace una creciente preocupación en el sentido que, al aumentar la internacionalización económica pueda producirse una desestabilización significativa del actual sistema económico mundial. Si bien la interdependencia de las economías nacionales se ha generalizado y en la actualidad abarca no sólo al comercio y la inversión, sino también a la generación de conocimientos y los flujos de tecnología, y los mercados de mano de obra y de capital, el campo de acción para la formulación de políticas se ha reducido considerablemente. Al mismo tiempo, los esquemas establecidos para la regulación de los conflictos económicos internacionales (tales como el GATT y el Fm) están siendo objeto de limitaciones crecientes.

tres áreas de interacción económica entre los países de la OCDE y las ERIs. Estas áreas son:

- I) Las perspectivas de las exportaciones manufactureras de las ERIs;
- II) Las perspectivas de la capacidad importadora de las ERIs; y
- III) Las implicaciones de los vínculos de inversión cruzada y de la difusión internacional de la tecnología.

## Escenario I: Aumento del Proteccionismo Tecnológico

### *Características principales*

Este escenario se apoya en dos supuestos.

20 El primero implica que, en las diversas industrias, veremos un desplazamiento de la hegemonía de los Estados Unidos hacia un oligopolio mundial, heterogéneo y altamente inestable, en el cual las empresas norteamericanas, japonesas y europeas lucharán entre sí por colocarse a la cabeza. Obviamente, sus fuerzas relativas son diferentes dependiendo de los sectores y de la tecnología en cuestión<sup>4</sup>.

El segundo supuesto se basa en la hipótesis de que un grupo de otros actores, —en particular algunas ERIs de Asia y América Latina— logrará finalmente acceder al oligopolio mundial en al menos algunos sectores industriales y campos tecnológicos seleccionados. En términos de sectores industriales, esto no se limitaría a ramas tales como el vestuario y los juguetes, sino que incluiría la construcción naval, el acero, los vehículos y sus componentes, los productos electrónicos de consumo (incluyendo los grabadores de cintas de vídeo), los periféricos para computadores y (aunque con algunas interrogantes) los microcomputadores y los materiales para semiconductores (especialmente las denominadas D-RAMs, memorias de disco de acceso aleatorio), por mencionar sólo algunos de la larga lista de posibilidades.

En cuanto a la tecnología, la excelencia en la ingeniería de manufacturas —como la que se practica en Corea del Sur y Taiwan— es sin duda una

<sup>4</sup>La disminución de la hegemonía estadounidense, tanto en la ingeniería de manufactura como en el diseño de productos, ha sido claramente documentada en, por ejemplo, HAKLISCH y VONORTAS (1988), y por DERTOUZOS, LESTER y SOLOW (1989).

de las áreas que están abiertas a las estrategias de los países de reciente industrialización que, gracias a su perseverancia, pueden acceder a este campo. Sin embargo, incluso en áreas altamente sofisticadas como la ingeniería de "software" y el diseño de circuitos, no se puede excluir la posibilidad de que algunas de estas ERIs lleguen a acumular suficiente capacidad tecnológica en, digamos, los próximos cinco años.

Podría decirse que el éxito relativo de los países de industrialización tardía es un reflejo de la citada rivalidad entre los países de la OCDE y de la desestabilización concomitante de los oligopolios mundiales. En algunos casos, la creciente rivalidad dentro de la OCDE pudiera haber ampliado considerablemente el campo de acción de las estrategias de los países de industrialización tardía. En principio, la intensificación de la competencia entre las empresas estadounidenses, japonesas y europeas puede reducir el costo de la tecnología y de ciertos bienes de capital y productos finales que requieren de dicha tecnología. Un ejemplo adecuado es el descenso drástico a largo plazo del precio de los materiales para semiconductores —especialmente los D-RAMs— y de microcontroladores y procesadores sencillos que, dependiendo de las estructuras del mercado y de las presiones de la competencia, pueden originar descensos igualmente drásticos en algunos artículos electrónicos de consumo y equipos basados en la computación. En este último caso se abriría un amplio potencial de aumento de la productividad, al menos para aquellos países que tienen los recursos suficientes —tanto en términos financieros como de capacidad tecnológica— para adquirir y absorber dichas tecnologías. Hasta cierto punto, la creciente rivalidad dentro de la OCDE también ha aumentado la diversificación de las fuentes de los flujos internacionales de tecnología, ampliando con ello las opciones disponibles para los países que importan tecnología. Además, los países de industrialización tardía pueden comparar y aprender de la experiencia de los principales oligopolios, en especial de sus errores, para reducir sus costos y adaptar los productos y el sistema de distribución a las necesidades de los compradores. Mediante la adopción de estrategias inteligentes de "imitación creativa", los países de industrialización tardía pueden evitar incurrir en altos costos de investigación y desarrollo. Finalmente, al menos en algunas áreas en las cuales predomina el cambio tecnológico<sup>5</sup>, los países de industrialización tardía tienen la gran ventaja de poder establecer metas muy claras para sus actividades de desarrollo e ingeniería.

<sup>5</sup> En el caso de cambios tecnológicos incrementales, las características esenciales del diseño están bien establecidas y son bien comprendidas, y es poco probable que se modifiquen. Además, las características básicas del proceso de producción (sus requisitos en cuanto a materiales y especificaciones) son bien comprendidas, y resulta posible extrapolar su desarrollo futuro sobre la base de las tendencias actuales. Sin embargo, la posibilidad de predicción no se presenta en cuanto a los casos de crecimiento de la demanda y los patrones de segmentación del mercado.

Sin embargo, lo dicho hasta ahora no ofrece una imagen completa. Los oligopolios mundiales no sólo son intrínsecamente inestables y con tendencias hacia la autodestrucción, sino que también enfrentan desafíos desde el exterior. En tal situación, marcada por una gran volatilidad y riesgos impredecibles, no resulta claro hasta qué punto los países de industrialización tardía pueden alcanzar los potenciales beneficios derivados de la creciente rivalidad dentro de la OCDE. Se puede argüir que, bajo condiciones de competencia oligopólica "destructiva", los principales actores involucrados en el oligopolio mundial tratarán de erigir barreras a toda costa para impedir el ingreso de nuevos miembros. Los gobiernos de los principales países miembros de la OCDE están acumulando un importante arsenal de instrumentos de política —al igual que algunos ERIs— para poner en práctica una forma muy agresiva de "neo-mercantilismo de alta tecnología". Al mismo tiempo, la administración empresarial en Estados Unidos, Japón y Europa Occidental está experimentando con nuevas estrategias para apoyar el liderazgo tecnológico que permita fortalecer el "régimen de apropiación"<sup>6</sup> de nuevas tecnologías y, al mismo tiempo, elevar los umbrales requeridos para su puesta en marcha. Dentro de este contexto cabe citar las siguientes estrategias:

22

- I) Internalización de las fuentes de cambio tecnológico; es decir, estrategias agresivas de diversas fuentes a nivel mundial para las bases de creación tecnológica y, en forma creciente, también para la investigación básica y aplicada.<sup>7</sup>
- II) Establecimiento del costo absoluto o de ventajas diferenciadas en las actividades de desarrollo de tecnologías:
  - las economías de escala y las economías de aprendizaje de las actividades de investigación y desarrollo otorgan una ventaja absoluta, en cuanto a los costos, a las empresas grandes y con experiencia;
  - debido a los elevados costos de las actividades de investigación y desarrollo, la empresa con la mayor participación en el mercado puede lograr los costos más bajos por unidad en la investigación y el desarrollo;
  - los umbrales de inversión para el desarrollo de productos están aumentando en forma dramática, especialmente en lo que se refiere a los principales componentes de la electrónica avanzada (es decir,

<sup>6</sup> Véase TEECE, 1986, página 5.

<sup>7</sup> La información respectiva aparece en el *Science and Technology Policy Outlook 1988* de la OCDE, especialmente en el capítulo V. En relación con la discusión teórica, véase CHESNAIS (1988).

los microprocesadores de 32-bits), lo que para fines prácticos impide el ingreso de los países de industrialización tardía;

—las grandes empresas con integración vertical tienen mayor capacidad para aprovechar las interrelaciones tecnológicas (distribución de los costos de investigación y desarrollo), mediante la subvención cruzada, la transferencia de conocimientos de una actividad a otra, etc.; y, finalmente,

—la mejora incremental de los productos y los procesos es, frecuentemente, más susceptible al volumen que las innovaciones básicas.

- III) Ampliación de la base de cualificación de la empresa, especialmente por medio de la relocalización, a nivel mundial, de al menos algunos de los elementos de la cadena investigación/desarrollo/ingeniería, hacia zonas en las que la mano de obra calificada es más barata.
- IV) Restricción del grado de difusión tecnológica mediante estrategias agresivas de protección del derecho de propiedad intelectual <sup>8</sup> y de políticas de "*secreto absoluto*", considerando todos los contactos externos, aún con los compradores, como un peligro para la propiedad del conocimiento.
- V) Incremento de la altura de las barreras para la puesta en marcha de nuevas tecnologías. Se ha argumentado, por ejemplo, que los mercados y los líderes tecnológicos que se ven amenazados consideran que los grandes sistemas altamente centralizados y de alto costo para la automatización de las fábricas pueden ser un arma eficaz para impedir que los nuevos competidores logren obtener una participación del mercado o que entren en él. Se espera que las empresas más débiles pierdan rápidamente en participación en el mercado al verse imposibilitadas para soportar la enorme carga del capital y los riesgos involucrados, para terminar ocupando pequeños espacios del mercado, o verse expulsados del mismo.

23

Con frecuencia, el éxito de tales estrategias no es rotundo y a menudo producen resultados contradictorios. Sin embargo, suponiendo que las empresas y gobiernos de la OCDE sean capaces de aprender sobre la marcha, es dable esperar que el sistema tecnológico internacional se vuelva menos accesible a todas las empresas de las ERIs, con la salvedad de

<sup>8</sup> Véase el informe acerca de la protección legal del "software" y del diseño de circuitos, preparado para el proyecto sobre "*Technological Change and the Electronics Sector*" que desarrolla el Centro de Desarrollo de la OCDE.

algunas que tengan la capacidad suficiente para mantenerse en la contienda. De hecho, esto ya está sucediendo parcialmente en la práctica. Ello es particularmente válido en relación con los flujos de tecnología desde la región de la OCDE hacia los países en desarrollo, con excepción de algunas ERIs de Asia y China. Desde el comienzo de la década de los años 80, los principales indicadores del flujo internacional de tecnología —la inversión extranjera directa, la importación de bienes de capital, el pago de licencias y know-how, además de la asistencia técnica oficial— muestran una disminución sin precedentes en los flujos de tecnología hacia los países en desarrollo<sup>9</sup>.

### *Implicaciones para los vínculos comerciales y de inversión entre la OCDE y las ERIs*

¿Cuáles serían las implicaciones para los vínculos comerciales y de inversión entre la región de la OCDE y las ERIs, y ¿cómo afectarían a la difusión internacional de la tecnología, en el caso que el sistema tecnológico internacional se volviese más restrictivo?

#### *Perspectivas de Exportación de las Manufacturas de las ERIs*

La primera consecuencia y la más obvia, sería una erosión de la competitividad de las exportaciones manufacturadas provenientes de las ERIs hacia los mercados de la OCDE. A falta del acceso continuo a las nuevas tecnologías de productos y procesamiento, las empresas de las ERIs no serían capaces de mantenerse al tanto de los rápidos cambios hacia nuevos tipos de productos ni podrían mejorar sus capacidades de producción para competir con las tecnologías avanzadas de manufactura que se están difundiendo en los países de la OCDE<sup>10</sup>. En la medida que el crecimiento de ciertas ERIs está dominado por la exportación de manufacturas, sus economías se irían retrasando sustancialmente, llegando incluso al estancamiento. Las ERIs más avanzadas no serían capaces de recuperar sus ventajas competitivas en la manufactura tradicional de productos de uso intensivo de mano de obra tales como el calzado, el vestuario, los juguetes, etc., ya que existen varios países menos desarrollados que se han tornado altamente competitivos en esas áreas. Por tanto, sus perspectivas de exportación serían aún más sombrías que antes.

<sup>9</sup> UNCTAD (1987). Parte dos, Capítulo II, "Trends in the International Flow of Technology".

<sup>10</sup> OCDE (1988).

Previendo dicho escenario —el cual, hasta cierto punto ya está sucediendo— las ERIs han tratado de adoptar medidas compensatorias. Más aún, están buscando muy activamente todas las oportunidades posibles para tener acceso a las tecnologías que necesitan y se han visto obligadas a experimentar con nuevas formas de cooperación tecnológica. Por ejemplo, hace algunos años se abrieron nuevas oportunidades para los *chaebol* de Corea del Sur, al intercambiar su capacidad de manufactura a bajo costo y su habilidad para el rápido establecimiento de fábricas de semiconductores, por los conocimientos sobre diseño de las empresas productoras de semiconductores de los Estados Unidos, que estaban buscando nuevas formas de detener el flujo de microcircuitos japoneses a los mercados de su país. Sin embargo, en la medida que las empresas de Corea del Sur se han vuelto más sofisticadas en términos tecnológicos, sus antiguos socios estadounidenses han comenzado a considerarlas como una amenaza competitiva y son cada vez más renuentes a transferirles sus tecnologías más avanzadas<sup>11</sup>.

Con el fin de disminuir su dependencia respecto de los mercados estadounidenses, donde una creciente ola de restricciones arancelarias está haciendo cada vez más difícil el acceso a los mercados, las ERIs están también haciendo grandes esfuerzos por diversificar sus mercados de exportación. Bajo dicho escenario, tales restricciones se tornarían más amplias en el futuro. Además, a partir de 1992 la Comunidad Europea probablemente estará mucho más protegida ante la importación de manufacturas provenientes de las ERIs, con la excepción de algunos países ubicados en la periferia de Europa que tienen fuertes vínculos con una u otra economía europea (algo así como la relación que existe entre México y Estados Unidos). Los grandes oligopolios europeos —altamente dependientes de la tecnología— continuarán forjando fuertes vínculos de cooperación en las actividades e investigación y desarrollo, excluyendo a los países que no pertenecen a la Comunidad Europea. Por tanto, el mercado europeo no ofrece muchas oportunidades para compensar —aun en pequeña escala— la reducción de la penetración en el mercado norteamericano.

Además, se supone que el mercado japonés continuará abriéndose bajo la presión del aumento de los conflictos comerciales con los Estados Unidos y la Comunidad Europea. Dentro de este escenario, sin embargo, el proceso es sumamente lento y selectivo. Para resumir, el gobierno japonés —ante la creciente oposición interna frente a la liberalización— podría intentar manejar la situación a través de concesiones comerciales bilaterales con sus socios comerciales más importantes, v. gr. los Estados Unidos y

<sup>11</sup> Entrevistas realizadas por el autor en la industria electrónica de Corea, junio de 1988.

la Comunidad Europea, a cambio de poder seguir accediendo a sus mercados. Al mismo tiempo, las ERIs, que en la actualidad constituyen mercados de menor valor estratégico para Japón, soportarían el grueso de los esfuerzos de Japón por limitar la liberalización a niveles que sean políticamente aceptables para los grupos de interés más poderosos<sup>12</sup>. Por tanto, las exportaciones de las ERIs sólo tendrían un acceso limitado al mercado japonés, acceso que estaría restringido a algunos productos menos sofisticados.

Al reducir el crecimiento de sus exportaciones hacia estados Unidos y al no existir un mercado en la OCDE que permita compensar lo anterior, las ERIs se verán obligadas a dirigirse hacia los mercados de los países en desarrollo. Sin embargo, el aumento en el proteccionismo de la OCDE seguramente disminuirá el crecimiento de los países en desarrollo y, por tanto, limitará su capacidad para importar.

### *Las Perspectivas de la Capacidad de Importación de las ERIs*

La crisis originada por la deuda externa en muchas de las ERIs de América Latina a partir de 1980, ha puesto de manifiesto el impacto que el deterioro de su capacidad de importación ha tenido sobre las exportaciones de Estados Unidos. Si la capacidad de importación de otras ERIs se viera similarmente deteriorada a causa de una fuerte caída en el crecimiento de las exportaciones, las repercusiones en las exportaciones de los países de la OCDE serían graves, especialmente en lo que se refiere a las industrias de bienes de capital y bienes intermedios. Por ejemplo, casi dos tercios de las exportaciones de maquinaria textil de Japón van hacia otros países asiáticos, siendo Corea del Sur, Taiwan y China sus mercados más importantes<sup>13</sup>. Una crisis acusada en sus industrias textiles tendría efectos adversos no sólo para los productores de maquinarias textiles de Japón, sino también para los de Suiza, Alemania, Italia y de otros países. De igual forma, algunas ERIs se han convertido en mercados importantes para los equipos de producción relacionados con la industria de la electrónica, que se fabrican en gran proporción en empresas de la OCDE. Un fuerte declive en la industria de semiconductores de Corea del Sur tendría un impacto negativo sobre los fabricantes de equipos de semiconductores de los Estados Unidos y Japón. Igualmente, el estancamiento de la industria automotriz de Corea del Sur, México y otras ERIs, ocasionaría graves daños a los fabricantes de

<sup>12</sup> Véanse, por ejemplo, las acusaciones recientes de *dumping* hechas por el MITI en relación con las exportaciones surcoreanas de tejidos hacia Japón.

<sup>13</sup> S. ITAYA, "The Outlook for Industrial Growth in the Asian NIEs, Thailand and Japan", capítulo 4 de *A Case Study of Japan's Textiles and Electronics Industries*, que fue presentado ante el Centro de Desarrollo de la OCDE en febrero de 1989.

máquinas-herramientas sofisticadas de Suecia, Alemania, Japón y Estados Unidos.

### *Implicaciones para los Vínculos de Inversión Cruzada y para la Difusión de la Tecnología*

Este escenario supone un empeoramiento en la cooperación entre las empresas de la OCDE y de las ERIs. En la región de la OCDE predomina un ambiente de hostilidad y desconfianza en cuanto a las ERIs. Las empresas de la OCDE se vuelven más cautelosas en sus contactos con las empresas de las ERIs, a las que perciben principalmente como competidoras potenciales<sup>14</sup>. En la medida en que las empresas de la OCDE continúan invirtiendo en las ERIs, insisten —en la medida de lo posible— en tener el 100 por 100 de la propiedad como una forma de salvaguardar la propiedad de la tecnología. También están muy preocupadas por lograr el nombramiento de personal procedente de sus propios países para los puestos técnicos fundamentales. Los acuerdos de licencia están vinculados a tecnologías más bien "periféricas" o maduras. Bajo tales condiciones, la cooperación con las empresas de las ERIs se orienta principalmente a la obtención de capacidad de manufactura a bajo costo o a lograr el acceso a los mercados potencialmente grandes de las ERIs. Los flujos de tecnología se disminuyen por todos los medios disponibles. Además, los gobiernos de los países de la OCDE incrementarían también las presiones bilaterales ejercidas sobre los principales exportadores de las ERIs con el fin de asegurar la protección de su propiedad intelectual.

27

Dado que en este escenario el desarrollo tecnológico de las ERIs se vería impedido por las prácticas restrictivas de los gobiernos y las empresas de la OCDE, las empresas de las ERIs carecerían del campo de acción necesario para desarrollar capacidades complementarias que les permitirían convertirse en socios atractivos para las empresas pertenecientes a la OCDE. En tal escenario limitado, la exportación de tecnología por parte de las empresas de las ERIs hacia las empresas de la OCDE sería insignificante por definición. Las empresas de las ERIs que intentaran tener acceso a dichas tecnologías a través de inversiones en los países de la OCDE, enfrentarían restricciones aún mayores en cuanto a sus posibilidades de realizar inversiones de capital en empresas de alta tecnología.

Los reiterados e infructuosos esfuerzos de las empresas de las ERIs en sus intentos por tener acceso a las tecnologías extranjeras las volverían

<sup>14</sup> Considérese a este respecto la obsesión con el llamado efecto "boomerang" o de rechazo.

más proclives al aislamiento en sus políticas tecnológicas, con lo que un mayor número de países se convencerían de que la política tradicional de autosuficiencia adoptada por India y China es el menor de los males. En consecuencia, se limitarían aún más las posibilidades de las empresas de la OCDE de aumentar su exportación de bienes de capital y, en general, de lograr acceso a los mercados de las ERIs.

## Escenario II: Disminución de las Barreras a la Difusión Internacional de Tecnologías

### *Rasgos principales*

28

Este escenario alternativo (y más optimista) tiene menos probabilidades de materializarse que el anterior, aun cuando podría tener efectos más positivos sobre la seguridad económica mundial. Se requieren cambios de importancia, tanto en las políticas gubernamentales como en las estrategias empresariales, lo cual es válido para todos los actores que participan en la economía mundial. De hecho, la proliferación del neomercantilismo de alta tecnología en la mayoría de los países de la OCDE ha alcanzado tal ímpetu que parece imposible revertirla. Tanto en la doctrina de la política industrial y comercial, como en el marco institucional respectivo, han ocurrido cambios importantes de gran alcance. Como ejemplo de ello se puede mencionar el notable ablandamiento de las políticas anticárteles de Estados Unidos y Europa Occidental<sup>15</sup> y algunas innovaciones institucionales tales como Sematech, el consorcio HDTV, ESPRIT y EUREKA, que han permitido —en una escala hasta ahora sin precedentes— a las empresas y los gobiernos unir sus estrategias competitivas que son cada vez más agresivas<sup>16</sup>. Sin embargo, es posible que se produzca una modificación en las actuales tendencias hacia el aumento de las barreras en contra de la difusión tecnológica, hecho que podría abrir nuevas posibilidades de cooperación entre los países miembros de la OCDE y las ERIs.

<sup>15</sup> Para el caso de los Estados Unidos, véase MOWERY Y ROSEMBERG (1989). Para el caso europeo, véase "European High Technology" en *Financial Times Survey*, 22 de marzo de 1989.

<sup>16</sup> En relación con Sematech (Semiconductor Manufacturing Technology Research Consortium) y con HDTV (High Definition Television), véase el informe titulado "Industrial and Trade Policies in Advanced Electronics - What Lessons can be Drawn from the US Experience?" que fue elaborado para el proyecto *Technological Change and the Electronics Sector* del Centro de Desarrollo de la OCDE. En un informe parecido elaborado para el mismo Centro de Desarrollo de la OCDE acerca de la experiencia europea puede encontrarse información sobre ESPRIT y EUREKA.

Dicho escenario tiene como base los siguientes supuestos:

- I) Los cambios fundamentales en la estructura internacional de la demanda, particularmente de exportaciones de manufacturas, pueden crear nuevas posibilidades para la reorientación no sólo de los flujos internacionales de comercio sino también de los flujos internacionales de inversión y tecnología. En concreto, suponemos que el esfuerzo japonés por compensar la decreciente demanda de artículos manufacturados de exportación por parte de Estados Unidos, se realizará con mayor prontitud y en mayor escala que lo previsto en el primer escenario.
- II) Es posible pensar que los estados y las empresas advertirán oportunamente que, si se permite que continúe la tendencia hacia un sistema internacional de transferencia de tecnología cada vez más restrictivo, se producirán, sin duda, consecuencias nefastas (o incluso desastrosas) para todas las partes involucradas. Como consecuencia de este hecho, el debate político pasaría de una preocupación por la "amenaza competitiva de las ERIs" a convertirse en una visión más equilibrada en la cual la competencia no necesariamente excluiría la cooperación con las ERIs. Bajo tales circunstancias, ya no sería imposible que surgieran formas más amplias y complementarias de cooperación tecnológica entre los países miembros de la OCDE y las ERIs.

29

Es necesario hacer una clara distinción entre este segundo escenario y el sueño neoliberal de una economía mundial de libre mercado. Evidentemente, la acción invisible de las fuerzas del mercado no producirá los cambios fundamentales necesarios para reducir las barreras que limitan la difusión internacional de la tecnología. Por el contrario, para que este escenario se vuelva realidad se necesita de la acción visible de estrategias empresariales y políticas gubernamentales muy distintas de las actuales.

No es mi intención, tampoco, alentar expectativas poco realistas. Es improbable que pueda lograrse, dentro de un plazo breve, una reestructuración del sistema mundial de comercio y tecnología que implique la redistribución del poder que ostentan los oligopolios basados en la tecnología. Es poco probable que el escenario que aquí se sugiere pueda reducir sustancialmente la gran brecha de riqueza y poder que existe entre la región de la OCDE y las ERIs de mayor éxito. Se trata más bien de un intento por identificar los límites de lo posible dadas las restricciones severas impuestas por la competencia a nivel mundial. Es conveniente hacer énfasis en que, en algunos casos, son los mismos oligopolios líderes los que podrían encontrarse en la mejor situación para anticiparse y beneficiarse de cambios en nuevas direcciones que permitirían reducir las barreras a la difusión

internacional de la tecnología. Al mismo tiempo, sería un grave error considerar omnipotentes a empresas tales como IBM, NEC y Philips, así como a otros poderosos de la alta tecnología. Ellos no sólo no cubren importantes mercados, sino que incluso algunos de los mercados que sí atienden no están bien atendidos. Más aún, incluso estas empresas requieren de una red de proveedores y subcontratistas para mantener su supremacía en los principales mercados con potencial de crecimiento a futuro.

### *Cambios en la estructura internacional de la demanda de exportaciones de manufacturas*

A continuación presentaré algunas hipótesis acerca de cómo podría cambiar la estructura internacional de la demanda de exportaciones y lo que ello podría significar para la difusión internacional de la tecnología.

30 Hasta ahora, Estados Unidos ha sido, con mucho, el principal mercado para la exportación de manufacturas, especialmente de las provenientes de los países en desarrollo. Entre 1981 y 1984 se duplicaron las importaciones de bienes manufacturados de los países en desarrollo por parte de Estados Unidos, pasando de los 34 a los 70 mil millones de dólares; mientras tanto, las importaciones desde Japón sólo aumentaron en dos mil millones de dólares, en tanto que las importaciones procedentes de Europa se redujeron. En 1985, el 62 por ciento de las exportaciones de manufacturas provenientes de los países en desarrollo hacia los países de la OCDE tuvieron como destino los Estados Unidos<sup>17</sup>.

"... Durante los primeros cinco años de la década de los ochenta, mientras la demanda en los otros países desarrollados descendió y luego se estancó, Estados Unidos se convirtió en el comprador de última instancia y aportó el mayor impulso para el crecimiento de los países en desarrollo"<sup>18</sup>, es decir, especialmente para las ERIs de primera línea en los países asiáticos.

En el futuro, la importancia de la economía de Estados Unidos en relación con las exportaciones de productos manufacturados inevitablemente tenderá a disminuir. Ello refleja, simplemente, tres factores fundamentales de desequilibrio estructural que se han acumulado en la economía estadounidense desde fines de los años setenta: una deuda récord, cuyo monto superó los 400 mil millones de dólares hacia fines de 1987; un creciente déficit

<sup>17</sup> THUROW y TYSON (1987).

<sup>18</sup> CASTELLS y TYSON (1988), p. 82.

comercial que excedió de los 140 mil millones de dólares a fines de 1987; y un elevado déficit fiscal que alcanzó más de 150 mil millones de dólares al finalizar el año fiscal de 1987<sup>19</sup>. Como resultado de tales desequilibrios se producirán, inevitablemente, cambios notables en la integración de la economía de Estados Unidos en los mercados mundiales. En vista de las limitaciones para ampliar las exportaciones de los Estados Unidos tanto de bienes manufacturados como de servicios<sup>20</sup>, la mayor proporción de dicho ajuste deberá producirse por medio de una reducción considerable de las importaciones de dicho país, sea a través de la recesión o por medio de una sustitución selectiva de las importaciones dentro de una política industrial deliberada. Dicho de otro modo, la fuerte concentración de las exportaciones industriales a nivel mundial en la economía de Estados Unidos constituye un anacronismo que no puede mantenerse por mucho tiempo más.

I) Actualmente, Estados Unidos absorbe cerca del 70 por ciento de las exportaciones de manufacturas provenientes de los países en desarrollo, mientras que Japón absorbe solamente el 8 por ciento<sup>21</sup>. Puesto que la economía japonesa equivale a casi dos tercios o tres cuartos de la economía norteamericana, dicha situación evidentemente tendrá que cambiar. Por una parte, cualquier administración del gobierno estadounidense se verá en la necesidad de reducir el déficit de la balanza de pagos, por lo que tratará de reducir la penetración de las importaciones<sup>22</sup>. Por la otra, Japón está siendo objeto de una fuerte presión por parte de casi todo el mundo para lograr que internacionalice su economía; esto es, que la abra a las importaciones y a la inversión extranjera<sup>23</sup>.

II) Es poco probable que se mantenga la integración tan sesgada que caracteriza a Japón en cuanto a los flujos internacionales de comercio de productos industriales. El predominio actual de Japón en las exportaciones industriales a nivel mundial va a la par con su posición conservadora de importador de productos manufacturados. A principios de los años ochenta, las importaciones japonesas de bienes manufacturados eran similares a las de Suiza, país cuya pobla-

<sup>19</sup> Para obtener mayores detalles, véase Office of Technology Assessment (1988).

<sup>20</sup> Según BORRUS (1988) p. 1, "Los Estados Unidos deben aumentar sus exportaciones o disminuir sus importaciones no por un valor de diez, veinte o aún cincuenta mil millones de dólares, sino por un monto de cientos de miles de millones de dólares". Dentro del contexto del estancamiento de la demanda mundial y de los mercados crecientemente más cerrados, simplemente no existe suficiente demanda para tal ampliación masiva de las exportaciones de los Estados Unidos.

<sup>21</sup> HENRI NAU, Introduction to HENRI NAU (editor), 1989.

<sup>22</sup> Véase el capítulo final de OTA (1988), titulado "Climbing out: how to reduce the trade deficit?"

<sup>23</sup> Véanse PRESTOWITZ (1988); HIGASHI y LAUTER (1987); y PUGEL y HAWKINS (editores) (1986).

ción equivale al 5 por ciento de la de Japón. De los principales países miembros de la OCDE, Japón es el único en el cual las grandes exportaciones de los sectores industriales fundamentales no se ven acompañadas de importaciones considerables. De hecho, en las épocas en que Japón ha contado con una fuerte industria de exportación, las importaciones de dicho sector han sido prácticamente nulas. Por último, mientras que, entre 1975 y 1983 el coeficiente promedio de importación y penetración para bienes manufacturados en Estados Unidos aumentó desde un 7 a un 10,3 por ciento y desde un 24 a un 35 por ciento en Alemania, lo mismo que en Francia e Italia, en Japón solamente subió del 4,9 al 5,3 por ciento <sup>24</sup>.

Sin embargo, es probable que en el futuro las importaciones japonesas de bienes manufacturados aumenten en forma sustancial. Una de las razones es la apreciación del yen, la cual ha sido el catalizador que ha estimulado la notable expansión de las estrategias globales de aprovisionamiento de las empresas japonesas<sup>25</sup>. La experiencia histórica indica que dichas estrategias conducirán a una creciente penetración de las importaciones. Esto puede también llevar a las empresas japonesas a reconsiderar sus políticas sobre transferencia de tecnología, que son ahora bastante restrictivas<sup>26</sup>.

32

Sin embargo, de mucha mayor importancia es el hecho de que los crecientes conflictos de intercambio comercial internacional forzarán al gobierno japonés, quiéralo o no, a liberalizar el mercado en un creciente número de sectores industriales. Y, si bien el gobierno de Estados Unidos es el que más protesta, es posible que los exportadores de las ERIs de Asia y de algunos países europeos puedan obtener los mayores beneficios de dicha liberalización del mercado. Por ejemplo, entre 1983 y 1988, las importaciones de manufacturas efectuadas por Japón provenientes de las ERIs de primera línea (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur) aumentaron de un 14 a un 19 por ciento del total de importaciones de manufacturas<sup>27</sup>.

Resumiendo, la economía japonesa se tornará más internacionalizada y su importancia como mercado para las exportaciones industriales mundiales aumentará sustancialmente. Las empresas surcore-

<sup>24</sup> BALASSA (1986), p. 11.

<sup>25</sup> The Bank of Japan (1988); IMAI (1988); KOHAMA y URATA (1988).

<sup>26</sup> IMAI (1988); NAKAKITA (1988) y WAKASUGI (1988). Puede encontrarse un análisis más escéptico en PARK (1989).

<sup>27</sup> PARK (1989).

anas y taiwanesas han sido las primeras en darse cuenta de lo anterior por lo que han adoptado estrategias agresivas de penetración de mercado, especialmente en el campo de los aparatos de consumo<sup>28</sup>.

Sin embargo, es muy difícil visualizar cómo Japón, incluso bajo las mejores circunstancias, podría algún día compensar a las ERIs de Asia por la disminución de su participación en el mercado estadounidense, el cual es "... simplemente demasiado grande como para que lo reemplace un sólo país"<sup>29</sup>. Lo anterior se entiende claramente al comparar las cifras absolutas involucradas. En 1985, la cantidad de manufacturas exportadas por las ERIs y adquiridas por el mercado estadounidense era casi diez veces mayor que la cantidad adquirida por Japón: 52,3 miles de millones en contraste con 5,8 miles de millones de dólares<sup>30</sup>. En 1987, Japón importó de las ERIs asiáticas sólo un tercio de las importaciones estadounidenses provenientes de los mismos países<sup>31</sup>. En resumen, si bien es probable que el mercado japonés se vuelva más accesible a las exportaciones de manufacturas de las ERIs, dicho proceso será relativamente lento.

III) Los mercados de las ERIs llegarán a ser más importantes para las exportaciones industriales mundiales. Ello es especialmente válido para las exportaciones de bienes de capital y sus correspondientes servicios, respecto de lo cual existe un gran potencial de demanda no sólo en las economías casi continentales de China, India y Brasil, sino también en varias ERIs de primera y segunda línea en Asia y América Latina. Mientras que en Asia este potencial ya se está convirtiendo en proyectos concretos, particularmente en las ERIs de primera línea, la actual crisis de la deuda externa significa un gran obstáculo para América Latina.

Las proyecciones de la demanda en las ERIs de primera línea de Asia respecto de una de las típicas industrias de alta tecnología, los semiconductores, ofrecen un ejemplo de lo anterior. Particularmente en lo que se refiere a la demanda de productos de "gran crecimiento" —como los circuitos integrados CMOS y los transistores de

<sup>28</sup> Si bien en 1988 estas estrategias dieron como resultado un crecimiento significativo de los grabadores de cintas de vídeo y los televisores de bajo costo y calidad, a principios de 1989 dicha expansión ya se había disipado. Véanse los estudios de caso sobre la industria electrónica de Corea del Sur y de Taiwan que fueron elaborados para el proyecto *Technological Change and the Electronics Sector* del Centro de Desarrollo de la OCDE.

<sup>29</sup> PARK (1989).

<sup>30</sup> OCDE (1988), p. 21. La definición de las ERIs en este documento incluye a Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Hong Kong, México y Brasil.

<sup>31</sup> Bank of Japan, (1988), gráfico 12, titulado "Import/Exports of Asian NIEs to US and Japan", p. 40.

microondas— se está produciendo un desplazamiento masivo desde los estados Unidos hacia Japón y crecientemente hacia Corea del Sur, Taiwan y Singapur. En 1985 la participación japonesa en el mercado de estos dos grupos de productos esenciales era de 46 y 37 por ciento respectivamente, con lo cual se demuestra que había copado la participación combinada de Estados Unidos y Canadá, que alcanzaba a 32 y 27 por ciento. Hay indicaciones que señalan que el hecho anterior constituye una tendencia irreversible en el largo plazo. En otras palabras, el mercado norteamericano —que solía ser la Meca de la demanda mundial de semiconductores— parece que será incapaz de retener por mucho tiempo dicha posición privilegiada. Las recientes proyecciones de la Asociación de Industriales de Semiconductores (AIS) son de particular interés, en el sentido de que hacia 1990 el volumen del mercado en Corea del Sur, Taiwan y Singapur aumentará a más del doble, —pasando de 2 mil millones a 5.4 mil millones de dólares— y por tanto alcanzará o sobrepasará los niveles de la demanda europea <sup>32</sup>.

34

IV) Un acontecimiento muy interesante está ocurriendo en la región del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM), donde se podrían concretar nuevas posibilidades de cooperación tecnológica con las ERIs. Por ejemplo, la Unión Soviética, con el fin de continuar con su actual "corriente modernizadora", tendrá que aumentar sustancialmente su intercambio comercial y sus importaciones de tecnología.

En este contexto y dado que la posición del gobierno de Estados Unidos en relación con los controles a la exportación de tecnologías es todavía muy rígida, Europa, Japón y las ERIs probablemente desempeñarán un papel cada vez más importante. "Se desarrollarán, de este modo, importantes oportunidades de mercado con el bloque oriental; los europeos, japoneses y surcoreanos aumentarán la envergadura de los vínculos ya existentes. Por tanto, (sus) vínculos económicos —con los países del CAEM— avanzarán aún más que aquellos con los estadounidenses; a medida que disminuye el peligro de las amenazas militares para los europeos, los esfuerzos estadounidenses por restringir el intercambio —en forma conjunta con sus socios del COCOM— se verán frente a una resistencia cada vez mayor"<sup>33</sup>.

Por tanto, los mercados de los países del CAEM, en particular la Unión Soviética, junto con los de las ERIs asiáticas, China e India,

<sup>32</sup> Entrevistas del autor en industrias electrónicas de los Estados Unidos, mayo de 1988.

<sup>33</sup> HAKLISH y VONORTAS (1988), p. 81.

van a aumentar significativamente su importancia como futuros mercados de alto crecimiento.

En este contexto, me gustaría destacar el siguiente hecho importante: tanto para los países del CAEM como para China, las demandas de intercambio comercial se concentran principalmente en torno a productos de intensidad baja y moderada en cuanto a la investigación y el desarrollo<sup>34</sup>. Además de los países que ya son predominantes en la Comunidad Europea (en particular la RFA), este hecho abre nuevas y muy sustanciales posibilidades de exportación para las ERIs.

Finalmente, surgen dos preguntas importantes acerca de esta posible descentralización geográfica de la demanda de exportaciones de manufacturas:

- i) ¿Cuáles serán las consecuencias del establecimiento del Mercado Común Europeo en 1992? ¿Aumentará el atractivo de Europa como mercado exportador y como socio para la cooperación tecnológica? o, por el contrario, ¿conducirá a un aislamiento selectivo de Europa respecto del resto de la economía mundial, aumentando las ya existentes tendencias de bloques regionales de poder económico con un mínimo de interrelación mutua?
- ii) ¿Será posible superar la profunda y fundamental crisis del sistema financiero internacional? Al fin y al cabo, la cooperación tecnológica internacional no es factible en el contexto de la crisis y el desorden financiero mundial. Particularmente en lo que se refiere a las ERIs de América Latina, la crisis de la deuda externa, en combinación con la creciente inestabilidad de los mercados financieros internacionales, ha disminuido notablemente su capacidad de importación de bienes de capital.

35

### *De la transferencia internacional de tecnología a la cooperación tecnológica complementaria*

Mi segundo supuesto toma como punto de partida algunos de los esfuerzos más creativos de cooperación técnica entre las empresas de la OCDE y las pertenecientes a las ERIs. También incluye la cooperación técnica más extensa y enriquecedora entre las empresas de las mismas ERIs. Por supuesto que también me estoy refiriendo a los recientes intercambios de tecnología

<sup>34</sup> WIENERT y SLATER, OCDE, 1986, capítulo 5.

entre los grandes "chaebol" de Corea del Sur y las empresas a gran escala de otras ERIs son sus contrapartes en los países de la OCDE<sup>35</sup>.

Los beneficios mutuos de tales intercambios aumentan con el tiempo, en la medida que las empresas de las ERIs precisan en mayor medida de las innovaciones de los procesos y los productos y, por tanto, tienen mucho más que ofrecer además de su eficiente capacidad de manufactura o sus reservas monetarias. La relación se torna más duradera, e incluso evoluciona hasta el punto en el que el desarrollo de la tecnología es un producto conjunto de dos o más empresas. Estos vínculos de tecnología cruzada sirven también como forma de asegurar el acceso mutuo al mercado.

Dicha cooperación no necesita —y en términos ideales no debiera ser necesario— limitarse a los vínculos entre los principales oligopolios de la OCDE y las ERIs. En el pasado, las empresas fuertemente dinámicas del Silicon Valley y sus equivalentes en otros lugares han sido una importante fuente de tecnología para las empresas de las ERIs. Mediante pequeñas participaciones en el capital de dichas empresas o a través de la compra de tecnología, las empresas de las ERIs podrían mantenerse próximas a los conocimientos actuales en la materia<sup>36</sup>. Dichas oportunidades podrían desaparecer pronto, ya que esta clase de empresa se ha convertido en candidata al registro de "especies en extinción". En algunos casos, ciertas empresas grandes de las ERIs han tomado posesión de dichas empresas con el fin de internalizar su know-how. Con mayor frecuencia aún, los depredadores han sido los oligopolios de la OCDE. Varias de dichas empresas han reconocido que, en sus ansias por internalizar el conocimiento, podrían estar "matando a la gallina de los huevos de oro". En nuestro escenario optimista, es posible que las medidas efectivas de política y los cambios en las estrategias de las empresas aseguren un nuevo vigor para este arquetipo de empresas que se "originaron en un garaje". Con el fin de inyectar mayor dinamismo al sector de las empresas medianas y pequeñas será necesario introducir cambios de política no sólo para los países de la OCDE, sino también en muchas de las ERIs. Un hecho que podría ayudar a fortalecer financieramente a dichas empresas de pequeña y mediana escala, tanto en la OCDE como en las ERIs, sería la creación de redes de firmas de ese tipo en diferentes países que les permitieran interconectarse con redes parecidas de otros lugares. Por ejemplo, las asociaciones comerciales de fabricantes

<sup>35</sup> Véase los estudios de casos sobre las industrias electrónicas de Corea del Sur y Taiwan, elaborados para el proyecto *Technological Change and the Electronics Sector* del Centro de Desarrollo de la OCDE.

<sup>36</sup> Véase, por ejemplo, la conexión entre Daewoo Telecom y Zymos, uno de los primeros pioneros en el mercado ASIC que recientemente ha tenido problemas de liquidez.

de máquinas-herramientas de un país de la OCDE y de una ERI podrían crear canales de comunicación que facilitarían la cooperación técnica entre los miembros de ambas asociaciones. Algunos de esos vínculos ya existen <sup>37</sup>.

Las posibilidades de establecer otras asociaciones son muy numerosas. En algunos casos, la relación entre dos redes podría lograrse por intermedio de empresas "modelo" en cada uno de los países que ya hayan establecido una amplia cooperación técnica. Por ejemplo, un "chaebol" de Corea del Sur y un conglomerado de Alemania podrían llegar a un acuerdo de cooperación técnica que incluya la interacción de sus respectivas redes de subcontratistas con el fin de diseñar y desarrollar partes y componentes comunes, subsistemas, etc.

Es posible imaginar otras formas de colaboración similar entre diferentes empresas de las ERIs. El acuerdo de cooperación técnica entre Argentina y Brasil, que abarca una gama amplia de industrias y tecnologías, es un ejemplo de las posibilidades existentes, si bien se encuentra en su fase inicial de ejecución<sup>38</sup>.

En el sudeste asiático, la integración regional también está avanzando a través del intercambio interregional e interempresarial organizado por los grandes conglomerados japoneses y sus redes de proveedores. Todavía no hay información que permita evaluar las posibles implicaciones de esta cooperación para las economías de la región y, especialmente, para sus capacidades tecnológicas. Si se desea que dicha integración sea fructífera, debe ir acompañada de una mayor apertura de las ERIs hacia el comercio con sus vecinos y, en el caso de la región asiática, de una apertura mucho mayor del mercado japonés hacia las exportaciones de las ERIs vecinas<sup>39</sup>.

37

### *Las Perspectivas de los Flujos del Comercio de Manufacturas*

Nuestro escenario optimista permitiría un campo de acción mucho mayor para la expansión continua de diversas manufacturas provenientes de las ERIs. Sería más fácil para otros países en desarrollo entrar en los espacios dejados por las ERIs de primera línea, si se permitiera que las ERIs más avanzadas disminuyeran la manufactura de ciertos productos

<sup>37</sup> Como un ejemplo, véase D. ERNST, "Technological Cooperation between German and South Korean Industrial Firms —Possibilities, Constraints and Future Prospects. Report to the "South Korean-German Commission", Seúl, noviembre de 1987.

<sup>38</sup> CHUDNOVSKY (1988).

<sup>39</sup> Estos temas serán analizados en un proyecto de investigación sobre *Tecnología, globalización y regionalización; el caso de Asia Oriental*, que será iniciado en 1990 por el Centro de Desarrollo de la OCDE.

caracterizados por el uso intensivo de mano de obra evitando, sin embargo, desórdenes sociales de importancia. Como consecuencia, se producirían, probablemente, cambios significativos en la composición de los flujos de comercio internacional.

En primer lugar, es necesario aumentar la complementariedad de las tecnologías y estructuras de producción entre las ERIs más avanzadas y los países de la OCDE. Dicho de otra manera, si bien ambos grupos de países cuentan con sectores de máquinas-herramienta avanzadas, podrían producir los elementos complementarios de una línea de productos. En razón de la experiencia acumulada (disponibilidad de habilidades, costos relativos, etc.), podría ser más fácil producir ciertos modelos en una localidad dada y otro tipo de modelos en otra parte. La utilidad de las explicaciones tradicionales en términos de "dotación factorial" para dichos patrones de especialización resultaría muy limitada.

En segundo lugar, si se pudiera desarrollar esta estructura de producción complementaria, aumentaría la importancia de los flujos comerciales intraindustriales de las ERIs y los países de la OCDE en relación con el comercio interindustrial<sup>40</sup>. El comercio tendería a lograr un mayor equilibrio ya que las exportaciones desde la OCDE hacia las ERIs crecería a la par con las exportaciones en la dirección opuesta.

38

En tercer lugar, los productores de bienes de capital de los países de la OCDE gozarían de mayor demanda en las ERIs en la medida que estas últimas invirtieran en el mejoramiento de su capacidad productiva. Los vínculos entre los proveedores de bienes de capital de las ERIs y de la OCDE permitirían que cada proveedor sirviera mejor al mercado del otro, ya que los vínculos entre usuario y productor son especialmente importantes en este sector.

### *Las Perspectivas de la Difusión Tecnológica y de la Inversión Cruzada*

Tanto las inversiones como la tecnología tendrían que fluir en forma creciente en ambas direcciones. La misma "tensión creativa" que se da entre la cooperación y la competencia que caracteriza a las relaciones entre las empresas de la OCDE,<sup>41</sup> vendría a caracterizar a las relaciones entre la OCDE y sus

<sup>40</sup> Dicho aumento en los vínculos de comercio intra-industrial entre los países de la OCDE y las ERIs concordaría con las líneas que surgieron desde mediados de los años setenta y que ahora se encuentran en peligro debido a la proliferación del neomercantilismo. Véase OCDE (1987), capítulo 7.

<sup>41</sup> ERNST (1987), capítulo 2, "Strategic Alliances and Global Competition — Driving Forces".

contrapartes en las ERIs. Se podría esperar que se creara un mayor número de instancias en que las empresas de la OCDE establecieran instalaciones para la investigación, el desarrollo y el diseño en algunas ERIs y viceversa. Los acuerdos de licencias cruzadas entre las empresas de la OCDE y las empresas de las ERIs proliferarían en la medida en que las empresas agruparan las tecnologías, la capacidad de producción y los mercados.

Aquellas empresas de las ERIs que aún no tengan la capacidad de convertirse en proveedoras de tecnología, podrían por lo menos lograr acceso a las tecnologías bajo condiciones más favorables que las descritas en el escenario pesimista. Un número cada vez mayor de empresas de las ERIs se convertirían en licenciadoras de tecnologías en competencia con empresas de la OCDE, ofreciéndole a los compradores una gama más amplia de opciones bajo condiciones más atractivas. La base del capital extranjero también se ampliaría si aumentaran los flujos de inversión extranjera de las ERIs más avanzadas hacia otros países en desarrollo. Sin embargo, a falta de mayor evidencia empírica, no es posible determinar si la difusión de tecnología vía la inversión extranjera directa a través de las empresas de las ERIs es más efectiva que la inversión extranjera directa por medio de las empresas de la OCDE.

A medida que las ERIs aumenten su redes de subcontratación, fabriquen componentes y subconjuntos con un mayor uso intensivo de mano de obra y disminuyan los costos de sus plantas regionales, otros países en desarrollo podrán integrarse más extensamente en los flujos regionales de inversión. Las empresas de la OCDE que mantienen vínculos de inversión e intercambio de tecnología con las empresas de las ERIs también podrían hacer uso de dichas redes de distribución, mientras que las empresas de las ERIs podrían utilizarlas en el interior o en la periferia de los mercados de la OCDE. Por ejemplo, en España y Portugal para el mercado de la Comunidad Europea, en México o Canadá para el de Estados Unidos y en el sudeste asiático para el mercado de Japón.

39

## Conclusiones acerca del Establecimiento de Formas Viabiles de Cooperación Industrial entre Países de la OCDE y las ERIs

¿De qué manera podrían establecerse formas viables de cooperación tecnológica internacional que no se limitaran a los países de la OCDE y del CAEM, sino que paulatinamente incluyeran a las ERIs y otros países menos desarrollados del Tercer Mundo?

Obviamente, será necesario reconsiderar cuidadosamente los conceptos establecidos acerca de la cooperación tecnológica. Los países de la OCDE tienden a incluir dichos cambios bajo el rubro de la asistencia técnica, en la cual los países que no forman parte de la OCDE desempeñan un papel de meros receptores. Para las ERIs, al menos, dichos conceptos son totalmente obsoletos. De hecho, el desafío actual es el de lograr una transición hacia relaciones más complementarias, donde ambos socios puedan aportar sus capacidades respectivas, lo que abriría nuevas posibilidades para el aumento de los intercambios en comercio, inversión y tecnología.

Las ERIs no tendrían demasiado interés en una cooperación técnica Norte-Sur que no permitiera sostener relaciones complementarias más amplias. Desde la perspectiva de un país de la OCDE, la insistencia en los conceptos de "asistencia técnica" podría ser dañina; impediría la obtención de beneficios provenientes del aumento del comercio intra-industrial y de los flujos de inversión y obligaría a los países miembros a caer en una espiral neomercantilista cada vez más restrictiva y mutuamente dañina. Los intereses a largo plazo de los países de la OCDE hacen que sea necesario generar, en el mayor número posible de países en desarrollo, una demanda adecuada de tecnologías avanzadas con sus respectivos bienes de capital. Los esfuerzos de los países en desarrollo por fortalecer sus capacidades tecnológicas no deben considerarse como opuestos a los intereses de los países de la OCDE. Ello podría ser un mecanismo importante para contrarrestar la disminución de la demanda a la que seguramente se verán expuestas, en los próximos años, la mayoría de las industrias de alta tecnología de la región de la OCDE. De hecho, el crecimiento de las grandes economías de la OCDE depende cada vez más del crecimiento de la demanda mundial en cuanto a los productos de sus industrias de alta tecnología y los servicios conexos<sup>42</sup>. Es posible promover la difusión internacional de nuevas tecnologías sin poner en peligro la posición competitiva de las economías de la OCDE. De acuerdo con un reciente estudio encargado por el Consejo de Desarrollo de Ultramar<sup>43</sup> "... la aceleración del desarrollo tecnológico en el Tercer Mundo no debilitará la posición competitiva de los Estados Unidos, porque el desarrollo basado en la ciencia es un proceso acumulativo en el cual la capacidad innovadora de las instituciones y empresas de los Estados Unidos continuará proporcionando una ventaja tecnológica, siempre que el crecimiento industrial avance al mismo ritmo que los descubrimientos científicos". Esto, a su vez, depende de que el crecimiento de la demanda sea o no suficiente para las exportaciones indus-

<sup>42</sup> ERNST y O'CONNOR, próximo a publicarse. Véase también a ERNST (1983).

<sup>43</sup> CASTELLS y TYSON (1988). Las siguientes citas fueron tomadas de la p. 91.

triales estadounidenses lo que —se argumenta— no sería posible sin el crecimiento de los mercados del Tercer Mundo. "Por tanto, mientras más rápida sea la adopción y difusión de nuevas tecnologías de microelectrónica en la economía mundial, más fuerte será la posición competitiva relativa de los Estados Unidos". Es de esperar que dichos conceptos de largo alcance adquieran importancia en el debate futuro acerca de los requisitos de ajuste industrial para los países miembros de la OCDE.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BALASSA, B. (1986): "Japan's trade policies", trabajo presentado en la *Confere n- cia sobre libre comercio en la economía mundial*. Institut für Weltwirts- chaft, Kiel, RFA, 24-26 de junio.
- BANK OF JAPAN (1988): "Greater Role of Asian Economies in the World and Gro- wing Interdependence Among Asia, the United States, and Japan". *Special Paper*, Núm. 166, Research and Statistics Department, agosto.
- BORRUS, MICHAEL (1988): *Competing for Control. America's Stake in microelec- tronics*. Cambridge, Mass, Ballinger Publishing Company.
- CASTELLS, M. y L. TYSON (1988): "High Technology choices ahead: Restruc- turing interdependence ", en *U.S. Foreign Policy and the Third World: Agenda 1988-89*, Consejo de Desarrollo de Ultramar, Washington, D.C.
- CHESNAIS, F. (1988): "Multinational enterprises and the international diffusion of technology", en *G. Dosi et. al., (editores), 1988*.
- CHUDNOVSKY, D. (1988): "Economic integration between Argentina and Brazil: Ca- pital goods as a starting point", *Development and South-South Cooperation*, december IV:7, pp. 105-112.
- 42 DERTOUZOS, M.L., LESTER, R.K., SOLOW, R.M. (1989): *Made in America. Regai- ning the Productive Edge*. The MIT Press, Cambridge, Mass.
- DOSI, G. et al. (editores) (1988): *Technical Change and Economic Theory*. Londres y Nueva York, Pinter.
- ERNST, DIETER (1983): *The Global Race in Microelectronics. Innovation and Corporate Strategies in a Period of Crisis*. Campus, Frankfurt am Main y Nueva York.
- ERNST, DIETER (1987): "Global competition, strategic alliances and the worldwide restructuring of the electronics industry — A European Perspective", trabajo preparado para la conferencia sobre *Nuevas Tecnologías y Nuevos Interme- diarios* del Stanford Center for European Studies, Universidad de Stanford, 4-6 de junio.
- ERNST, D. y O'CONNOR, DAVID, (1989): *Technology and Global Competition: The Challenge Ahead for Nearly Industrializing Economies. A conceptual Study*. Centro de Desarrollo de OCDE, París, 153 páginas.
- ERNST, D. y O'CONNOR, D. (en preparación): *Global Competition in Advanced Electronics — Implications for Barriers to Entry and International Tech- nology Diffusion*. Centro de Desarrollo de OCDE, París.
- HAKLISH, C. y N.S. VONORTAS (1988): *Export Controls and the International*

- Technical System: The US Semiconductor Industry*. Center for Science and Technology Policy, Nueva York, Rensselaer Polytechnic Institute, junio.
- HIGASHI, C. y G.P. LAUTER (1987): *The Internationalisation of the Japanese Economy*. Boston, Mass., Kluwer Academic Publishers.
- IMAI, K. (1988): "Japanese corporate strategies towards international networking and product development", trabajo presentado en la Conferencia Japonesa sobre Organización Empresarial y Ajuste Internacional, Universidad Nacional de Australia, Canberra, 19-29 de septiembre.
- KOHAMA, H y URATA, S. (1988) "The Impact of the Recent Yen Appreciation on the Japanese Economy", *The Developing Economies*, Vol. XXVI, diciembre.
- MOWERY D. y N. ROSENBERG (1989): *New developments in US technology policy—implications for competitiveness and international trade policy*. Mimeo, enero.
- NAKARITA, T. (1988): "The Globalisation of Japanese Firms and its Influences on Japan's Trade with Developing Countries", *The Developing Economies*, Vol. XXVI, diciembre.
- NAU, H. (editor) (1989): *Domestic Trade Politics and the Uruguay Round*. Nueva York, Columbia University Press.
- OCDE (1988a): *The Newly Industrialising Countries: Challenges and Opportunities for OECD Industries*. París.
- OCDE (1988b): *Technology, Flexibility of Manufacturing and Industrial Relations*, París, 18 de octubre.
- OCDE: *Reseña sobre política científica y tecnológica*, 1988. OCDE, París.
- OFFICE OF TECHNOLOGY ASSESSMENT (1988): *Paying the Bill. Manufacturing and America's Trade Deficit*. Congreso de los Estados Unidos, Washington, D.C., junio.
- PARK, Y. C. (1989): *Structural change and development in Pacific Asia*, trabajo presentado en el Simposio sobre "La próxima década: la interdependencia en una economía mundial multipolar y a dos bandas" del XXV Aniversario del Centro de Desarrollo del OCDE, 6-8 de febrero de 1989.
- PRESTOWITZ, JR, C. V. (1988): *Trading Places. How we allowed Japan to take the Lead*. Nueva York, Basic Books.
- PUGEL, T. A. y R.G. HAWKINS (editores) (1986): *Fragile Independence. Economic Issues in US-Japanese Trade and Investment*. Lexington, Mass. y Toronto, Lexington Books.
- TEECE, D. J. (1986): *Capturing value from technological innovation: Integration, strategic partnering, and licensing decisions*. Center for Research Mana-

gement, Universidad de California, Berkeley, manuscrito, marzo.

THUROW, L y L. D. TYSON (1987): "The Economic black hole", *Foreign Policy*, junio.

UNCTAD (1987): *Trade and Development Report*, 1987. Ginebra.

WAKASUGI, RYUHEI (1988): *Technological Innovation and Diffusion in Japan and Asian NIEs*, trabajo presentado en el Tercer Simposio Internacional sobre Innovación Tecnológica y Empresariado, celebrado en Gold Coast, Australia, 5-8 de septiembre.

WIENERT, H y J.SLATER: *East-West Technology Transfer: The Trade and Economic Aspects*. París, OCDE.

Cristiano Antonelli

# **La Difusión Internacional de Innovaciones: Pautas, Determinantes y Efectos**

## **Introducción**

Los economistas están cada vez más de acuerdo sobre el hecho de que se han producido variaciones significativas en el ritmo y dirección del cambio tecnológico durante las décadas de los años setenta y ochenta. Una nueva oleada de innovaciones se extiende por todo el sistema económico con efectos importantes sobre las estructuras industriales, las estrategias empresariales y los resultados macroeconómicos.

Parece que la naturaleza del cambio tecnológico que actualmente se produce está determinada, principalmente, por las innovaciones que se originan en la electrónica y se aplican en un amplio abanico de actividades tradicionales.

45

Las características esenciales del cambio tecnológico generado durante los últimos años parecen ser:

- a) La primacía tecnológica de Estados Unidos está en declive. Japón y Europa cada vez parecen más capaces de competir con Estados Unidos en muchas tecnologías claves. Este hecho tiene repercusiones importantes en el mercado internacional de tecnología en lo que respecta a la variedad de fuentes de aprovisionamiento y la intensidad en el requerimiento de inputs de las innovaciones <sup>1</sup>.
- b) El ciclo de vida de cada innovación se va acortando. Por consiguiente, los innovadores se ven obligados a obtener beneficios en plazos más cortos de tiempo y están más interesados en vender las patentes de las tecnologías que en exportar bienes manufacturados o establecer filiales en el extranjero <sup>2</sup>.

<sup>1</sup> M. ABRAMOVITZ: "Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind". *Journal of Economic History*, Vol. 66, 1986.

<sup>2</sup> L. SOETE: "International Diffusion of Technology, Industrial Development and Technological Leapfrogging", *World Development*, Vol. 13, 1985

- c) Las innovaciones que se produjeron durante las décadas de los setenta y los ochenta se caracterizan por su amplio abanico de aplicación en una variedad de sectores y tecnologías que frecuentemente no tienen que ver con el sector de actividad del innovador. Este hecho favorece la aplicación intersectorial de las nuevas tecnologías reduciendo así la posibilidad de apropiación y favoreciendo a los "free riders"<sup>3</sup>.
- d) Muchas de las innovaciones de procesos que se han producido durante los últimos años pueden rejuvenecer radicalmente sectores tradicionales, con beneficios más importantes para los usuarios que para los productores. Ello ofrece a los países en vías de desarrollo importantes oportunidades para aprovecharse de lo que ofrece el entorno tecnológico internacional<sup>4</sup>.
- e) El aumento de la competencia en los mercados internacionales entre líderes tecnológicos reduce las cuasi-rentas monopolísticas basadas en las innovaciones a niveles cada vez más bajos, generando así importantes excedentes del consumidor para los sectores usuarios en las industrias río abajo<sup>5</sup>.

Debido a estas características de las innovaciones tecnológicas recientes, el tema de la difusión internacional, tanto intrasectorial como intersectorial, está pasando a ser, en consecuencia, fundamental para la valoración del papel que desempeñará el cambio tecnológico en el desarrollo económico durante los próximos años.

46

Las características del reciente ritmo y dirección del cambio tecnológico, así como el nuevo orden económico internacional, ofrecen importantes posibilidades a los países en vías de desarrollo para aprovechar las innovaciones generadas en los países avanzados y sacar partido de importantes oportunidades para avanzar a su vez saltando etapas.

La tecnología es un factor esencial en la división internacional del trabajo: quienes antes adoptan innovaciones tecnológicas consiguen una ventaja relativa sobre sus competidores, obteniendo así el control sobre parcelas estratégicas de los mercados internacionales a través de la exportación de bienes, de la tecnología incorporada en los bienes de capital y del crecimiento multinacional de las empresas. La difusión internacional de las innovaciones, (por más estrecha que sea la brecha tecnológica entre

<sup>3</sup> K. PAVITT: "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory". *Research Policy*, 13, 1984.

<sup>4</sup> F.M. SCHERER: "Interindustry Technology Flows in U.S." *Research Policy*, 11, 1982.

<sup>5</sup> F. CHESNAIS: "Science, Technology and Competitiveness". *DSTI Review*, 1, 1986.

los líderes) posibilita el que los "seguidores" compitan con los líderes, aprovechando las nuevas tecnologías disponibles a costes marginales bajos.

## Los Determinantes de la Difusión Internacional de Innovaciones

La difusión internacional de la innovación ha sido durante mucho tiempo un área de investigación bastante descuidada, pero su papel en la determinación del crecimiento económico y en la competitividad de grandes sectores de nuestra economía parecen ser cada vez más importantes. Hoy es evidente que para conseguir tasas continuas de crecimiento económico, la capacidad de un país para adoptar nuevos procesos, nuevos bienes de capital y nuevos factores de producción parece tener tanta importancia como la capacidad de generar innovaciones.

Las innovaciones fluyen internacionalmente por tres amplios canales:

- a) Las innovaciones incorporadas en la exportación de bienes de capital y bienes de uso intermedio.
- b) Las innovaciones no incorporadas en productos, a través de licencias, acuerdos para compartir tecnología, etc.
- c) Las innovaciones transferidas por empresas multinacionales.

47

El objetivo de este breve ensayo es examinar las pautas de la difusión internacional y los diversos factores de la capacidad desigual de los países para adoptar nuevas innovaciones de procesos, y valorar sus efectos sobre la competitividad internacional.

### *Las inversiones*

Al analizar los determinantes de la difusión de las innovaciones de procesos y, en general, de todas las innovaciones incorporadas en los bienes de capital, se ve que las inversiones desempeñan un papel central<sup>6</sup>. La decisión de adoptar o no un bien de capital innovado depende, de hecho, de la decisión preliminar de invertir. Las decisiones de inversión dependen, a su vez, de una variedad de factores complementarios como:

<sup>6</sup> Ver C. ANTONELLI, P. PETIT, G. TAHAR: "Technological Diffusion and Investment Behavior. The Case of the Textile Industry". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1989.

I) La disponibilidad de recursos financieros; II) El tipo de interés; III) La antigüedad de los bienes de capital existentes. IV) Las expectativas sobre las futuras tendencias del mercado. V) La rentabilidad relativa del nuevo bien de capital respecto a los bienes existentes. VI) El grado de complementariedad técnica de los bienes de capital innovados con los existentes. VII) El ánimo inversor.

Incluso la adopción de innovaciones radicales que posibilitan grandes beneficios pueden verse retardadas por una combinación de malas perspectivas de mercado, altos tipos de interés, racionamiento del crédito, juventud del capital existente, tecnologías innovadoras que precisen desplazar todo el "stock" de capital existente para ser adoptadas con éxito, etc.

En suma, las posibilidades que tiene un país de adoptar rápidamente innovaciones tecnológicas que hayan sido introducidas en los mercados internacionales están fuertemente influenciadas por el comportamiento general de la inversión y, siguiendo el enfoque tradicional del acelerador, por el crecimiento de la demanda del cual los "adoptadores" potenciales pueden aprovecharse.

### *Externalidades de conocimiento*

Según el enfoque "epidémico", se puede conceptualizar la difusión como un desplazamiento de las curvas de demanda, ocasionado por la propagación de información desde los primeros "adoptadores" a los últimos<sup>7</sup>. Los "adoptadores" tardíos se caracterizan por altos niveles de costes de investigación conociendo, por la utilización que hacen los primeros "adoptadores", la mayor rentabilidad de los bienes de capital innovados. En este enfoque, las externalidades derivadas del conocimiento que son el resultado de un aprendizaje colectivo desempeñan un papel importante<sup>8</sup>. Se puede caracterizar a los tempranos "adoptadores" a partir de dos rasgos básicos: ser innovadores que asumen riesgos considerables al adoptar un nuevo bien de capital y tener menores costes de investigación. La difusión se potencia una vez que se alcanza una masa crítica de "adoptadores tempranos". De hecho, nuevas empresas adoptan innovaciones en cuanto el "stock" de nuevos bienes de capital instalados produce la cantidad de información y la evidencia necesaria para convencer incluso a los menos predispuestos.

<sup>7</sup> E. MANSFIELD: "Technical Change and the Rate of Imitation". *Econometrica*, 29, 1961.

<sup>8</sup> H. SIMON: *Models of Bounded Rationality*. MIT Press, Cambridge, 1982

Parece claro que una condición necesaria para que la difusión de las innovaciones generadas en el extranjero pueda tener lugar en los mercados internos es la creación rápida de una masa crítica que sea capaz de producir las externalidades del conocimiento apropiadas al caso.

### *Externalidades de adopción*

Recientes avances en el análisis de la difusión de nuevas tecnologías han puesto de relieve el papel estratégico de las externalidades de la adopción en la determinación de las tasas de difusión de bienes de capital innovados. Dichas externalidades incluyen la reducción de los costes de adopción (diferenciados de los costes de adquisición) hecha posible por externalidades dinámicas de carácter pecuniario y técnico, tales como la existencia de mano de obra cualificada, una mayor asistencia técnica, el aprendizaje mediante el uso, todo lo cual está generado por masas críticas en el número de usuarios.

La rentabilidad de la adopción está claramente influenciada por los costes de adopción. Por tanto, para que la difusión pueda darse rápidamente, es necesario llegar a una masa crítica tal que se generen importantes externalidades de adopción y, por consiguiente, se aumente la rentabilidad y se potencie la adopción <sup>9</sup>.

49

### *El papel desempeñado por la oferta de la innovación*

Tal y como han argumentado de forma convincente numerosos autores, no se puede considerar la adopción de una innovación únicamente como el resultado de la información sobre las características de la misma realizadas por quienes ya la han adoptado.

La oferta, es decir, las actividades de "marketing" de los oferentes y la introducción de innovaciones incrementales ejercen una presión externa sobre los usuarios potenciales que se añade al efecto interno "epidémico" <sup>10</sup>.

Más precisamente, la tasa a la que el precio de mercado de los bienes de capital innovados declina a lo largo del tiempo es probable que desempeñe un papel decisivo en la determinación de las tasas de difusión. Los primeros adoptadores tienden, de hecho, a ser grandes empresas con altas tasas salariales y bajos costes de investigación. Para estas empresas, la adopción

<sup>9</sup> C. ANTONELLI: "Induced Adoption and Externalities in Regional Diffusion on New Information Technology". *Regional Studies*, 24, 1990

también es rentable a altos precios de adquisición. Los "seguidores", sin embargo, suelen ser empresas más pequeñas con salarios más bajos y costes de investigación más altos. Su adopción depende del precio relativo del bien de capital innovado con respecto a los bienes de capital alternativos.

Tal análisis nos lleva, como clara consecuencia, a examinar el papel de los precios de los bienes de capital que incorporan innovaciones tecnológicas en los mercados internos. De hecho, parece evidente que los precios que se mantienen altos debido a los derechos de aduana o a las barreras arancelarias junto con la pequeña dimensión de los mercados internos (lo que impide los beneficios de las economías de escala en las industrias relacionadas verticalmente) retrasarían la difusión de los bienes de capital innovados en los sectores industriales río abajo.

### *Flujos internacionales de tecnología*

La evolución de la balanza de pagos tecnológica en los países miembros de la OCDE es un indicador fiable de la dirección y el ritmo de la difusión del cambio tecnológico desincorporado. El análisis de la balanza de pagos tecnológica es necesario para comprender el papel y el peso de la tecnología desincorporada importada.

50

El análisis por países y sectores industriales muestra lo siguiente:

- a) Los flujos internacionales de cambio tecnológico desincorporado han aumentado durante la década de los años ochenta a tasas más altas que el comercio internacional.
- b) La compra de tecnología extranjera tiene un carácter altamente intersectorial, es decir, que las licencias y patentes se intercambian internacionalmente entre empresas que operan en distintos sectores.
- c) Existe una alta complementariedad entre la tecnología extranjera importada y los esfuerzos internos de investigación.
- d) Las empresas multinacionales suelen estar casi siempre en el origen de los flujos internacionales de tecnología y forman parte de una relación más amplia matriz-filial.
- e) Las pequeñas empresas nacionales son muy activas en la búsqueda de nuevas tecnologías en el extranjero.

<sup>10</sup> Ver P. STONEMAN: *The Economic analysis of Technical Change*. Oxford University Press, 1983, y C. ANTONELLI: "Profitability and Imitation in the Diffusion of Process Innovation". *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Vol. 36, 1989.

Estos resultados sugerirían que una actitud "liberal" sobre los flujos internacionales de tecnología puede tener resultados positivos sobre el desarrollo de la capacidad tecnológica interna <sup>11</sup>.

### *Las características tecnológicas de las innovaciones difundidas <sup>12</sup>*

Tal como indica la gran cantidad de evidencia empírica disponible, las innovaciones basadas en tecnologías "sencillas y auto-suficientes" se difunden a mayor velocidad entre los adoptadores tardíos. Otras innovaciones derivadas de sistemas complejos o sofisticados, tales como las nuevas tecnologías de la información, que tienen su origen en innovaciones interdependientes en telecomunicaciones, ordenadores, tecnologías del "software", donde los procesos acumulativos puestos en marcha por los procesos de "aprendizaje con la práctica" y "aprendizaje con el uso" desempeñan un papel importante, parecen estar caracterizadas por umbrales tecnológicos tales que la difusión es más lenta entre los "seguidores". Solamente cuando los sistemas tecnológicos, de los que cada innovación es un componente, se completan, otros "seguidores" podrán empezar su propio proceso de difusión e introducirlos en su sistema económico. Los "seguidores", sin embargo, pueden aprovechar la oportunidad de empezar desde cero sin esperar la caducidad del sistema técnico preexistente.

51

El carácter sistémico de algunas de las nuevas tecnologías puede llegar a ser un factor de ensanchamiento o estrechamiento, en los mercados internacionales, de la brecha entre líderes y seguidores.

### *El comportamiento de las empresas multinacionales*

Tanto el impacto de las nuevas tecnologías sobre las empresas multinacionales como la evolución de las estrategias de las mismas parecen tener efectos importantes sobre la ubicación de las empresas filiales y su especialización <sup>13</sup>.

La reducción de los ciclos de vida de los nuevos productos, el aumento de la competencia tecnológica en los mercados internacionales, la introducción de nuevas tecnologías de la información y las innovaciones

<sup>11</sup>E. MANSFIELD et alii: *Technology Transfer, Productivity and Economic Policy*, New York, 1982.

<sup>12</sup> Ver M. FRANKEL: "Obsolescence and Technological Change in a Maturing Economy", *American Economic Review*, 45, 1955, pp. 296-319, y C. ANTONELLI: "The International Diffusion of New Information Technologies", *Research Policy*, 15, 1986, pp. 139-147.

organizativas paralelas son los principales factores que empujaron a las compañías multinacionales hacia las estrategias mundiales y los modelos organizativos de red <sup>14</sup>. Cada vez más se considera obsoleto el modelo de empresa multinacional constituida por filiales que operan en el extranjero explotando las innovaciones introducidas en su país de origen con grandes desfases temporales. Dentro de la nueva compañía mundial, cada filial opera con las tecnologías más avanzadas, aunque dentro de un nicho de productos más estrechamente definido. Cada filial, por tanto, está mucho más integrada en la empresa globalmente considerada y debe alcanzar estándares mundiales de eficiencia y productividad.

Este cambio ofrece grandes oportunidades a los países en vías de desarrollo donde se establecen las empresas multinacionales. Estas empresas pueden actuar, de hecho, como *usuarias líderes* de las tecnologías de procesos avanzadas, tanto en la planta de producción como en las oficinas ayudando así a alcanzar una masa crítica en su adopción.

## La Difusión Internacional de Innovaciones y la Competitividad Internacional

52

Quienes primero adoptan las innovaciones tienen costes de investigación más bajos y esto permite que se beneficien *antes* de las ventajas que ofrece el bien de capital innovado. Por consiguiente, aprovechan los costes más bajos de producción expandiendo sus niveles de producción a largo plazo, y (para una demanda determinada), expandiendo también sus cuotas de mercado. Los "adoptadores" tempranos pueden, de este modo, crecer más rápidamente que los tardíos, y acelerar así la difusión mediante tasas aceleradas de adopción incremental, que son una función de sus tasas de crecimiento. La difusión agregada se fomentaría entonces por una forma de proceso de difusión intraempresa expandido. Tarde o temprano, la población de adoptadores potenciales se vería afectada por el proceso de difusión. Quienes adoptan tarde las innovaciones abandonarían la industria debido a sus altos costes de producción. De hecho, nunca las adoptarían porque se verían obligados a una salida forzosa. Es posible un resultado alternativo cuando los

<sup>13</sup> Ver. C. ANTONELLI: "Multinational Firms, International Trade and International Telecommunications". *Information Economics and Policy*, 2, 1984, pp. 333-343.

<sup>14</sup> Ver R. GAVES: *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, 1982.

adoptadores tempranos no expanden su oferta a largo plazo: puede entonces, producirse la entrada de nuevos competidores basada en la adopción temprana de la nueva innovación de procesos. En este caso, nuevas entradas ocuparían el lugar de los adoptadores tardíos y les obligarían a abandonar el mercado: la nueva entrada aumentaría, de hecho, la oferta y reduciría los costes. Únicamente las empresas modernas provistas del nuevo equipamiento de capital podrían permanecer en el mercado.

*En ambos casos, la introducción de una nueva innovación de procesos y el desfase temporal en su adopción inducen cambios fundamentales en la ventaja competitiva de las empresas: la supervivencia de los adoptadores tardíos es puesta en riesgo bien por el crecimiento de los adoptadores tempranos, bien por la entrada de nuevos adoptadores más capaces de aprovechar el nuevo equipamiento de capital disponible.*

Como resultado de tal cadena de acontecimientos, el número de empresas y la distribución del tamaño puede cambiar a lo largo del proceso de difusión. *El proceso de difusión sería, de hecho, la causa última de la distribución por tamaño de las empresas y no su consecuencia.* Ahora parece evidente que el momento de la adopción de las innovaciones de procesos es un factor esencial de la ventaja competitiva y de la selección industrial.

53

A nivel agregado, la capacidad desigual de los distintos sistemas económicos para adoptar nuevas tecnologías puede llegar a ser un factor importante en la distribución desigual en los mercados internacionales de las ganancias de productividad esperadas y de las nuevas posibilidades de crecimiento económico. Las diferencias internacionales en las tasas de difusión de las tecnologías pueden tener un efecto tremendo, tanto directa como indirectamente, sobre la competitividad internacional de distintos países. Más explícitamente, se puede decir que la capacidad de un país para adoptar rápidamente nuevos procesos de producción, equipos de capital y productos intermedios es un determinante fundamental de su comportamiento en los mercados internacionales junto con las características tradicionales del país y las variables específicas de su industria. Más concretamente, es de esperar que las tasas de difusión sean tan importantes como la variable precio relativo de los factores, medida por los ingresos per cápita e intensidad de capital, o la intensidad de Investigación y Desarrollo, en la determinación de la competitividad internacional <sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Ver C. ANTONELLI: "The International Diffusion of Process Innovations and the Neotechnology Theory of International Trade", *Economic Notes*, 14, 1986, pp. 140-161.

La aplicación de la teoría neotecnológica del comercio se puede, pues, extender también a los sectores no basados en la ciencia, siempre que su *naturaleza innovadora* se mida por las tasas de difusión.

## Conclusiones

Las condiciones de apropiabilidad de las innovaciones tecnológicas declinaron considerablemente durante los últimos años debido a los grandes cambios, tanto en la división internacional del trabajo como en el ritmo y la dirección del cambio tecnológico. Parece que se abren grandes oportunidades a los países en vías de desarrollo para beneficiarse del cambio tecnológico que se genera en otros países. Una estrategia de adopción y adaptación rápidas de las innovaciones de procesos, tanto las incorporadas en bienes de capital como las desincorporadas, parece hoy más prometedora que hace algunos años.

Sin embargo, para lograr tal resultado, parece necesario que se cumplan varias condiciones.

54

I.—Tasas rápidas de difusión de innovaciones de procesos solamente son posibles con:

- a) niveles altos de inversión.
- b) niveles altos de externalidades de conocimiento.
- c) niveles altos de externalidades de adopción.
- d) rápido descenso de los precios de los bienes de capital innovados.
- e) niveles altos de absorción de tecnología extranjera desincorporada.
- f) proximidad a los usuarios-líderes tales como las empresas multinacionales.

II.— Además, las ventajas de las tasas rápidas de difusión de innovaciones de proceso, solo pueden apropiarse con estrategias de desarrollo industrial de los sectores "río abajo" orientadas hacia la exportación, lo que permite a los primeros utilizadores ganar importantes cuotas en los mercados internacionales y cuasi-rentas, e incluso competir con los adoptadores tardíos situados en los países innovadores.

En conclusión, según Ames y Rosenberg, se pueden formular tres variantes de la tesis del "último que llega" (*late-comer*): "La tesis débil afirma que "los últimos en llegar" cumplirán cualquier etapa del proceso de

desarrollo más rápidamente que los "primeros". La tesis moderada afirma que los "últimos en llegar" acabarán alcanzando niveles más elevados de desarrollo que los "primeros" en desarrollarse, incluso aunque éstos no cesen de hacerlo. La tesis fuerte establece que los "últimos en llegar" dejarán de desarrollarse" <sup>16</sup>.

Para los países en vías de desarrollo capaces de reunir el conjunto de condiciones necesarias para alcanzar tasas rápidas de difusión, parece posible afirmar que la tesis "moderada" puede ser reformulable e introducida en un contexto teórico más amplio, basado en las relaciones entre cambio tecnológico y competitividad internacional.

<sup>16</sup> Ver A. AMES-N. ROSENBERG: "Changing Technological Leadership and Industrial Growth". *Economic Journal*, 73, 1963.



# Desarrollo e Industrialización



El reexamen de las tesis de Raúl Prebisch y CEPAL acerca de la industrialización y el progreso técnico a la vista de los escenarios pasados y las perspectivas de futuro, es el objeto de la contribución de **Aníbal Pinto**. Temas centrales, ambos, en la interpretación del desarrollo latinoamericano que son retomados en el trabajo de **Fernando Fajnzylber**, donde se caracterizan las especificidades de la industrialización latinoamericana que explican su evolución reciente y se identifican áreas prioritarias de acción para la década que se inicia.

**Daniel M. Schydrowsky**, por su parte, estudia los niveles de eficiencia industrial, tanto macro como microeconómica, en el aparato productivo de América Latina alcanzando conclusiones que contrastan con convicciones largo tiempo sostenidas sobre dicha materia.



Aníbal Pinto

## **Notas Sobre Industrialización y Progreso Técnico en la Perspectiva Prebisch-Cepal**

### **La Vieja y la Nueva Industrialización**

"La industrialización es la forma de crecimiento impuesto por el progreso técnico en los países latinoamericanos que forman parte de la periferia de la economía mundial" (R. Prebisch, CEPAL, *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, 1951).

"La propagación del progreso técnico desde los países originarios al resto del mundo ha sido relativamente lenta e irregular... las nuevas formas de producción en que la técnica ha venido manifestándose incesantemente sólo han abarcado a una proporción reducida de la población mundial" (R. Prebisch, CEPAL, *Estudio Económico de América Latina*, 1949).

59

Como lo fundamentan las citas, la industrialización y el progreso técnico han sido temas primordiales en la interpretación Prebisch-CEPAL del desarrollo latinoamericano. Estas notas pretenden reexaminarlos teniendo a la vista escenarios pasados e incógnitas respecto al futuro. Huelga advertir que apenas pretendemos tocar ciertos aspectos que creemos relevantes para la experiencia y las discusiones latinoamericanas de hoy<sup>1</sup>. Para ello hemos empleado —más allá de lo usual— diversos textos de la literatura cepalina y de fuentes emparentadas a fin de poner de manifiesto el origen o filiación de los criterios expuestos.

### **Una crisis hace tiempo anunciada**

Si partimos de la industrialización, comprobaremos que el término mismo hoy aparece desplazado por otros que se suponen más actuales y

<sup>1</sup> Respecto a la reestructuración industrial y el progreso tecnológico, FERNANDO FAJNZYLBER ha hecho algunas contribuciones capitales. Véase, por ejemplo, *La industrialización trunca de América Latina*, México, 1983; "Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío" *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 36, 1989. Sobre el carácter de la revolución tecnológica en curso, véanse, por ejemplo, los trabajos de F. FAJNZYLBER, H. NOCHTEFF Y E. LAHERA en *Revista de la CEPAL*, núm.36, diciembre, 1988.

sustanciosos, como los de "reestructuración industrial" o "transformación productiva". Esta mutación no es meramente semántica: también corresponde a nuevos contenidos, que alteran enfoques tradicionales o los integran en un contexto más amplio que el sectorial.

Pero, aparte de esas razones (sobre las que volveremos después), es posible que la transmutación también obedezca al deterioro de la imagen, del antiguo prestigio social y político de la industrialización *strictu-sensu*, esto es, del patrón decimonónico o "clásico", que se refería de preferencia al desarrollo de la industria de bienes de capital e insumos básicos —como el acero—, el sistema y equipos de energía y transportes; y también los "bienes-salarios". En cambio, la versión actual, forjada también en las economías centrales, se concentra más bien en las actividades ligadas con los servicios, la comunicación y productos de sofisticada tecnología, muy relacionados a menudo con la industria militar.

Este desplazamiento, a nuestro juicio, tiene una considerable importancia. Mal que mal, la revolución industrial "clásica" fue una inspiración y una referencia primordial para la región desde fines del siglo pasado y con mayor fuerza y decantación en las tres o cuatro décadas que siguieron a la gran crisis de los años 30. Su eclipse posterior, en consecuencia, ha dejado un vacío manifiesto, que no ha logrado —todavía, al menos— ser llenado por otras ideologías en boga o por las nuevas opciones.

60

¿A qué se ha debido y en qué medida se justifica ese debilitamiento de la que fué principal "idea-fuerza" durante tanto tiempo? ¿Puede atribuirse acaso a que se frustraron los objetivos que alimentaban el ánimo colectivo y tecnocrático? O, a la inversa, ¿podría suponerse que ellos fueron alcanzados y que la "vieja" industrialización debió dejar paso a una nueva, difusa todavía, pero seductora alternativa?

Se trata de interrogaciones que sobrepasan de lejos las posibilidades de respuesta. Sin embargo, pueden exponerse algunos hechos que convendría justipreciar en esta discusión.

Por de pronto, con todas las reservas del caso, debe valorizarse la dinámica persistencia del proceso de industrialización desde la crisis de los años 30, asociándose así a la función siempre decisiva del sector primario exportador en América Latina <sup>2</sup>. A vía de ejemplo, pueden aquilatarse re-

<sup>2</sup> Subrayar el recodo de la gran depresión no significa negar o subestimar el papel de la industrialización en el período de crecimiento primario-exportador. Sin entrar en polémicas conocidas sobre la materia, sólo cabría reiterar que la crisis de los años 30 —sobre todo en los países más desarrollados de la región— elevó la gravitación de la actividad industrial, en un sentido amplio, como "motor del crecimiento", aunque ello no llegara a convertir al sector exportador en un mero "lubrificante" del sistema, según la aguda imagen del Profesor ARTHUR WILLIAMS ("The evolution of the international economic world", Princeton University Press, 1972)

gistros que cubren el período 1950-1974 y que muestran las tasas de expansión en algunos rubros principales para el crecimiento (véase Cuadro 1). En general, ellas señalan comportamientos muy dinámicos a la luz de la experiencia histórica. Si las tendencias —en esas y otras dimensiones— perdieron ímpetu durante los años 80, ello se debió, como bien se sabe, a los traumas que afectaron a todo el cuerpo económico latinoamericano.

Tampoco resultan menospreciables otras realidades, como la absorción de fuerza de trabajo, aspecto siempre vital en el balance social de la región. Ella se expandió a una tasa anual de 2.7 por ciento en el período 1950-70, y llegó al 3.8 por ciento en la década siguiente. Claro está que esa evolución fue contrarrestada por el crecimiento de la población del área, que entre 1950 y 1970 se duplicó, en tanto que la mundial se acrecentó poco menos de 60 por ciento y la de los países desarrollados sólo un 30 por ciento. A la vez, la cuota de población urbana pasaba del 26 al 45 por ciento del total latinoamericano<sup>3</sup>.

## CUADRO 1

### *EVOLUCION DE ALGUNOS INDICADORES INDUSTRIALES, 1950 - 74*

<i>(Tasas anuales de crecimiento)</i>	
Producción manufacturera	6.8
Producción de acero - lingotes	11.1
Producción de cemento	8.0
Producción de energía eléctrica	9.0
Producción de maquinaria y equipos	12.7

61

*Fuente:* Cuadernos de la CEPAL, Núm. 13, *Desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977

### *A mitad del camino*

Desde otro ángulo, y sin intentar un contrapunto sistemático, parece claro que nuestro modelo "tradicional" de revolución industrial quedó muy distante de los índices y estructuras registrados en las experiencias de las

<sup>3</sup>Véase CEPAL, *América Latina en el umbral de los años 80*. También A. PINTO, "Centro-periferia e industrialización: vigencia y cambio en el pensamiento de la CEPAL". En *El Trimestre Económico*, México, abril-junio de 1983.

economías líderes, aspecto que interesa para observaciones posteriores. Algunos registros pueden dar una idea al respecto, como puede ser el muy simbólico de la disponibilidad de acero por habitante. Como puede verificarse en el Cuadro 2, sólo Venezuela, México y Brasil exceden el nivel de los 100 kilos anuales per cápita, en tanto que las economías industriales multiplican varias veces esa relación, llegando algunos más allá de los 500 kilos.

Una dimensión más elocuente del asunto es la representación del departamento de maquinaria y equipo de transporte dentro de la estructura industrial. Según cifras recientes del Banco Mundial, se pueden distinguir situaciones respecto a los años 1970 y 1985 como las que aparecen en el Cuadro 3. Sólo un país —Brasil— registra una cuota superior al 20 por ciento y que, además, se ha elevado modestamente. Asimismo, hay retrocesos que llaman la atención en los casos de Argentina y Chile, que figuran entre los de mayor tradición industrial. Entre las economías desarrolladas, sean capitalistas o socialistas, las participaciones habitualmente sobrepasan el 30 por ciento y han elevado sus índices entre 1970 y 1985.

En suma, parece quedar en claro que nuestra transformación industrial "clásica" todavía está bastante distante de los estándares representativos de los países pioneros y de aquéllos que se propusieron emularlos. Mirando el

CUADRO 2  
CONSUMO DE ACERO PER CAPITA (1985 - 86)

Hasta 100 kg. p/habitante		Entre 100 y 200 Kg. p/habitante		Entre 200 y más de 400 kg. p/habitante	
Argentina	72	Venezuela	177	Yugoslavia	221
Chile	47	México	113	Corea	227
Colombia	38	Brasil	108	Gran Bretaña	254
Perú	27	Portugal	110	Francia	256
India	18	España	175	Suiza	378
China	65			Suecia	384
				Dinamarca	400
				EE. UU.	450
				RFA	481
				RDA	572
				Japón	606
				Checoslovaquia	759

Fuente: IBS y C.A. NOGUEIRA FILHO (Sedebrón/1151).

asunto desde otro ángulo, bien podría decirse que es explicable que en las economías centrales no se valoricen igual que antaño indicadores como los anotados, pero la situación es bien diferente en las que todavía se encuentran en los escalones iniciales del proceso.

CUADRO 3  
*ESTRUCTURA MANUFACTURERA: REPRESENTACION DEL  
 SECTOR MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE TRANSPORTE*

Países	1970	1985
Argentina	18	16
Brasil	22	24
México	13	14
Chile	11	4
Venezuela	9	7
Colombia	8	9
Perú	7	12
Japón	33	37
EE. UU.	31	36
R.F.A	32	38
Gran Bretaña	31	32
Hungría	28	34
Polonia	24	30
Yugoslavia	23	24

63

*Fuente: Banco Mundial, Informe Económico Mundial, 1988*

### *La crítica cepalina a la industrialización*

Huelga reiterar el compromiso "cepalino" con la industrialización, pero lo que a menudo se pasa por alto o se desconoce es que desde los primeros tiempos de la Institución ha habido también una constante reflexión crítica sobre sus contenidos y deficiencias. No es posible recapitular aquí ese ejercicio, pero sí vale la pena llamar la atención sobre algunas apreciaciones

que se remontan al primer documento preparado por el doctor Prebisch para la CEPAL hace cuarenta años <sup>4</sup>.

"Cuanto más activo sea el comercio exterior de América Latina mayores serán las posibilidades de aumentar la productividad de su trabajo, mediante la intensa formación de capitales. *La solución no está en crecer a expensas del comercio exterior, sino de saber extraer, de un comercio exterior cada vez más magro, los elementos propulsores del desarrollo económico*". (El subrayado es de A.P.) <sup>5</sup>.

Una cuestión emparentada es la correspondiente al exagerado proteccionismo que habría caracterizado a las concepciones de la CEPAL. Sobre el asunto, ya en 1954, se sostenía que la:

"...necesidad de protección es ineludible en una juiciosa política de desarrollo y no conspira en forma alguna contra el comercio internacional siempre que se mantenga dentro de los límites exigidos por el mismo desarrollo. Dentro de tales límites... la protección *no disminuye* las importaciones de un país en desarrollo sino que cambia *simplemente su composición* en consonancia con las transformaciones estructurales de la economía nacional" <sup>6</sup>.

64

Tampoco se dejaron de lado los problemas relativos a la economicidad de la sustitución de importaciones y a los eventuales reflejos negativos sobre la exportación. Así, por ejemplo, al afrontar el primer asunto, se argumentaba que:

"No ha habido, en general, un criterio selectivo, sino que se han seguido consideraciones circunstanciales. Ocurrido el desequilibrio exterior, se ha acudido con frecuencia a la restricción de las importaciones de bienes terminados de consumo con medidas que, aunque no se lo propusieran, han traído consigo el aliento de la producción sustitutiva, cualquiera que fuera la índole de estos bienes" <sup>7</sup>.

Por otro lado, refiriéndose a "la asimetría de la política de desarrollo", se indicaba que:

"La necesidad de sustituir importaciones... ha sido ineludible. Pero

<sup>4</sup> CEPAL, *El desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas*, 1949.

<sup>5</sup> A despecho de esa posición inequívoca, expuesta en múltiples escritos, la crítica ortodoxa continúa reiterando postulados como éste: "... defender a la región no es—como en la vieja mitología de la CEPAL—cerrar sus puertas y levantar murallas sino, por el contrario, proyectarla hacia los mercados exteriores". En *América Economía*, La Revista de Negocios de América Latina, Núm. 14. 1988.

<sup>6</sup> CEPAL, *La cooperación internacional en la política de desarrollo latinoamericano*, 1954. (El subrayado es de ANIBAL PINTO).

<sup>7</sup> R. PREBISCH, "El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria", *Boletín Económico de América Latina*, marzo 1961, vol. VI, No. 1.

no se ha dado el mismo estímulo a las exportaciones. Se ha discriminado en favor de la sustitución industrial y en contra de las exportaciones, principalmente de las exportaciones industriales"<sup>8</sup>.

Ya al abrirse los años 60, un documento resumía así las consideradas "tres fallas fundamentales" del proceso de industrialización regional, que serían las siguientes<sup>9</sup>:

a) "La política de desarrollo ha sido discriminatoria en cuanto a las exportaciones. En efecto, se ha subsidiado —mediante aranceles u otras restricciones— la producción industrial para el consumo interno, pero no la que podría destinarse a la exportación";

b) "... la segunda falla de la industrialización —la ausencia frecuente de las consideraciones de economicidad— se debe en gran parte a la falta de una política previsora... El proceso no ha sido constante ni regular. Se le ha dado fuerte impulso bajo la presión de las circunstancias, es decir, cuando había dificultades para importar por escasez de divisas o por conflictos exteriores";

c) "De la consideración de las dos primeras ...surge la tercera: no haber fortalecido estructuralmente la economía latinoamericana para resistir a las fluctuaciones y contingencias exteriores. En efecto, a falta de una adecuada división del trabajo industrial —también agrícola— la política sustitutiva de importaciones ha tenido que ir mucho más lejos de lo que hubiera sucedido de otro modo... Esto aparejó un nuevo tipo de vulnerabilidad, por haber desaparecido el margen comprimible de importaciones".

65

### *El trasfondo ideológico*

Son innumerables los testimonios de esa índole, tanto en los trabajos de la Institución como en los análisis de quienes compartían sus orientaciones.

Pero bastan, creemos, esas señas para comprobar que hubo un permanente ejercicio crítico o, como también podría decirse, una "cura en salud". Claro está que frente a ella prosperó también una "censura ideológica" a la industrialización, sea en la Derecha, sea en la Izquierda.

En lo que respecta a la primera, tal conducta tiene profundas y conoci-

<sup>8</sup> Id.

<sup>9</sup> En CEPAL, *Desarrollo económico, planeamiento y cooperación internacional*, 1961, Noveno Período de Sesiones realizado en Santiago de Chile.

das raíces en el paradigma tradicional de la división internacional del trabajo y las ventajas comparativas, de allí que haya sido siempre hostil a la opción industrialista y a sus implicaciones conocidas en materia de políticas económicas. En el otro campo, desde los "nacionalistas" del siglo pasado, afiliados a Liszt y otros heterodoxos, hasta los portavoces modernos de los "late-comers", se alinearon entre sus partidarios. Pero este compromiso fue disipándose con el tiempo en América Latina, modificando el balance de fuerzas entre esas corrientes de opinión. En el hecho, desde los años 60, aproximadamente, fue manifiesto el desplazamiento de la Izquierda hacia posiciones cada vez más críticas del proceso regional de industrialización.

Analizando esta realidad, en un trabajo de hace algunos años <sup>10</sup>, reprodujimos el siguiente juicio de un economista sudamericano de prestigio y de inclinación política fácilmente discernible:

66

"Los resultados de la industrialización dependiente en la América Latina pueden apreciarse debidamente si se consideran sus principales rasgos diferenciales con respecto a la que tuvo lugar en los Centros. Así, la expansión industrial que se materializó en los países de esta región, además de *NO* constituir un proceso autónomo, *NO* ha conducido a toda la economía hacia niveles considerablemente más altos de crecimiento y acumulación; *NO* ha significado una transformación relevante de la capacidad de creación científica y tecnológica; *NO* ha cambiado significativamente los módulos del comercio exterior; *NO* ha constituido un factor generador de empleo productivo para la mayoría de la población; *NO* se integró en un proceso interdependiente de transformación con el sector agropecuario, y *SI* ha significado un canal constante de apropiación de los centros del valor creado en la región". (Los subrayados son de A.P.).

Parece cierto que todas esas proposiciones tienen algunos elementos de la realidad sobre todo si se tiene a la vista una alternativa más o menos ideal del proceso. Sin embargo, a la vez, resulta casi una caricatura implacable del mismo, que hace recordar aquella figura repetida de "botar al niño junto con el agua sucia del baño".

No es ésta la oportunidad para sopesar los distintos argumentos, y contrastarlos con una realidad que ciertamente rehuye el blanqui-negro ". Lo que nos ha interesado es subrayar otro elemento primordial en el deterioro de la imagen colectiva y política de la industrialización.

<sup>10</sup> A. PINTO, "Centro, periferia e industrialización: vigencia y cambios en el pensamiento de la CEPAL", *El Trimestre Económico*, Núm. 198, 1983, México.

<sup>11</sup> Sobre el trasfondo de esos juicios, véase A. PINTO, "Centro-periferia e industrialización", *op.cit.*

## Los significados de la reestructuración industrial

Anotamos antes que el uso actual de conceptos como los de reestructuración o transformación industrial o productiva parecen contener mucho más que una alteración semántica o literaria de los que estuvieron en boga en otro tiempo, a la vez que rebalsarían la sola percepción o énfasis sobre el "aggiornamento" tecnológico. En verdad, a nuestro juicio, ellos también sugieren aproximaciones estructurales que, por lo general, no fueron suficientemente incorporadas al raciocinio pretérito sobre la dinámica del crecimiento regional. Todo esto, claro está, al margen de los escrutinios o anticipos críticos ya comentados.

Entre esas aproximaciones —explícitas o implícitas— estaría la de superar la *visión sectorial* del proceso de industrialización y optar por una *concepción integrada*, que abarque a todos los núcleos claves de la estructura productiva y considere explícitamente las *vinculaciones externas* del sistema, incluida, por cierto, la absorción tecnológica y sus reflejos positivos sobre la eficiencia y la competitividad.

En este punto conviene un paréntesis para llamar la atención sobre el divorcio que predominó durante largo tiempo, particularmente entre el área industrial y la actividad primario-exportadora, cuyos nexos y estímulos recíprocos fueron decisivos en las experiencias "clásicas", incluso en economías pequeñas como las escandinavas<sup>12</sup>. En el caso latinoamericano, podría decirse que primaba en muchos círculos progresistas una suerte de antagonismo respecto a la exportación primaria, que se consideraba como representativa de la economía pre-industrial y se asociaba con dos agentes sociales muy criticados: los latifundistas y la empresa extranjera —a menudo en su modalidad de enclave de reducida inserción en la economía local—. En cambio se tenía bien a la vista su potencial como fuente de recursos públicos, que se extraían por la vía tributaria o el manejo de tasas de cambio y aranceles. Sea como sea, esa realidad y otras afines contribuyeron a impedir o postergar una visión más integrada y menos sectorial del proceso y las políticas de desarrollo.

La traducción más concreta de estas mismas o renovadas preocupaciones estaría ahora en la identificación y desarrollo de los llamados "complejos integrados" de producción, en los cuales "las actividades productivas tienden a encadenarse mediante la multiplicación de las articulaciones entre actividades agrícolas o mineras, industriales o de servicios"<sup>13</sup>, que pueden estar proyectadas sea al mercado interno, sea al externo o a ambos en

<sup>12</sup>Véase MAURICIO ROJAS, "Reflexiones acerca del debate sobre los orígenes de la industrialización latinoamericana y de su entorno ideológico", en *Estudios CIEPLAN*, Núm. 23, 1988, Chile.

<sup>13</sup> C. OMINAMI, R. MADRID, *Lineamientos estratégicos para una inserción activa en los mercados internacionales*, Instituto Latinoamericano de Estudios Internacionales, ILET, 1988.

distintas proporciones. Desde este último ángulo se sobrepasa la alternativa o dicotomía del crecimiento hacia afuera y el desarrollo hacia adentro a la que aludimos con anterioridad <sup>14</sup>.

Abordando la cuestión desde otro ángulo y atendiendo al lugar y papel del sector industrial, un documento de la CEPAL privilegia "tres ejes principales que.... ofrecen el mayor potencial dinámico", que serían los siguientes:

"En primer lugar, la elevación del grado de procesamiento y diseño de productos de consumo final que hacen uso intensivo de los recursos disponibles en la región (agricultura, pesca, forestales, minería, energía) que, además de responder a exigencias locales, cumplen con las especificaciones requeridas por el mercado internacional; en segundo lugar, el fomento selectivo de aquellas actividades productivas que satisfagan dos requisitos simultáneamente; ser portadoras de progreso técnico y constituir el sustento principal de la articulación intersectorial (bienes de capital e industria química); y tercero, la incorporación realista de las denominadas tecnologías de "punta" (que incluyen las tecnologías de información, nuevos materiales y biotecnología) <sup>15</sup>.

68

### *La experiencia de Chile*

La experiencia de Chile ha sido objeto de numerosos análisis relacionados con esta materia, particularmente a raíz de los cambios ocurridos en su sistema económico en los últimos lustros. Por ello —y por la mayor familiaridad del que escribe con su caso— la tomaremos como referencia para seguir la incursión en el tema.

Recurriendo de nuevo a un documento citado <sup>16</sup>, vemos que sus autores proponen una clasificación de los principales "complejos integrados" que se perfilarían en el cuadro chileno y que podrían servir de base o ejes de la

<sup>14</sup> Como es fácil deducir, hay un claro parentesco entre este enfoque y el de los "linkages" o eslabonamientos del maestro ALBERTO HIRSCHMAN en su clásico trabajo "La estrategia del desarrollo", publicado en 1958. Recordándolo en el ensayo "A dissenter's confession. The strategy of economic development revisited", The World Bank, 1982, escribió al respecto que "The linkage concept was devised for a better understanding of the industrialization process and initially most applications were in this area. Fairly soon, however, the concept caught on even more in the analysis of the growth patterns of developing countries during the phase when their principal "engine of growth" was (or is) the exports of primary products".

<sup>15</sup> Cuadernos de la CEPAL, núm. 61, 1989, *Hacia un desarrollo sostenido en América Latina y el Caribe: restricciones y requisitos*.

<sup>16</sup> Véase C. OMINAMI Y R. MADRID, *op.cit.*

reestructuración industrial, o, mejor dicho, del aparato productivo <sup>17</sup>. Ellos serían, en síntesis:

a) El *complejo minero*, con vista al "aumento del grado de elaboración de las materias primas y la articulación de la minería con los sectores abastecedores de insumos y maquinarias", "las mayores posibilidades se encuentran en la integración hacia atrás de este complejo", "es razonable pensar en la organización progresiva de una oferta nacional... capaz de responder a las necesidades internas y de penetrar posteriormente en mercados externos, en particular en América Latina".

b) El *complejo agrícola-alimentario*, que mira especialmente a la satisfacción de las necesidades básicas, la creación de empleos, la generación de divisas, donde la agricultura —particularmente la fruticultura— y la pesca constituyen los núcleos claves, engarzados con los medios de producción y servicios complementarios que deben sustentarlos desde un extremo a otro de la cadena productiva.

c) El *complejo forestal*, asentado principalmente en las vastas plantaciones de pino insigne (poco más de un millón de hectáreas en 1986), ligadas hacia atrás con la agricultura, la fabricación de equipos y servicios de apoyo y que se proyectan hacia adelante y hacia la industria de la construcción y la exportación con una vasta gama potencial de bienes más o menos elaborados y de servicios.

d) El *complejo metal-mecánico*, que en lo principal se considera como núcleo clave del espectro industrial, destinado a servir y eslabonarse con las demás actividades, con miras a aprovechar esa base para penetrar en el mercado externo (caso de equipos para minería, por ejemplo).

e) El *complejo de servicios productivos*, vasta y diversificada área que aglutinaría "servicios de mantención, ingeniería de productos procesados, control de calidad, capacitación técnico-profesional, producción técnica profesional, producción de programas computacionales, comercialización especializada, etc." <sup>18</sup>.

<sup>17</sup> Con otra perspectiva, el ingeniero HERNAN DURAN de la FUENTE, en trabajo inédito, *Apuntes para la formación de una estrategia alternativa para el sector industrial*, CEPAL, 1987, distingue los siguientes "ejes de desarrollo": a) el minero-metalúrgico; b) el de agricultura-industrias de alimentos; c) el de construcción-industria de materiales de construcción; d) el tecnológico-bienes de capital; y e) el tecnológico-ingeniería nacional.

<sup>18</sup> C. OMINAMI Y R, MADRID, *op.cit.*

## *Algunas lecciones de la experiencia chilena*

No es casualidad, por cierto, que esta identificación de "complejos integrados" en Chile tenga como ejes principales a cuatro actividades centradas en la exportación —cobre, fruta, pesca y forestal— y que han tenido una expansión particularmente dinámica en el último tiempo. Sus registros son suficientemente conocidos, al igual que las políticas económicas que las han promovido.

Sin desmerecer esos logros y conductas, pero con el propósito de extraer lecciones que puedan ser de interés regional, creemos que es necesario llamar la atención sobre algunos aspectos significativos para su comprensión y su desarrollo posterior.

Por de pronto, resulta indispensable tener una perspectiva histórica del fenómeno atendido ya que sus raíces se remontan a la década de los años 40 y a una cadena de iniciativas que se emprenden con posterioridad. Sin entrar en detalles respecto a las experiencias <sup>19</sup>, cabría acentuar algunos aspectos sustanciales para la discusión que nos interesan.

70 El primero, sin duda, es el papel decisivo de la iniciativa del Estado, a través de una agencia —hoy casi legendaria y de gran proyección latinoamericana— la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), encargada de movilizar recursos públicos y externos. El segundo estriba en la explícita opción por una planificación a largo plazo, con objetivos y secuencias definidas, que privilegiaba áreas básicas —como el sistema de energía eléctrica y la siderurgia y actividades agro-industriales como la forestal, la pesca y la fruticultura— encaminadas tanto hacia el mercado externo como al interno. El tercer elemento es que —lejos de un exclusivismo estatista— se reservó a la empresa privada nacional la parte fundamental de los proyectos del segundo grupo mencionado, algunos de los cuales ya estaban en marcha en las décadas de los años 50 y 60. Por último, si la empresa transnacional no tuvo mayor representación, sí la tuvieron los apoyos oficiales de los Estados Unidos y otros países, y de agencias internacionales, como el Banco Mundial.

Este boceto sumario sólo pretende subrayar que experiencias exportadoras tan destacadas como las que han irrumpido en los últimos años no habrían podido materializarse si no hubiese existido a su espalda ese largo aprendizaje nacional y la presencia del Estado promotor y planificador. A su modo, esa

<sup>19</sup> Un análisis reciente y sugestivo de la experiencia chilena entre 1974 y 1988, en ALVARO DIAZ, *La reestructuración industrial autoritaria en Chile*, trabajo presentado al Primer Congreso Nacional de Planificación, organizado por la Sociedad Chilena de Planificación, en Santiago de Chile, junio, 1989.

trastienda político-institucional también se perfila en otras experiencias latino-americanas, que no es el caso de mencionar ahora por su variedad o identidad particular y para no correr el riesgo de omitir algún caso significativo.

Por otro lado, esta mirada al pasado no podría dejar sin acento especial el caso muy particular y trascendente de la minería del cobre. Para muchos expertos sería una de las bases más promisorias de la reestructuración industrial o transformación productiva que se busca hoy día. Esto es, que ella se transforme en un "complejo integrado", enlazado "hacia atrás" y "hacia adelante", promoviendo la industrialización local de insumos y equipos y también su colocación en el exterior, teniendo a la vista las oportunidades de complementación y división del trabajo con las minerías vecinas o regionales <sup>20</sup>

Para abrir camino a esas posibilidades también se contaría en este caso con el respaldo de un cambio tan decisivo como fue la nacionalización de la gran minería del cobre, que puso fin a la existente "economía de enclave". Si bien esta realidad ha sido alterada para nuevas explotaciones, de todos modos será difícil restablecer ese esquema tradicional en estos casos.

Esta breve colocación histórica —vale la pena reiterarlo— no pretende subestimar otras circunstancias e instrumentos que han incidido sobre la expansión exportadora chilena. De lo que se trata es de tener presente que ellos han sido anteceditos y condicionados por un largo curso anterior, sin el cual difícilmente podrían haber cristalizado. Esta afirmación, por cierto, no implica olvido o repudio de otros requisitos que a veces han llegado a tomar carácter de dogmas, omnicomprensivos, como el de aranceles bajos, tipo de cambio alto, imperio de la iniciativa privada y el mercado, equilibrios macroeconómicos, discreción estatal, etc., que pueden tener significación decisiva pero que no agotan ni excluyen otras condiciones básicas en circunstancias determinadas.

Por último, no puede olvidarse que los logros evidentes de la experiencia chilena todavía deben cumplir el tránsito desde una importante *diversificación* de la estructura primario-exportadora, a la que se ha llamado *industrialización de las exportaciones*, etapa clave para la transformación del modelo pretérito de división internacional del trabajo, como lo demues-

<sup>20</sup> Respecto al potencial de la estratégica minería del cobre se han elaborado varios trabajos importantes, como son CESCO, IVAN VALENZUELA, *Panorama de la industria elaboradora de cobre en Chile*, 1989; CESCO, PEDRO MALDONADO, *Desarrollo de encadenamientos productivos en torno al abastecimiento de la actividad minera*, 1989; CEDAL, C. CRUZ, G. MOGUILLANOSKY, G. OLIVARES, *Gran industria del cobre y desarrollo industrial: un ejercicio de integración*, Documento de Trabajo, 1984. La División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología ha preparado varios trabajos relacionados con la reestructuración productiva, inclusive uno dedicado al "Impacto tecnológico y productivo de la minería del cobre en la industria chilena, 1955-1988," aún no distribuido.

tran las experiencias exitosas, como las escandinavas, y algunas bien conocidas y analizadas de Asia. Queda pendiente, pues, otra "larga marcha", para la cual serán muy útiles las concepciones que recordamos anteriormente sobre reestructuración y transformación productiva.

Como es obvio, serán muy diferentes los caminos que seguirán las economías de nuestra región para emprender y consumir ese viraje, que implica —¿qué duda cabe?— profundos cambios sociales y políticos. A la postre, en relación al tema abordado, mucho dependerá de que la tarea consiga alentar una mística colectiva como la que concitó, en su tiempo, la "vieja" industrialización; vieja sí, pero también muy vigente en muchos aspectos fundamentales, como ya se hizo presente.

## La Revolución Tecnológica y su Difusión Internacional

La irrupción y despliegue de una nueva revolución tecnológica forma parte inseparable de los análisis actuales sobre el desarrollo.

72 Por de pronto, como se recordó en una cita introductoria, la postura "cepalina" fue de relativo escepticismo en lo que se refiere a la transferencia universal del avance tecnológico, aunque ello fuera de la mano con la apreciación cabal de lo que ese elemento debía o podía significar para el desarrollo de la Periferia y para aminorar sus contrastes frente a la experiencia de las economías industrializadas.

Sea como fuere, lo cierto es que esa visión difirió sensiblemente —como se anotó en un trabajo de la CEPAL hace tiempo<sup>21</sup>— de lo sustentado por las "dos corrientes principales que afloraron y prevalecieron en el siglo XIX y todavía rivalizan en éste —la que podría llamarse liberal y la marxista— (que) coincidían en la visión de que el capitalismo industrial iba a extenderse *urbi et orbi*, reproduciendo las líneas gruesas de las economías centrales. Naturalmente, ambas perspectivas diferían en alto grado respecto de los costos sociales de la transformación y de sus destinos posteriores, pero las dos, vale la pena reiterarlo, confiaban en que la revolución de las formas y modos de producción —del progreso técnico en fin— despejaría los caminos del desarrollo de las trabas materiales, institucionales y cultu-

<sup>21</sup> CEPAL, *Progreso técnico y desarrollo socio-económico en América Latina*, México, presentado a la reunión sobre "Ciencia, Tecnología y Desarrollo en América Latina", diciembre, 1974. También A. PINTO, "La CEPAL y el problema del progreso técnico", *El Trimestre Económico*, núm. 170, 1976, México.

rales que amarraban a las comunidades precapitalistas o en fases incipientes de la evolución del sistema".

Evidentemente, ese "optimismo histórico" no se cristalizó con el paso del tiempo y antes que una homogeneización tecnológica, productiva y en otros planos, lo que tomó cuerpo fue el bautizado por el doctor Prebisch como "Sistema Centro-Periferia", caracterizado por profundos contrastes estructurales y de sus relaciones sociales y políticas, que, por cierto, fueron modificándose con el tiempo, constituyendo diversos patrones de heterogeneidad estructural y de nexos y colocación externa de entidades nacionales o regionales<sup>22</sup>.

No corresponde abundar aquí en estas cuestiones que han sido preocupación antigua de la CEPAL y su gente. Para continuar con nuestro tema específico conviene tener presente el perfil del sistema económico mundial, conformado en medida decisiva por la difusión del progreso técnico, en su acepción más amplia.

Faltan estudios recientes al respecto y que tomen en cuenta los trastornos profundos y diferenciados del decenio de los años 80. Pero si nos remontamos al escenario más auspicioso de fines de los años 70, después de alrededor de tres decenios de crecimiento rápido y sostenido de la economía mundial, la concentración del avance tecnológico y de sus frutos continuaba siendo ostensible si se comparaba la situación de tres estratos principales, a saber, el sector moderno o "central" de las economías capitalistas, el "intermedio" —circunscrito a América Latina— y la periferia-periferia (Asia y Africa, sin contar a Japón, Israel y Africa del Sur). El primero representaba alrededor del 27 por ciento de la población del globo, en tanto que disponía de algo más del 82 por ciento del producto universal. Por otra parte, su producto por habitante quintuplicaba el correspondiente a América Latina y era aproximadamente dieciocho veces el de la última agrupación<sup>23</sup>.

Dadas las circunstancias de los años ochenta, de expansión más o menos regular del núcleo desarrollado y los trastornos experimentados por buena parte del Tercer Mundo en razón de causas bien conocidas, se puede presumir que esas desproporciones han recrudecido. Se volverá más adelante sobre este punto.

<sup>22</sup> Sobre la materia, véanse los principales estudios fundacionales del Dr. PREBISCH, especialmente el *Estudio Económico de América Latina, 1949* y *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, 1952. También A. PINTO y J. KŃAKAL, "El sistema Centro-Periferia veinte años después", 1973, en *Inflación, Raíces Estructurales*, Colección Lecturas, Fondo de Cultura Económica, México; y A. PINTO, "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", *El Trimestre Económico*, Núm. 125, 1965, México.

<sup>23</sup> Véase al respecto, A. PINTO, *La internacionalización de la economía mundial*, Ediciones Cultura Hispánica, ICI, Madrid, 1981.

En definitiva, pues, las suposiciones decimonónicas respecto a la difusión planetaria del progreso técnico y las tendencias eventuales hacia la homogeneización de los estándares productivos no llegaron a materializarse.

En todo caso, para una apreciación realista del asunto, deben tenerse presentes algunas circunstancias significativas. De un lado, que a pesar de esas disparidades, en aquéllas tres décadas de expansión más o menos general, el producto por persona de la periferia prácticamente se duplicó. El otro, que los contrastes y disparidades no pueden atribuirse sólo o principalmente al funcionamiento del sistema de relaciones centro-periferia ya que también gravitan factores internos en las distintas esferas, como son, por ejemplo los orígenes y efectos acumulativos de la revolución industrial en las propias economías centrales y el lastre de una variedad de circunstancias internas en las periféricas <sup>24</sup>.

### *La perspectiva más a futuro*

Ante esas realidades cabe preguntarse cuáles son las perspectivas futuras en la materia, dejando de lado las incógnitas o distorsiones de la coyuntura actual. Si bien, como señalamos antes, no hay trabajos recientes sobre la materia, podemos recurrir a algunos que se realizaron en la CEPAL en los años 70 con el objeto de esclarecer incógnitas respecto a las perspectivas económicas y sociales del que se consideraba estilo de desarrollo pre-valeciente. En general, ellas partían de los registros bastante favorables de los decenios anteriores y de proyecciones que hoy consideraríamos muy optimistas respecto a las tendencias futuras <sup>25</sup>.

En el trabajo presentado a la reunión sobre progreso técnico y desarrollo socio-económico en América Latina, ya mencionado, se partía de un perfil estructural latinoamericano compuesto por tres estratos principales:

a) Un sector moderno que presumiblemente emplea *alrededor de 20 por ciento de la fuerza de trabajo* y que tiene un nivel de productividad que casi alcanza a las tres cuartas partes del nivel medio para toda la economía en países como Francia o la RFA... se calcula que este sector genera alrededor del 60 por ciento de la producción total;

<sup>24</sup> Véase el tratamiento de este asunto en op.cit., A. PINTO, *La internacionalización...*

<sup>25</sup> Entre ellos se considera el importante trabajo ya citado sobre *Progreso técnico y desarrollo socio-económico en América Latina*, 1974, en el cual cupo una importante responsabilidad al economista norteamericano DAVID FELIX, consultor de la CEPAL en ese tiempo. También fue muy valioso el aporte de CHARLES ROLLINS, también norteamericano, economista de la División de Desarrollo Económico en esa época. Finalmente, cabe destacar el estudio pionero titulado *Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina*. Texto del ILPES, publicado por la Editorial Universitaria, Chile, 1970.

b) Un sector intermedio que ocupa *más o menos la mitad de la fuerza de trabajo* y cuyos niveles de productividad son *inferiores a la cuarta parte* del nivel correspondiente al sector moderno y *origina poco más de la tercera parte* de la producción total;

c) Un sector de "subsistencia" que *ocupa el 30 por ciento* de la fuerza de trabajo... y genera una parte mínima de la producción total —alrededor del 5 por ciento." (Los subrayados son de A.P.).

Dada esta estructuración de los sectores se concebía una estrategia básica de desarrollo concentrada en el sector moderno, "con la expectativa de que el crecimiento rápido y sostenido permita absorber gradualmente el resto de la fuerza laboral, hasta que toda la economía esté plenamente integrada al sector moderno". Ahorrando los requisitos del ejercicio (por ejemplo, 7 por ciento de crecimiento y 4.2 por ciento de la productividad durante 30 años) podría llegarse a una situación en que "no sólo se duplicarían con creces los niveles de productividad dentro del sector sino que la proporción de la fuerza laboral ocupada en el mismo aumentaría de 20 por ciento a alrededor de 45 por ciento a fines del siglo. *Aún así, una proporción superior a la mitad de la fuerza de trabajo permanecería marginada del sector moderno después de transcurridos 30 años y una proporción importante (20 por ciento) permanecería en el sector de subsistencia*"<sup>26</sup>.

En otro estudio básico antes citado<sup>27</sup>, el economista Pedro Vuskovic, Director de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL en ese entonces, había enfocado el mismo asunto desde otros ángulos y supuestos, pero no menos auspiciosos, teniendo en consideración las circunstancias diferentes de grupos de países latinoamericanos. Distinguía así cuatro grupos:

1. Economías donde alrededor del 20 por ciento de la población activa estaba ya incorporada al sector moderno (Argentina, Chile, Uruguay y Venezuela), lo cual —agregado a otros factores, como la tasa de crecimiento de la población, etc.—, confería cierta viabilidad a la orientación examinada. Sin embargo, enfocando el caso de Chile, "el tamaño absoluto del sector no-moderno continuaría aumentando durante unos 25 años y la modernización completa requeriría un período no inferior a 50 años". Esto sobre la base de un crecimiento sostenido entre el 5.5 y el 7.5 por ciento anual para la economía global y del 8 por ciento para el área moderna.

2. Países donde alrededor del 15 por ciento de la población activa integraba el sector avanzado (por ejemplo, México). En este caso, el

<sup>26</sup> Véase, CEPAL, *Progreso técnico y desarrollo económico*, op.cit., p. 90 y siguientes.

<sup>27</sup> Op.cit., ILPES, *Dos polémicas sobre el desarrollo...*

área no-moderna "continuaría expandiéndose durante unos 35 años y sólo después comenzaría a disminuir rápidamente". Así y todo, ella sería entonces un 60 por ciento mayor que en el presente (esto es, 1970) y ocuparía alrededor de la mitad de la fuerza de trabajo.

3. Economías donde alrededor del 10 por ciento de la población activa se encuentra en el sector moderno (Brasil, Colombia, Perú). En estos casos —y considerando otros factores, como el crecimiento demográfico— posiblemente sería inviable la orientación comentada. Particularmente interesante es la referencia al Brasil de esa época, que ciertamente ha experimentado cambios sustanciales en términos de modernización industrial. Por otro lado, P. Vuskovic hacía ver en 1970 que *"el sector no-moderno continuaría aumentando por lo menos durante 50 años, período al cabo del cual llegaría a duplicar su dimensión actual y a ocupar la mitad de la fuerza de trabajo, que sólo generaría el 8 por ciento del producto total"*.

4. Países con proporciones menores de su población activa en el sector moderno (Centroamérica, algunos países del Caribe, Bolivia, Ecuador, Paraguay). En estos casos, por esa realidad y otros elementos "el esquema definitivamente no es viable". Por ejemplo, en el caso de uno de esos países, el área no-moderna "después de transcurridos unos 50 años, habría triplicado su dimensión actual, todavía ocuparía más de dos tercios de la población activa y generaría menos del 10 por ciento del producto bruto".

76

Como conclusión de su análisis, Vuskovic argumentaba que:

"Todo esto sugiere que el concepto tradicional de un patrón de crecimiento basado principalmente en la expansión rápida de un sector moderno, que vaya absorbiendo el aumento de la fuerza de trabajo y una proporción creciente de la ocupada en actividades menos productivas no funciona ni puede esperarse que funcione en las condiciones prevalecientes en la mayoría de los países latinoamericanos".

### *Algunas hipótesis sobre la distribución desigual del progreso técnico*

Si bien las tormentas económicas, financieras y políticas de los últimos lustros pueden dar un respaldo quizás exagerado a las anticipaciones recordadas, no cabe duda de que no llegaron a materializarse las ilusiones de los "optimistas históricos" sobre la propagación universal del progreso técnico, el avance hacia la homogeneización de los sistemas nacionales y el consiguiente compartimiento de sus frutos.

Está más allá de nuestras intenciones y posibilidades intentar responder a la pregunta sobre el "por qué" de esa frustración de expectativas. Sin embargo, parece posible y legítimo referirla a los análisis que han venido haciéndose desde hace tiempo sobre la llamada heterogeneidad estructural. Estando explícita su dimensión internacional en los primeros trabajos del Dr. Prebisch acerca del sistema Centro-Periferia, más adelante se atendió a sus versiones regionales o nacionales en América Latina, que de hecho plantearon los mismos problemas de la concentración interna del progreso técnico y sus frutos. Así y todo, no se puede volver sobre esa materia en esta oportunidad.

En cambio, aunque sea al pasar, bien se podría recordar algunas ideas adelantadas hace tiempo en la argumentación cepalina o afín a ella sobre otros aspectos explicativos de ese problema o evolución.

Ya en el recordado *Estudio Económico de 1949*, por ejemplo, el Dr. Prebisch examinaba las incongruencias entre las técnicas productivas modernas y los niveles de ingreso y ahorro en las economías periféricas de la siguiente manera:

"Cuando los que hoy son grandes centros industriales estaban en situación comparable a la que presentan ahora los países periféricos y su ingreso *per cápita* era relativamente pequeño, la técnica productiva exigía también un capital por hombre relativamente exiguo. Si bien se mira, el ahorro no es grande o pequeño en sí mismo, sino en relación con la densidad de capital resultante del progreso técnico. En este sentido, el ahorro de América Latina es, en general, muy escaso, en parangón con las exigencias de la técnica moderna. Ciertamente en los comienzos de la evolución industrial de los grandes países, el ahorro espontáneo tampoco fue abundante: pero en cambio, la técnica no exigía entonces el gran coeficiente de capital por hombre que hoy requiere; las innovaciones técnicas solamente pudieron irse aplicando a medida que el aumento de la productividad, el ingreso y el ahorro las hacía económicamente posibles y convenientes. Dicho de otro modo, hay que retroceder varios decenios, cuando no un siglo, para encontrar ingresos *per cápita* análogos a los que hoy se dan en los países latinoamericanos. Pero en aquellos tiempos, la técnica capitalista estaba aún en las etapas inferiores de su desenvolvimiento, mientras que ahora se manifiesta en esa forma de elevada capitalización, que no está fácilmente al alcance del parco ahorro permitido en la América Latina por los escasos ingresos prevalecientes en ella. Ha de comprenderse, pues, que cuanto más tarde llega la técnica moderna a un país de la periferia, tanto más agudo es el contraste entre el exiguo monto de su ingreso y la considerable magnitud del capital necesario para aumentar rápidamente ese ingreso."

Sobre la relación entre el progreso técnico y la oferta de mano de obra, en otro trabajo seminal: "*Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*" (1951), el maestro Prebisch escribía:

"En el proceso de extensión de la técnica productiva moderna está ocurriendo así un hecho paradójico. Países que tienen abundancia virtual o real de población activa y escaso capital se ven enfrentados a una técnica productiva en que una de las preocupaciones dominantes —especialmente en los Estados Unidos— es economizar tanta mano de obra como sea posible, gracias a una cantidad creciente de capital por hombre. Es cierto que la evolución tecnológica también trata de aumentar la cantidad de producción por unidad de capital al mismo tiempo que se economiza mano de obra. Pero si bien ambos objetivos han determinado crecientes inversiones de capital por hombre, y se pueden separar en abstracto, el desenvolvimiento tecnológico los ha ido combinando en tal forma que, en general, no sería posible determinar qué parte de las inversiones responden al objetivo de aumentar la cantidad de producción por unidad de capital y qué parte al de economizar mano de obra... Ahora bien, dada la forma simultánea en que ambos objetivos se han ido cumpliendo y la indivisibilidad de los equipos en que se concreta el proceso tecnológico, las combinaciones a que se ha llegado en la economía de un país altamente industrializado y de alto capital por persona no pueden deshacerse arbitrariamente y transformarse en otras combinaciones que se adapten mejor a la realidad de un país menos desarrollado y de muy inferior disponibilidad de capital por persona".

78

Una figura muy destacada del pensamiento cepalino, Celso Furtado, abordó diversos aspectos del asunto a raíz de un ciclo de conferencias del Profesor Ragnar Nurkse en el Brasil <sup>28</sup>.

Examinando las discusiones entre la naturaleza de los mercados periféricos y las características de los equipos disponibles en las economías centrales, hacía ver que:

"El factor capital substituye al factor trabajo siempre que ese se justifique con una baja de costos. Siendo así, la introducción de máquinas automáticas para fabricar calzado en una comunidad primitiva significará ciertamente no una baja sino una gran alza de costos, por la misma razón que habría significado la misma en los países hoy industrializados si se hubiesen introducido en ellos hace cien años. Por otro

<sup>28</sup> Véase, CELSO FURTADO, "La formación de capital y el desarrollo económico", *El Trimestre Económico*, núm. 77, 1953, México.

lado, para que se logre un sensible aumento de productividad en un país subdesarrollado no es necesario introducir los equipos más modernos. En muchas regiones del Brasil *la introducción de la rueda significaría un progreso considerable* (subrayado de A.P.). La simple apertura de un camino puede determinar un fuerte aumento de la productividad de una región agrícola".

Por último, en esta sucinta recolección de conceptos queremos traer a colación una imaginativa colocación histórica de la repartición desigual del progreso técnico que esbozó el recordado profesor Rosenstein-Rodan, precisamente en unas conferencias ofrecidas en la CEPAL a mediados de los años 50<sup>29</sup>. Los siguientes son algunos conceptos claves de su análisis:

"Los economistas clásicos, Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y otros, enseñaron que, dado un largo período de paz, orden y estabilidad, todo el mundo se enriquecería; que no sólo aumentaría la fortuna de cada país, sino que también tenderían a disminuir las diferencias de riquezas entre las distintas naciones.

Entre 1815 y 1914 tuvimos un excepcional siglo de paz, lo que constituye un período suficientemente largo, aún para los economistas clásicos, durante el cual el progreso técnico y económico fue estupendo. *En el transcurso de este siglo se cumplió con todos los postulados de los economistas clásicos: intervención gubernamental mínima, comercio libre, elevadas inversiones internacionales y, lo que es más, no sólo un libre movimiento del capital sino también una gran movilidad del factor trabajo, en forma de migraciones internacionales.* (Subrayado de A.P.).

La primera parte de las predicciones de los economistas clásicos se cumplió: el siglo presenció un gran incremento de la riqueza. Pero la segunda parte resultó notoriamente falsa. La mayor parte del incremento de la riqueza aprovechó sólo a un 30 por ciento de la población mundial, mientras los dos tercios restantes permanecían tan pobres como antes. A comienzos del siglo veinte, las diferencias de la renta *per cápita* entre las distintas naciones era mayor, y no menor, que a comienzos del siglo diecinueve".

"La doctrina clásica se basaba en el principio de la competencia y movilidad del capital. Los países pobres tenían abundancia de mano de obra y escasez de capital. Los salarios eran bajos y resultaba más

<sup>29</sup> El texto reproducido apareció con el título "*Las razones del atraso económico*", en la revista *Panorama Económico*, Núm. 94, febrero, 1954, Chile.

provechoso para el capital acudir a estos países y aprovecharse de ello. Los movimientos internacionales de capital estaban orientados hacia las áreas en donde hubiese mano de obra abundante y barata. Y así, a la larga, tenderían a reducir las diferencias de niveles en los salarios y rentas. Sin embargo, el siglo XIX no presencié ninguna gran corriente de capital en dirección a las áreas superpobladas del mundo. En lugar de eso, fue testigo de un movimiento conjunto de mano de obra y capital hacia espacios desocupados o países subpoblados, que aseguraran suministros de alimentos y materias primas a Europa. Los países realmente superpoblados, como los de Asia o la Europa Oriental, atrajeron una cantidad relativamente pequeña de inversiones. Y, sin embargo, *el argumento clásico parecía tan admisible que llegó a ser parte integrante de la tradición económica general, y aún de la "economía popular"*. (Subrayado de A.P.).

80

"Examinaremos el argumento sobre la base de un ejemplo representativo. Un industrial textil inglés, en el siglo XIX, podría haber establecido una hilandería en la India, que se encontraba entonces bajo un pleno control británico, y podría haberse aprovechado de los salarios, que eran mucho más bajos que los pagados en Lancashire. El costo de la maquinaria no habría sido sensiblemente superior, ya que el transporte marítimo era barato. ¿Por qué no se aprovechó de los salarios, que eran un 50, 60 o 70 por ciento más bajos que los que debía pagar en Inglaterra? La razón fundamental la constituía el hecho de que si hubiera querido establecer una hilandería en la India, habría necesitado, además de la maquinaria directamente requerida, del establecimiento de transportes (camino, mejoramientos en las instalaciones portuarias, ferrocarriles, etc.), almacenes de depósito, servicios de reparaciones, y todos aquellos servicios auxiliares que son indivisibles, que sólo pueden ser establecidos en una escala suficiente, no para una, sino para quizás un centenar de industrias similares, y que de ser montados para servir a una sola fábrica, representarían una inversión de capital que estaría muy por encima de sus recursos.

Las indiscutibles ventajas existentes por el lado de los salarios quedaban así más que compensadas por las desventajas en el lado del capital".

## Una Ojeada Hacia el Futuro

Si bien, como hemos visto, la "primera" revolución tecnológica estuvo lejos de cumplir las expectativas de los "optimistas históricos", nadie podría desmentir sus enormes logros, que no es el momento de recordar y

evaluar. Pero lo que interesa ahora es preguntarse si la "segunda" revolución, que ahora vivimos, podrá superarla y difundir sus frutos.

La tarea es de grandes proporciones, sin duda. Si consultamos cifras del Banco Mundial <sup>30</sup>, veremos que hacia 1986, de una población total de poco más de 4.500 millones (exceptuados la URSS y otros países de su esfera, pero no China), las llamadas "economías de bajo ingreso" comprendían casi 2.500 millones de personas (el 56 %), con un ingreso medio por persona de US\$ 270 al año. Por otro lado, las calificadas como de "bajo ingreso medio" (esto es, unos 750 dólares al año) concentraban unos 600 millones de personas (el 13%). Estos dos segmentos más representativos de la Periferia sumaban, entonces, poco menos de 3.200 millones de habitantes. En el otro extremo, las llamadas "economías industriales de mercado" comprendían 742 millones de personas (el 16%) con un ingreso medio de casi 13 mil dólares per cápita.

América Latina, por su parte, está en una posición intermedia, con la mayor parte de su población en el área de los "upper middle income", cuyo ingreso medio era de US\$ 1.890 anuales. Véase el Cuadro 4 al respecto.

CUADRO 4  
*PIB POR HABITANTE, AMÉRICA LATINA 1986*

81

Venezuela	2.920
Argentina	2.350
Panamá	2.330
Uruguay	1.900
México	1.860
Brasil	1.800
Costa Rica *	1.480
Chile *	1.320
Colombia *	1.230
Ecuador *	1.160
Perú *	1.090
Paraguay *	1.000
Guatemala *	930
El Salvador *	820
Nicaragua *	790
Honduras *	740
República Dominicana *	710
Bolivia *	600

*Fuente:* BANCO MUNDIAL, *Informe Económico*, 1988.

<sup>30</sup> Banco Mundial, *Informe Económico Mundial*, 1988.

La disparidad de situaciones no requiere mayores acentos, pero sí conviene llamar la atención sobre una circunstancia relativamente nueva y de meridiana gravitación en la distribución del progreso técnico y en la evolución del Sistema Centro-Periferia. Nos referimos a *la creciente integración de su polo desarrollado*, marcada tanto por la progresiva incorporación de Japón y el doble proceso de aglutinación interna y regional de sus pares de Europa Occidental. Sumados a Estados Unidos y Canadá, constituyen una verdadera trilogía del poder económico y financiero mundial, cuya dinámica depende fundamentalmente de su complejo y expansivo sistema de relaciones (*entre y dentro de cada "polo"*), a despecho de contradicciones y desniveles. Parece más que probable que esa creciente "estructuración del Centro" contribuirá a fortalecer la ya comentada inclinación "sistémica" a la concentración del progreso técnico.

A la inversa, las posibilidades de vinculación dinámica o más estrecha de las economías periféricas con el Centro han sido afectadas por el menor dinamismo y representación del intercambio de productos primarios por bienes industriales y el consiguiente debilitamiento del flujo de inversiones. A la vez, como lo ha demostrado la experiencia, ha resultado bien difícil y poco significativo el enlazamiento dentro de la Periferia, incluso, por cierto, dentro del área latinoamericana.

82 En estas circunstancias resulta obvio y esencial la doble operación que constituye la matriz de la estrategia cepalina, en el sentido de trocar sustancialmente la inserción exterior de América Latina vía una creciente representación de los bienes industriales y de otros de alto valor añadido, a la vez que promover los nexos interregionales y con otros núcleos de la Periferia. Todo esto, claro está, sin dejar de aprovechar toda oportunidad de mayores nexos con el "complejo central", eje evidente de la economía mundial en el futuro visible.

Dentro de este panorama, la posición de América Latina —a despecho de todas las dificultades conocidas y las diferencias internas— es relativamente más favorable que la de otras áreas. Sin embargo, cualquier diseño encaminado a revertir las tendencias hacia la absorción y difusión del progreso técnico enfrenta escollos sobresalientes, como vimos antes. Haremos una muy sumaria referencia a otros que nos parecen de singular relieve en nuestro caso.

### *Algunas guías para la acción*

Por de pronto, sería recaer en las ilusiones del pasado el suponer y actuar como que la renovación tecnológica va a ser fruto principal o exclu-

sivo de las fuerzas espontáneas del mercado y de la iniciativa privada. Si tales medios pueden haber sido decisivos en algunos países pioneros, ellos, como bien se sabe, han sido bien complementados —especialmente en los "late comers"— por políticas e instrumentos públicos del más variado carácter, que llegan a su cima en el nivel educacional y científico.

No es la oportunidad de pasar revista a esas experiencias —por demás conocidas. Lo que sí parece meridiano y temible es que se haya difundido una especie de "*Estado-fobia*" en reemplazo de la "*Estado-latría*" que se arguye que habría primado en el pasado. La superación de ese falso dilema parece crucial para delinear acciones e instrumentos capaces de doblegar las fuerzas que tienden a la "concentración del progreso técnico y sus frutos", según el lema cepalino.

La responsabilidad estatal también parece primordial en lo referente a las disciplinas del consumo por la vía de la tributación u otros expedientes. Como bien se sabe, nuestros países—por la desigualdad social, los medios de comunicación el "efecto-demostración" u otros caminos— son más proclives a la reproducción de los patrones de gasto de los países centrales que a la de sus hábitos para ahorrar e invertir, sin olvidar que en éstos hace tiempo que se resolvió el problema acuciante de las "necesidades básicas" y de la "pobreza crítica" de una cuota apreciable de la población. El testimonio latinoamericano es por demás elocuente y común en estas materias. De este modo, siendo ya difícil de por sí el incremento de la acumulación, adquiere indudable relieve aquella responsabilidad pública que, a la postre, también podrá acrecentar la inversión privada o favorecerla indirectamente.

83

Otro aspecto a subrayar es la relación entre el carácter o contenido de la incorporación del progreso técnico y la heterogeneidad de nuestras estructuras productivas y sociales. Yendo derecho al grano: la política al respecto no puede pasar por alto que —como ya se ha verificado— una parte significativa de la "periferia interna" latinoamericana, de sus actividades productivas y de la población que vive de ellas, se encuentra en una realidad donde —recordando una imagen ya citada de Celso Furtado— "*la mera introducción de la rueda significaría un progreso considerable*". Cámbiese (o agréguese) a "la rueda" por la multiplicidad de medios e instrumentos básicos capaces de elevar la productividad y niveles de vida en nuestros "hinterlands" y se convendrá en la gran potencialidad de tal perspectiva. Ella, empero, no prosperará espontáneamente o por las guías del mercado si no tiene el respaldo de una conducta definida y comprensiva de la política general.

No faltaría, sin embargo, quien criticaría esa opción insistiendo en la necesidad u obligación de aspirar solamente a la excelencia, esto es, a los

niveles establecidos en los paradigmas del desarrollo o la tecnología. Una variante de ese criterio es la insistencia en los cánones de la "competitividad internacional", principio guía en el caso, por ejemplo, de las exportaciones, pero que no lo es necesariamente respecto a los llamados bienes no transables. En suma, que el principio, originado y más o menos vigente en economías industrializadas y relativamente homogéneas, no tiene la misma validez en las que se tipifican por la heterogeneidad o por "la coexistencia de lo no-coetáneo".

La cuestión es fértil para las discusiones pero, si miramos otra vez a la existencia efectiva de hombres y actividades que forman parte importante del "mundo del subdesarrollo", tendremos que convenir en la fertilidad de la reflexión de Furtado. Ella, insistimos, no se contradice con la búsqueda insistente de la excelencia tecnológica y con el hecho de que a veces no hay otra alternativa que la vigente en los países generadores de la misma.

Son innumerables las facetas del vasto y complejo asunto que se ha tocado y es posible que esta sumaria revista parezca engañosamente pesimista. La experiencia histórica, sin embargo, nos demuestra que el formidable potencial del avance tecnológico necesita ser debidamente orientado para que rinda sus frutos a las mayorías sociales.

Fernando Fajnzylber

## **Sobre la Impostergable Transformación Productiva de América Latina**

### **Introducción**

En los años ochenta en los países desarrollados se consolida la convergencia entre las nociones de competitividad internacional e incorporación de progreso técnico. En América Latina, se comparte ese criterio a nivel retórico pero las realidades impulsan una separación entre ambos. La caída del coeficiente de inversión, la disminución del esfuerzo de I+D, el debilitamiento de aquellas empresas industriales más activas en el ámbito del desarrollo tecnológico (bienes de capital, química, energía) y las magras perspectivas de crecimiento futuro, comprometen seriamente la incorporación de progreso técnico. Paralelamente, el servicio de la deuda externa induce un esfuerzo exportador basado principalmente en aumentar las cantidades exportadas de recursos naturales, caída en las remuneraciones, disminución del mercado interno. La balanza comercial mejora sin incorporación de progreso técnico. La noción implícita de competitividad es diferente de la que prevalece en los países desarrollados. En un caso se trata de competitividad "auténtica" basada en incorporación de progreso técnico y, en el otro, de competitividad "espúrea" apoyada en la caída del ingreso real.

85

En este trabajo, que constituye la continuación de una reflexión anterior,<sup>1</sup> se exploran algunas de las especificidades de la industrialización latinoamericana que pudieron haber contribuido al desenlace de los ochenta con el fin de contribuir a identificar áreas prioritarias de acción para los noventa. En la primera parte, se profundiza el contraste entre América Latina y un grupo de países semi-industrializados de otras latitudes donde se evidencia la especificidad de la primera en lo referente a la frágil incorporación de progreso técnico y los precarios logros en materia de crecimiento-equidad-competitividad. En la segunda parte se esbozan algunas hipótesis interpretativas de carácter intui-

<sup>1</sup> Ver *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 11: "Las economías neoindustriales en el sistema centro-periferia de los ochenta", FERNANDO FAJNZYLBER, enero-junio 1987. Ver también *De la "caja negra" al "casillero vacío"*, FERNANDO FAJNZYLBER, Cuaderno de la CEPAL, núm. 60, enero 1989.

tivo sobre las especificidades de la industrialización latinoamericana. En la tercera parte se exploran empíricamente algunas de las hipótesis enunciadas anteriormente, enfatizando la dinámica del crecimiento de la producción, la productividad y la inserción internacional. Finalmente, se llama la atención sobre algunos componentes de la impostergable transformación productiva que debe enfrentar la región en los años noventa.

## América Latina Versus "Países que se Industrializan con Crecimiento y Equidad" (GEIC's)

### *La noción de GEIC's*

En el trabajo anterior quedó en evidencia que ningún país de América Latina había alcanzado simultáneamente los objetivos de crecimiento y equidad (síndrome del "casillero vacío"). (Ver Cuadro 1 del Anexo Estadístico).

86

Sin embargo, en un conjunto de países en desarrollo y semi-industrializados de distintas latitudes existía un número importante de casos en los cuales se verifican simultáneamente las condiciones de crecimiento y equidad que configuran el casillero vacío de América Latina (China, Sri Lanka, Indonesia, Egipto, Tailandia, Hungría, Portugal, Yugoslavia, Corea del Sur, Israel, Hong-Kong y España) (Cuadro 2). Ellos representan el 73% del PIB y el 58% de la población de los países en desarrollo considerados <sup>2</sup>.

Este grupo incluye toda la gama en cuanto a "inward" y "outward oriented" <sup>3</sup>. La misma diversidad se observa para la gravitación relativa del sector público <sup>4</sup>. La participación de la agricultura en el PIB es comparable en

<sup>2</sup> Los países considerados son aquellos para los cuales el Banco Mundial proporciona información sobre crecimiento y distribución del ingreso. El PIB y la población de ese grupo alcanza el 80% del total de los países en desarrollo (excluidos los países latinoamericanos). Taiwan ha alcanzado ambos objetivos, pero no está incluido en las cifras del Banco Mundial. China —para el cual el Banco Mundial no proporciona información sobre distribución del ingreso— se incluye porque, como se indica en otras fuentes, la distribución sería por lo menos, más favorable que la de la India. Véase *Development policies and the crisis of the 1980s*, Parte IV, Países asiáticos, Ed. L. EMMERIJ, OECD, 1987.

<sup>3</sup> Véase Banco Mundial, *World Development Report*, 1987, p. 83.

<sup>4</sup> Véase BANCO MUNDIAL, *World Development Report*, 1988, p. 51; R. HEMMING y ALI M. MANSOOR: "Is Privatization the Answer?" en *Finance and Development*, septiembre, 1988.

ambos grupos de países y el nivel de producto por habitante ocupa una franja comparable en ambas agrupaciones. Algunos países comparten con América Latina la inserción internacional vía recursos naturales (Indonesia, Tailandia, China y Egipto) y el resto, por carecer de una dotación generosa de recursos naturales, no tiene otra opción que la industrialización como vía de inserción internacional (Corea del Sur, España, Hungría, Israel, Portugal y Yugoslavia).

Tratándose de avanzar en la comprensión del proceso de incorporación de progreso técnico que acompaña la transformación agrícola, la industrialización y la inserción internacional, se han excluido de la comparación aquellos países de otras latitudes con grado de industrialización bajo (inferior a 20%, Egipto, Indonesia y Sri Lanka), sin agricultura (Hong-Kong) y con una inserción geopolítica excepcional (Israel). El grupo restante podría denominarse "growth with equity industrializing countries" (GEIC's): España, Portugal, Yugoslavia, Hungría, Corea del Sur, China y Tailandia.

La insatisfacción con el desempeño económico de América Latina incluyendo la dimensión de equidad, y el contraste con "late comers" de otras latitudes, da origen a esta noción de GEIC's. En cambio, la noción de NICs surge en los años setenta como reflejo de la creciente preocupación de los países de la OCDE con la erosión de su competitividad internacional y es por eso que enfatiza el dinamismo y nivel de las exportaciones y omite cualquier consideración respecto a equidad y crecimiento global. El contraste entre América Latina y los GEIC's es el tema de las comparaciones siguientes, donde se hacen algunas referencias particulares a los tres mayores países de la región (Argentina, Brasil y México, ABRAMEX) y a los casos nacionales de los GEIC's que se discuten en este Seminario (España, Portugal y Corea del Sur). Se harán algunas referencias a Taiwán cuyas características son comunes a los GEIC's pero para el cual no se dispone de información estrictamente comparable.

87

### *América Latina versus GEIC's*

Ambos grupos de países (América Latina y los GEIC's) incluyen una gama variada de situaciones distintas. No obstante, parece posible sugerir el signo de algunos contrastes importantes, además de los ya mencionados en cuanto a dinamismo y equidad (en América Latina 1,3% de crecimiento del PIB por habitante en el período 1965-1986 y 0,3% para la relación entre el 40% de menores ingresos y el 10% de mayores ingresos vs. 4,0% y 0,62% para los GEIC's en lo referente a la tasa de crecimiento e índice de equidad, respectivamente). (Cuadros 3 y 4).

Algunas diferencias significativas, tanto desde el punto de vista teórico como empírico <sup>5</sup>, son las siguientes:

- a) un esfuerzo de ahorro interno notoriamente inferior en América Latina (ahorro interno bruto/PIB de 16% y 28%, respectivamente), complementado con un nivel de endeudamiento externo y de inversión directa extranjera más elevado (deuda/PIB de 79% y 38% respectivamente, e inversión directa sobre PIB de 10,9% y 3,0%, respectivamente);
- b) el ritmo de crecimiento de la población es superior en América Latina (2,5% y 1,4%, respectivamente);
- c) la participación del producto manufacturero en el PIB es inferior en América Latina (19,4% y 33,1%, respectivamente), aún cuando la participación de la agricultura es similar en ambos grupos;
- d) el peso relativo de los sectores industriales portadores de progreso técnico (química y metalmecánica) es notoriamente más bajo en América Latina que en los GEIC's, 16,9% vs. 31,4%, respectivamente;
- e) un desempeño del sector industrial en los ochenta, notoriamente menos favorable en América Latina (para 1980 = 100 el valor bruto de producción industrial alcanza a 98,6 en 1986 en América Latina y a 127 en los GEIC's), hecho importante porque se trata de un período de acelerada modernización tecnológica del parque industrial a nivel internacional;
- f) coeficiente de exportación de manufacturas inferior en América Latina (10% vs. 18%) y coeficiente global de apertura (bienes y servicios totales) también inferior (21% y 28%);
- g) un nivel de competitividad internacional de la industria, medido por el cociente entre exportaciones e importaciones de manufacturas, inferior en América Latina (0,3 y 0,8, respectivamente).

88

En suma, en contraste con los GEIC's, América Latina se caracteriza por una organización más inequitativa, menos austera, de menor ahorro interno que, no obstante la mayor contribución de ahorro externo resulta menos dinámica. Una visión gráfica de estas cuatro dimensiones aparece en el Gráfico 1: equidad, austeridad, dinamismo y competitividad.

<sup>5</sup> Se ha rechazado la hipótesis de que las dos muestras sean similares para casi todas las variables, con una probabilidad superior al 95%. Sólo para la diferencia en el coeficiente de exportaciones el límite inferior es 75%.

Si, en lugar de considerar el conjunto de América Latina, se concentra la atención en los tres países mayores —Argentina, Brasil y México (ABRAMEX)— se verifica que persiste sin variación la diferencia respecto a equidad y se atenúan los contrastes respecto a ahorro interno, dinamismo y competitividad. Se observa que los GEIC's exhiben mayor equidad, austeridad, dinamismo y competitividad que el conjunto de los países de América Latina.

## Hipótesis sobre la Especificidad de la Industrialización Latinoamericana

En este epígrafe, se esbozan algunas hipótesis de carácter intuitivo respecto a la especificidad de la industrialización latinoamericana. Se intenta evidenciar las vinculaciones entre el complejo proceso de cambio económico y social, sus manifestaciones en los ámbitos de la transformación productiva, la inserción internacional, el liderazgo empresarial y el síndrome específicamente latinoamericano del "casillero vacío". En el capítulo siguiente se exploran, empíricamente, algunas de las muchas relaciones de causalidad que aquí se sugieren.

89

Diversos estudios efectuados a nivel internacional, así como la experiencia de América Latina, permiten afirmar la hipótesis de que existiría una relación nítida de causalidad entre la transformación estructural de la agricultura y la mejoría de la distribución del ingreso y, como se indica más adelante, esta última ejerce un papel importante en la configuración del sistema productivo y, por consiguiente, en la capacidad de absorción y generación de progreso técnico.

La equidad, y lo que representa en términos de articulación social, a igualdad en el nivel de ingreso medio, tiende a configurar un patrón de consumo relativamente más austero que el prevaleciente en situaciones de aguda concentración del ingreso, en la medida en que inhibe a los sectores de mayores ingresos a reproducir en grado caricaturesco un patrón de consumo procedente de las sociedades más avanzadas.

Adicionalmente, dado que un patrón de consumo más austero libera recursos para la inversión, podría adelantarse la hipótesis (de muy difícil verificación empírica) de que existiría una cierta relación entre el grado de exuberancia del "patrón de consumo" y el nivel de la relación capital-producto; este último sería más bajo en aquellas sociedades en que el patrón

de consumo es relativamente más austero, entendiendo por tal aquél con una menor proporción de consumo duradero, menor uso de energía y menor uso de divisas.

En esos países, la relación capital-producto tendería a ser más baja que en aquéllos en que se intenta la reproducción del patrón de consumo de referencia, caracterizada por una elevada densidad de consumo duradero, energía en el consumo y de una infraestructura física de comunicaciones y de transportes susceptibles de sustentarlo, surgida y concebida en una realidad con baja densidad de población, abundancia de capital y gran extensión territorial (Estados Unidos).

El crecimiento permite incorporar nuevas generaciones de equipos y productos, contribuye por esa vía a elevar la productividad y, por consiguiente, a reforzar la competitividad internacional. La ampliación inicial del mercado interno, por la vía de la masificación del consumo de bienes simples que se sofistican a medida que aumenta la productividad, constituye la base insustituible del aprendizaje industrial-tecnológico, condición necesaria para la creciente inserción internacional. Este "círculo virtuoso" entre crecimiento y competitividad, en el cual con frecuencia suelen omitirse los requisitos de equidad, austeridad y aprendizaje tecnológico, constituye uno de los ejes centrales de las experiencias exitosas de "industrialización".

90

En América Latina —precisamente por las insuficiencias en los ámbitos de la equidad y austeridad y por el carácter "frívolo" del proteccionismo—, el crecimiento y la competitividad han tenido un carácter espasmódico que no corresponde al carácter cíclico que presenta el crecimiento en las sociedades industrializadas. En este último caso, se trata de variaciones en torno a una tendencia ascendente de incorporación de progreso técnico, mientras que en América Latina lo que se evidencia periódicamente son las consecuencias de la fragilidad de algunos de los eslabones ya mencionados, requeridos por el funcionamiento del denominado "círculo virtuoso". La expresión sintética de lo anterior es el "congelamiento" de la distancia entre el nivel de la productividad en América Latina y los países líderes.

Un sistema industrial competitivo internacionalmente, en un contexto social en que se ha superado un umbral mínimo de equidad (transformación agraria), puede tender a favorecer la equidad en el país correspondiente, por lo menos, por las siguientes vías: distribución relativamente más amplia de la propiedad, asociado a la creación de pequeñas y medianas empresas; difusión de la calificación de la mano de obra; crecimiento más rápido del empleo, asociado al dinamismo del mercado internacional; elevación de la productividad y de las remuneraciones; difusión del sistema educativo en una base social más amplia y más integrada, como requisito

imprescindible para sostener la competitividad internacional; y, finalmente, difusión de la lógica industrial, tanto por vías formales como informales, al conjunto de la sociedad lo cual la hará más receptiva a absorber progreso técnico, factor que a su vez favorecerá la elevación de la productividad y, en esa medida, la difusión de los frutos del progreso técnico en forma más equitativa al conjunto de la sociedad.

Sin embargo, estos logros no necesariamente se verifican en aquellos casos en que la competitividad se logra sobre la combinación de una renta geográfica o de recursos naturales y a expensas de las remuneraciones laborales y donde, además, los recursos generados en la fase inicial, en lugar de canalizarse hacia la incorporación de progreso técnico vía inversión, se desplacen hacia el consumo o hacia el exterior. Se trata en este caso de una "competitividad espúrea y efímera" que no debe confundirse, ni teórica ni históricamente, con aquella anteriormente descrita. Existen numerosas experiencias en América Latina de auges exportadores espasmódicos donde las rentas generadas, que podrían haber servido para consolidar la expansión vía inversión productiva, se han dilapidado en consumo suntuario y/o en el exterior.

La equidad favorecería entonces el crecimiento, directamente por la vía de inducir un patrón de consumo compatible con una tasa más alta y más eficiente de inversión e, indirectamente, en la medida en que crea un clima social compatible con el esfuerzo de "construcción de futuro" que requiere necesariamente de legitimidad por parte de la élite y del sistema, para favorecer la disposición del conjunto de la sociedad a emprender las acciones y decisiones conducentes al propósito del crecimiento.

91

El crecimiento, a su vez, tiende a flexibilizar el funcionamiento social y, en esa medida, a permitir que los eventuales rezagos en materia de distribución sean más fácilmente soportables que en aquellas situaciones en que predomina el estancamiento. Lo anterior no significa que el crecimiento *per se* conduzca a la equidad, tema sistemáticamente refutado en la experiencia latinoamericana y de otras regiones, sino que lo que se destaca es que, existiendo un proceso de crecimiento con un patrón industrial competitivo, el rezago de la equidad no se traduce necesariamente en conflictos sociales en la medida en que existe una percepción de que la situación futura será más favorable que la situación actual.

La competitividad del sector industrial que enfrenta una demanda más dinámica que la del resto de los sectores productivos, contribuye positivamente al crecimiento. La experiencia muestra que el comercio internacional de manufacturas se expande a un ritmo más elevado que el comercio mundial y

esta diferencia, se incrementa para aquellos rubros con mayor contenido de innovación tecnológica, los que en las últimas cuatro décadas han estado localizados en la industria metalmecánica y en la química.

A niveles más desagregados, los rubros líderes al nivel del comercio internacional y de progreso técnico se van modificando y, por consiguiente, la capacidad de los países para insertarse sólidamente en los mercados internacionales está fuertemente condicionada por su capacidad y posibilidad de acompañar las tendencias tecnológicas internacionales. En este sentido, la diferencia apuntada entre América Latina y los GEIC's asiáticos resulta esclarecedora.

En la medida en que se desarrolla esta aptitud, el efecto de retroalimentación sobre el crecimiento, vía modificación de los precios relativos, elevación de la productividad y ampliación del mercado interno, se acentúa. Cuando se afirma que la competitividad refuerza el crecimiento, es preciso agregar el hecho fundamental de que esta relación adquiere mayor vigencia cuando la productividad se manifiesta en rubros con mayor contenido tecnológico y, como se discute más adelante, cuando las empresas y la infraestructura tecnológica de apoyo forman parte del acervo del país en cuestión. Esta es otra de las diferencias señaladas entre América Latina y los GEIC's: el menor ritmo de cambio estructural en la producción industrial y en las exportaciones verificado en América Latina.

92

Lo anterior no excluye la contribución potencial, ni de los rubros de escaso contenido técnico, ni de aquellos que se originan en empresas extranjeras, pero enfatiza la relevancia de la relación entre *sectores productivos, empresas y tipos de mercados*, en la que resulta fundamental profundizar para avanzar en la comprensión del proceso de innovación tecnológica. El hecho de que la macroeconomía convencional haga abstracción de esta vinculación (sectores, empresas, mercados) porque no es relevante para el objetivo de su análisis inhibe su capacidad de "capturar" el núcleo central de la dinámica del progreso técnico.

Resulta importante destacar el hecho de que el esfuerzo de innovación y desarrollo tecnológico no se distribuye homogéneamente en el conjunto de la actividad productiva. Se verifica que este esfuerzo se concentra principalmente en el sector manufacturero que, no obstante representar entre un cuarto y un tercio del producto interno bruto, en la mayor parte de los países industrializados, absorbe una proporción que en la mayor parte de los casos supera el 90% de los recursos que se destinan al propósito de investigación y desarrollo; es decir, el sector manufacturero presenta una densidad de esfuerzo y contenido tecnológico que equivale a tres o cuatro veces la densidad promedio de la actividad económica.

Al interior del sector manufacturero existen determinadas ramas en las cuales se concentra el esfuerzo tecnológico: se verifica que la rama química junto a la rama que, en términos genéricos, se denomina como "engineering products" y que corresponde a la metalmecánica, que agrupa los bienes de capital y los equipos de transporte más los electrodomésticos principalmente, reciben no menos del 80% del esfuerzo de investigación y desarrollo, en circunstancias en que su peso en la actividad manufacturera total es inferior al 40%.

En consecuencia, en estas ramas de "engineering products" e industria química, la "densidad tecnológica" duplica aquella que caracteriza al conjunto del sector manufacturero y equivale a no menos de seis veces la del conjunto de la actividad productiva. Estas ramas particularmente intensivas en progreso técnico, presentan por lo menos tres características adicionales importantes. En primer lugar, se trata de las ramas que han experimentado el mayor crecimiento en la posguerra en distintos tipos de países con variados niveles de desarrollo. Además, son aquellas que presentan el mayor dinamismo en el comercio internacional, es decir, estas ramas intensivas en progreso técnico absorben una proporción creciente de la producción industrial y del comercio internacional y, asimismo, corresponde a aquellas ramas en que el proceso de internacionalización de la producción ha sido también el más dinámico. El menor contenido tecnológico verificado en la producción industrial y en las exportaciones de América Latina respecto a los GEIC's ilustran ese fenómeno.

93

En aquellas sociedades en que predomina una base generosa de recursos naturales, suelen originarse situaciones de elevada concentración de la propiedad ya sea en el sector privado o en el sector público, y por consiguiente, tiende a generarse un liderazgo que se sustenta en el usufructo de las rentas asociadas a esos recursos naturales, pudiendo configurarse sociedades estamentarias y estados patrimonialistas.

Aceptando la existencia de un cierto mimetismo al interior de la sociedad, es decir, de una difusión y reproducción de los valores que emanan del liderazgo hacia el conjunto de la sociedad, podría afirmarse que en aquellas sociedades en que predomina ese liderazgo, esta percepción del mundo puede tender a penetrar y difundirse en variados ámbitos del sector público, del sector privado y de las más distintas instituciones que participan en su funcionamiento (partidos políticos, fuerzas armadas, gremios y sindicatos, agrupaciones profesionales, la burocracia). La expresión práctica de esta difusión de valores rentistas (parroquialismo, cortoplacismo, aversión al riesgo y a la innovación tecnológica, predominio del usufructo personal de la función desempeñada, en desmedro de los roles institucionales) en

variados niveles y comportamientos, escapa al ámbito de este trabajo, pero constituye un tema que merece investigación adicional, particularmente en el caso de América Latina donde parecería posible afirmar que esta situación tiene una relevancia mayor que la que se le ha otorgado. El proceso de urbanización, industrialización y cambio institucional, condujo tal vez a subestimar la relevancia de lo que podría denominarse una mentalidad rentista latente.

La disponibilidad de la base empresarial nacional será, sin duda, un factor determinante en la posibilidad de construir un sistema industrial internacionalmente competitivo. Para efectos de abastecer el mercado interno, éste no es un requisito central y, de hecho, el liderazgo de los sectores más dinámicos puede desplazarse a las empresas transnacionales (ET), cuyo comportamiento se asimilará sin dificultad a estas condiciones de mercado. Sin embargo, para penetrar en los mercados internacionales, lo cual requiere absorber progreso técnico e innovar de modo de poder mantenerse sólidamente inserto por la única vía que no se erosionará y que es aquella que consiste en agregar valor intelectual a los recursos naturales o a la mano de obra no calificada disponible, la existencia de la base empresarial nacional, incluidas variadas posibilidades y modalidades de vinculación con la inversión extranjera, será determinante. En este sentido la experiencia de los GEIC's y de los países nórdicos resulta iluminadora.

94

Resulta ilusorio hacer abstracción de la existencia de un patrón de consumo de referencia que conquista el "imaginario colectivo" de los países, incluidas las zonas rurales (hay diversas experiencias nacionales que lo confirman, incluidas algunas de tamaño continental). El reconocimiento de esta realidad no implica abdicar de la necesidad de intentar compatibilizar el ritmo de absorción de esa "modernidad" expresada en acceso a bienes y servicios, con los requerimientos internos de crecimiento y de integración económica y social.

Las diferencias entre los países no radican tanto en el hecho de que algunos opten por este patrón de consumo y otros opten por uno diferente que aparentemente no existe, sino más bien en el ritmo y en las modalidades con que ese patrón de referencia, que parece ser único y dominante, es internalizado en cada momento en cada una de las sociedades. En el caso de América Latina esta reproducción, se habría efectuado sin cautelar siquiera mínimamente los requerimientos internos de integración económica y social y de creación de condiciones para una sólida inserción internacional. La asimétrica inserción internacional de América Latina constituye una ilustración gráfica de este fenómeno.

# La Gestación de los Contrastes entre América Latina y los GEIC's

## *Dinámica de la producción, la productividad y la inserción internacional*

Los países de América Latina comparten con los GEIC's la condición de "industrialización tardía" que implica la capacidad de acceder al acervo tecnológico de los países previamente industrializados. Los resultados de las contrastaciones iniciales (Capítulo I) y las hipótesis enunciadas (Capítulo II) sugieren, sin embargo, que esta capacidad potencial ha sido aprovechada en forma notoriamente diferente por ambos grupos de países. En estas circunstancias, interesa analizar la posición relativa de América Latina y los GEIC's respecto a la inserción internacional, factor de estímulo para la incorporación de progreso técnico y, al mismo tiempo, vía privilegiada para lograrlo.

Para introducir el tema parece conveniente contrastar esquemáticamente las tendencias de largo plazo en cuanto a crecimiento, productividad y "distancia" respecto al país líder, Estados Unidos <sup>6</sup>. Luego se aborda la inserción internacional, indisolublemente vinculada a la evolución de la productividad.

95

La evolución del producto interno bruto por habitante en ambos grupos de países entre 1900-1987 (Gráfico 2) sugiere que no se puede atribuir al nivel de desarrollo en el período inicial (ya sea 1900 o 1950) un poder explicativo de las distintas modalidades de la inserción internacional que se describen más adelante. En la primera mitad del siglo el desempeño de América Latina de acuerdo a este indicador, es notablemente más favorable que el de los GEIC's (en este caso no se incluyen Yugoslavia y Hungría). En ese período el desempeño de América Latina acompaña el de los países de la OCDE mientras que el nivel de desarrollo de los GEIC's prácticamente no se modifica entre 1913 y 1950. La situación cambia radicalmente a partir de 1950; entre ese año y 1973 el dinamismo de los GEIC's supera con creces el de la OCDE y el de América Latina; entre 1973 y 1980 el desempeño es similar en los tres grupos de países y con posterioridad a 1980, se asiste a la crisis localizada de América Latina ya que el resto del mundo continúa con un dinamismo comparable al de la década anterior.

<sup>6</sup> El análisis de la evolución histórica se basa en ANGUS MADDISON: *The World Economy in the Twentieth Century: Performance and Policy in Asia, Latinamerica, the URSS an OECD countries*, 1989.

Al contrastar esta evolución con la posición del país líder, Estados Unidos, se verifica que (Gráfico 3), en la primera mitad del siglo, no disminuye la distancia respecto al país líder ni en la OCDE ni en América Latina y, en cambio, aumenta el rezago relativo en los GEIC's. A partir de 1950, se asiste en la OCDE a una convergencia asintótica hacia el nivel de desarrollo de Estados Unidos y, en el caso de los GEIC's, a una disminución notoria de la distancia (15% del nivel del producto por habitante en 1950 y 30% en 1987). En América Latina la distancia respecto a Estados Unidos se incrementa (25% en 1950 y 20% en 1987).

Para ilustrar esta comparación de carácter general se concentra la atención en los tres países de mayores ingresos en el grupo de los GEIC's: España, Portugal, Corea del Sur y en los tres países mayores de América Latina: Argentina, Brasil y México (Gráfico 4).

En la primera mitad del siglo la distancia entre Estados Unidos y este grupo de "late comers" aumenta significativamente. El único caso en que esta tendencia se prolonga hasta la fecha es el de Argentina (44% del producto por habitante en Estados Unidos en 1900 a 25% en 1987). En los otros cinco países, el retroceso anterior se compensa con creces alcanzando hacia 1980 una proporción del ingreso de Estados Unidos más alta que la que nunca habían tenido anteriormente. En el caso de Corea este acortamiento de la distancia se prolonga hasta 1987 mientras que en Brasil, México, España y Portugal la distancia respecto al país líder, aumenta levemente en la última década.

96

En estrecha relación con las tendencias previamente descritas, se observa que el nivel de la productividad (Gráfico 5) en las tres regiones consideradas se acerca a la de Estados Unidos entre 1950 y 1973 y con la salvedad de América Latina, la disminución de las distancias respectivas continúa hasta 1986. En América Latina, en 1986 el nivel de productividad relativa respecto a Estados Unidos era similar que al que tenía en 1950 (25%) y similar en 1986 a los GEIC's, que en 1950 tenían un nivel de productividad equivalente al 12% de la de Estados Unidos.

La descomposición de estas tendencias para los casos nacionales seleccionados (Gráfico 6), muestra que sólo en España y Corea, el nivel de productividad se acerca sistemáticamente al de Estados Unidos en todo el período, en Brasil la distancia se mantiene constante entre 1973 y 1986, en Portugal y México la distancia aumenta entre 1973 y 1986 y en Argentina la distancia aumenta sistemáticamente entre 1950 y 1986.

Se sabe que el dinamismo del comercio mundial a partir de 1950 superó con creces el de la producción mundial. Esto debería traducirse en la ten-

dencia creciente de los coeficientes de exportación a partir de esa fecha. Se observa (Gráfico 7) que esa es la situación en los países de la OCDE y en los GEIC's pero que en cambio, en América Latina, el coeficiente de exportaciones disminuye significativamente entre 1950 y 1973 para revertir esa tendencia a partir de 1973. El crecimiento del coeficiente de exportaciones a partir de 1973 está fuertemente influenciado por la exportación petrolera de México entre 1973 y 1980 y por la necesidad de servir la deuda durante los años ochenta (Gráfico 8). Queda en evidencia como rasgo distintivo el insuficiente e inadecuado aprovechamiento, por parte de los países de América Latina, del dinamismo del mercado internacional en el período de mayor crecimiento (1950-1973).

### *Composición de las Exportaciones y Asimétrica Inserción Internacional de América Latina*

El contraste entre América Latina y los GEIC's se evidencia al analizar la evolución de la composición de las exportaciones <sup>7</sup>. Si se organiza el comercio mundial de acuerdo al tipo de bienes, distinguiendo los productos primarios, las manufacturas basadas en recursos naturales (principalmente alimentos procesados, productos elaborados de madera y productos mineros y energéticos procesados), aquéllas no basadas en recursos naturales y tecnológicamente "maduras" (principalmente textiles, vestuario, productos siderúrgicos) y las no basadas en recursos naturales tecnológicamente "nuevas" (principalmente metalmecánica y química) se observa un dinamismo diferencial notorio en el período 1962-1985 (ver Cuadro 5): 1,6% de crecimiento promedio anual para los productos primarios y, en el otro extremo, 8,1% para las manufacturas "nuevas", quedando en las posiciones intermedias las basadas en recursos naturales, 3,7%, y las "maduras", 6,8%.

97

En estas circunstancias, el dinamismo de largo plazo de la inserción internacional de los distintos países, aparecerá asociado al peso relativo que en la pauta respectiva tengan los distintos tipos de bienes y a la rapidez con que esa composición se modifique en la dirección de los rubros más dinámicos. La composición y su modificación en el período 1962-1985 para los tres grupos de países (Gráfico 9) evidencia, por una parte, el marcado contraste entre América Latina y los GEIC's y, por la otra, la creciente

<sup>7</sup> El análisis que sigue se basa en la información proporcionada por el estudio elaborado por JUAN JOSÉ PEREIRA de CEPAL sobre el comercio de sesenta y ocho países con el objetivo de analizar el dinamismo y contenido tecnológico (en prensa). Los países considerados representan más del 90% del comercio mundial. En este caso, el Grupo GEIC's incluye España, Portugal, República de Corea y Tailandia.

convergencia de la estructura de exportaciones de los GEIC's con la de los países desarrollados.

En 1962, el agregado productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales alcanzaba casi a 100% en América Latina (70% y 28% respectivamente) y en los GEIC's a 86% (42 y 44% respectivamente). En 1985 en América Latina el agregado de manufacturas maduras y nuevas se había incrementado a algo más del 20% (12 y 10% respectivamente) mientras que en los GEIC's estos rubros dinámicos representaban el 75% de sus exportaciones totales (40 y 35% respectivamente). En consecuencia la magnitud del cambio estructural, a partir de una situación inicial comparable, es notablemente más acentuada en los GEIC's que en América Latina<sup>8</sup>. La magnitud del cambio en los países industrializados es prácticamente idéntica a la que se verifica en América Latina, con la curiosa salvedad de que en ellos el peso de las manufacturas maduras y nuevas alcanza al 70% del total de exportación (20 y 50% respectivamente). En suma, la composición de las exportaciones en los GEIC's se acerca rápidamente a la de los países industrializados. En América Latina, en cambio, con un rezago tecnológico considerable, se verifica un ritmo de transformación similar al de los países industrializados. Mientras los GEIC's se incorporan paulatinamente a los industrializados, América Latina mantiene una distancia significativa y constante.

98

Con diferencias de grado, los tres GEIC's de mayores ingresos verifican una tendencia similar en cuanto a la dirección e intensidad del cambio de composición de exportaciones (Gráfico 10). Es interesante destacar que en los tres países la proporción relativa de los productos primarios y de las manufacturas basadas en recursos naturales era muy elevada en 1962 (en España 80%, en Portugal casi 70% y en Corea casi 90%, con un 80% de participación de los productos primarios). La mayor intensidad de cambios se verifica en Corea (81°) seguida de España (46°) y Portugal (40°).

En los países mayores de América Latina (Gráfico 11) se verifica un mínimo cambio en Argentina (16°), una modificación en México hacia los recursos naturales y un cambio significativo, comparable al de los GEIC's en el caso de Brasil. En este país, sin embargo, el peso relativo de las manufacturas maduras y nuevas es significativamente menor que en el caso de los GEIC's: 40% en 1985 vs. 65% en España, 70% en Portugal y 90% en Corea. En cuanto a manufacturas "nuevas", la diferencia es la siguiente: 20% en Brasil, 36% en España, 22% en Portugal y 42% en Corea.

<sup>8</sup> Si se visualiza la estructura 1962 como un vector con cuatro componentes que corresponden a los distintos tipos de bienes y la de 1985 como otro vector en que han variado los componentes, se verifica que el ángulo que separa ambos vectores es de 18° en América Latina y 51° en los GEIC's. Curiosamente en los países industrializados la diferencia también es de 18°.

La asimétrica inserción internacional de América Latina queda en evidencia al contrastar la composición de exportaciones e importaciones. Se verifica (Gráfico 12) que en abierto contraste con lo observado en el caso de las exportaciones, la estructura de las importaciones de América Latina se aproxima sistemáticamente a la de los países industrializados, a tal punto que en 1985 son prácticamente indistinguibles: en ambos grupos de países los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales representan 25% y 20% respectivamente de la pauta de importación existiendo una leve diferencia en el caso de las manufacturas "maduras" y "nuevas". Desde el punto de vista de las importaciones, América Latina no se distingue de los países industrializados mientras que en el lado de las exportaciones el contraste no puede ser más pronunciado. Dado las conocidas y anunciadas diferencias en cuanto a dinamismo, esta asimetría después de varias décadas de industrialización, constituye una fuente inevitable de tensión sobre el sector externo de América Latina.

### *Cambio estructural y contenido tecnológico*

Las formulaciones teóricas sobre los "late comers" sugieren que estos países, a través del acceso al acervo tecnológico acumulado en los países industrializados, y con modalidades institucionales que varían según los casos nacionales, pueden alcanzar ritmos más elevados de crecimiento que los países industrializados. En el curso de esa rápida expansión, su estructura productiva se modifica en una dirección convergente con aquélla del o de los países líderes y el contenido tecnológico de la misma se acerca paulatinamente hacia el patrón de referencia. La expresión sintética de este proceso sería la disminución de la distancia relativa entre su productividad y la de los países líderes. (Gerschenkron, Kuznets, Maddison).

99

En este proceso el sector industrial, portador privilegiado del progreso técnico, desempeñaría un papel significativo que se proyectaría sobre el dinamismo y contenido de la inserción internacional.

La evidencia empírica presentada anteriormente permitiría avanzar la hipótesis de que América Latina se habría apartado de esta secuencia mientras que los GEIC's la estarían recorriendo exitosamente. La distancia en términos de productividad entre América Latina y el país líder, Estados Unidos, se habría mantenido sin variaciones significativas desde 1950 a la fecha, mientras que en el mismo período se asistía a un acercamiento sistemático de los GEIC's respecto a los países industrializados.

En esta sección interesa explorar esta hipótesis concentrando la atención en el sector industrial y en la inserción internacional en el período

1970-1985, privilegiando los aspectos siguientes<sup>9</sup>: dinamismo, cambio en la composición sectorial y contenido tecnológico en la industria y en las exportaciones. Se comparan cuatro agrupaciones de países<sup>10</sup>: América Latina, GEIC's, países industrializados "pequeños", países industrializados "grandes" y, en cada una de las dos primeras se analiza la situación de tres países seleccionados (Argentina, Brasil, México y España, Portugal y Corea).

Interesa contrastar la transformación estructural experimentada por el sector industrial, por las exportaciones, así como la relación entre ambas transformaciones.

### *Cambio Estructural en la Industria*

Al contrastar las cuatro agrupaciones regionales consideradas en términos de dinamismo, cambio estructural y contenido tecnológico, se verifica que:

- El dinamismo de América Latina es comparable al de los países industrializados "grandes" y "chicos" no obstante el notorio mayor crecimiento de la población en América Latina. En el período considerado (1970-1985), el producto manufacturero de América Latina por habitante se ha mantenido estancado.
- El dinamismo de los GEIC's triplica el de las otras agrupaciones.
- Las variaciones en la composición sectorial industrial de América Latina alcanza una magnitud idéntica a la de los países industrializados "grandes" y "pequeños", a partir, sin embargo, de una estructura tecnológicamente atrasada. Se trata de un cambio de la misma magnitud en una estructura productiva moderna y en otra atrasada.

100

<sup>9</sup> Se utilizan las siguientes definiciones: *dinamismo industrial* (gg): crecimiento anual del producto manufacturero en el período 70-85 en dólares de 1980 (ONUDI); *cambio estructural industrial* (ceg): modificación en la estructura sectorial del sector manufacturero entre 1970-85 (ONUDI); *contenido tecnológico industrial* (ctg): peso relativo del producto del sector químico y metalmecánico en el producto manufacturero en 1985; *dinamismo exportaciones* (gx): crecimiento anual de las exportaciones totales en el período 70-85 en dólares de 1980 (análisis comparativo del comercio de manufacturas, CEPAL); *cambio estructural exportaciones* (cex): modificación en la pauta de exportaciones en el período 1970-1985 (idem gx); *contenido tecnológico* (ctx): participación de las exportaciones "nuevas" en las exportaciones totales (idem gx). (Cuadro 7).

<sup>10</sup> Países industrializados "grandes": Estados Unidos, Japón, República Federal Alemana, Francia, Italia, Reino Unido; países industrializados "pequeños": otros países OECD; GEIC's: España, Portugal, República de Corea, Tailandia; América Latina, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, (por problemas de información se excluyeron Panamá, Venezuela y Trinidad y Tobago). (Cuadro 7).

- El cambio en la composición sectorial de los GEIC's es más acentuado que las agrupaciones regionales mencionadas. En los GEIC's convergen mayor dinamismo con una mayor intensidad en la transformación estructural.
- El contenido tecnológico actual de la producción industrial de América Latina es significativamente inferior a la de los GEIC's.
- El contenido tecnológico de la producción industrial en los GEIC's se acerca a la de los países industrializados "pequeños". Suponiendo que se mantiene el ritmo del cambio estructural del pasado, en pocos años esa distancia habría desaparecido.
- El contenido tecnológico en la producción industrial de los países industrializados "grandes" es significativamente mayor que la de los países industrializados "pequeños".

De mantenerse las tendencias enunciadas se asistiría a una asimilación del patrón industrial de los GEIC's al de los países industrializados "pequeños" mientras que América Latina se mantendría a una distancia significativa lo que, considerando su elevada dinámica poblacional, implicaría una regresión tendencial.

Los "late comers" latinoamericanos, en lugar de incorporarse plenamente al escenario de los países industrializados estarían abandonándolo prematuramente.

101

Al considerar los tres países mayores de la región, se observa que Brasil tiene un comportamiento nítidamente diferente al resto de los países de América Latina y podría asimilarse, en cuanto a la intensidad del cambio estructural y al contenido tecnológico de su producción, a los GEIC's.

Argentina es notoria por su estancamiento industrial y México por el bajo contenido tecnológico de su producción.

Al considerar los tres GEIC's previamente seleccionados destaca por una parte el mayor dinamismo e intensidad del cambio estructural en Corea y el similar contenido tecnológico de los tres países considerados.

### *Cambio Estructural de las Exportaciones*

La consideración simultánea del dinamismo, del cambio estructural y del contenido tecnológico muestra lo siguiente:

- Dinamismo exportador de América Latina idéntico al de los países industrializados.

- El nítido crecimiento de las exportaciones de los GEIC's a un ritmo 2,5 veces mayor al de las otras agrupaciones.
- Una intensidad del cambio estructural de las exportaciones de América Latina similar al de los países industrializados "pequeños" y muy inferior al de los GEIC's y algo superior al de los países industrializados "grandes".
- El muy bajo contenido tecnológico de las exportaciones de América Latina, apenas una cuarta parte del prevaleciente en los GEIC's.
- Una leve distancia entre los GEIC's y los países industrializados "pequeños".
- El notorio liderazgo en el contenido tecnológico de las exportaciones de los países industrializados "grandes", inclusive respecto a los países industrializados "pequeños".

Se reafirma en consecuencia, la precaria inserción internacional de América Latina en términos de contenido tecnológico, intensidad del cambio estructural y ritmo de crecimiento.

102

Al considerar los países mayores de América Latina destacan las similitudes globales en el desempeño exportador de Brasil y México y el rezago notorio de Argentina. Se observa una relativa similitud entre Brasil, México y España en cuanto a dinamismo e intensidad del cambio estructural y un notorio rezago de los dos primeros en lo referente a contenido tecnológico de sus exportaciones.

### *Liderazgo Empresarial, Competitividad Internacional y Transformación Productiva*

La insuficiencia del desempeño latinoamericano en los ámbitos tecnológicos y de competitividad internacional se vinculan necesariamente a la naturaleza del liderazgo empresarial correspondiente.

En los años ochenta, el objetivo de la transformación productiva con elevación de la competitividad internacional adquiere notorio protagonismo, estimulado básicamente por la creciente presencia en los mercados internacionales de Japón y de sus discípulos del sudeste asiático y en una gama cada vez más amplia de bienes y servicios.

La perspectiva con que el tema se plantea en los países desarrollados y en América Latina es, sin embargo, diferente: en los países desarrollados la motivación principal es la competitividad internacional. En la América

Latina de los ochenta, el servicio de la deuda ha inducido un cambio en la estructura productiva, orientado a generar superávit comercial, lo que no implica necesariamente elevar la competitividad.

A nivel nacional y con una perspectiva de mediano y largo plazo, competitividad implica capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. Esto requiere elevación de la productividad y, por ende, incorporación de progreso técnico. La experiencia internacional sugiere que no existe otro sendero sólido de elevación de la competitividad internacional. A corto plazo la devaluación mejora la posición relativa de las empresas de un país; pero, intentar enfrentar el tema de la competitividad sobre la base de una secuencia de devaluaciones que sustituyan el aumento de la productividad y la incorporación de progreso técnico, conduce a erosionar la cohesión social comprometiendo, en último término, la propuesta de favorecer la inserción internacional.

Para una empresa es legítimo competir internacionalmente sobre la base de aprovechar disponibilidad de mano de obra de bajo costo, recursos financieros artificialmente subsidiados, compensar márgenes reducidos e inclusive negativos en el mercado externo con utilidades elevadas obtenidas en el mercado interno protegido, o aprovechar franquicias impositivas especiales, etc. La agregación, sin embargo, de este comportamiento para el conjunto de las empresas, acompañado de una restricción de la demanda interna, no configura una situación nacional de competitividad, aun cuando en el corto plazo pueda mejorar el balance comercial y elevarse el coeficiente de exportaciones. Si se adoptase esta noción restringida de competitividad, se podría afirmar que en los ochenta América Latina ha elevado significativamente su competitividad internacional.

103

De acuerdo a la noción expuesta inicialmente, lo ocurrido en América Latina en los ochenta —caída del ingreso por habitante, de los coeficientes de inversión, el gasto en investigación y desarrollo tecnológico y en el sistema educativo y la erosión de los salarios reales— inhibiría el caracterizar la evolución reciente en la región como un período de aumento de la competitividad.

En el mercado internacional compiten no solamente empresas, sino que se confrontan sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laboral, público-privado y el sistema financiero. En dicho contexto, las empresas de mayor tamaño, que

en general tienen acceso privilegiado a los organismos públicos que definen políticas, desempeñan una función de orientación y, en muchos casos, de conducción en el funcionamiento de estas relaciones sistémicas.

Interesa contrastar el tipo de agentes empresariales que cumplen esa función en los dos países mayores de América Latina, Brasil y México, y en dos GEIC's asiáticos, Corea y Taiwán. Sería interesante incluir la situación de España y Portugal pero no se dispone de la información correspondiente. Se concentra la atención en las diez mayores empresas de cada uno de los países, organizándolas de acuerdo al sector de actividad y al tipo de propiedad de las mismas. Se verifica que: (Cuadro 6)

- Las empresas del área industrial tienen en el caso de América Latina, una gravitación notoriamente inferior a las de los GEIC's asiáticos: en Brasil, 10% y en México 25% en comparación con 84% en Corea y 55% en Taiwán. Esta diferencia refleja el contraste entre los respectivos patrones de industrialización: liderazgo industrial exportador en el primer caso vs. recursos naturales - industrialización para el mercado interno, en el segundo.
- La escasa presencia industrial en las empresas líderes de América Latina está básicamente localizada en el sector automotriz, en contraste con la diversificada presencia industrial en los países asiáticos, en la cual, además, la gravitación automotriz es mínima (en Brasil 10% y en México 19% vs. 3% en Corea y nula en Taiwán). Los sectores portadores por excelencia del progreso técnico, química y bienes de capital, prácticamente no están representados en Brasil y México mientras que representan 73% en Corea y 24% en Taiwán.
- Si se consideran en conjunto los sectores energía y automotriz, que en alguna medida caracterizan el patrón de desarrollo latinoamericano (reflejo del estadounidense), se alcanza en Brasil a 90% y en México a 83% de las ventas de las diez mayores empresas, mientras que esa proporción se reduce en Corea a 20% y en Taiwán a 40% (exclusivamente energía).
- Las diferencias en la configuración sectorial se superponen con el distinto papel que desempeñan los distintos tipos de empresas, observándose en América Latina un papel marginal para las grandes empresas privadas nacionales. En Brasil 6% y en México 3%, en ostensible contraste con la situación de Corea, 96% y Taiwán, 28%. Es preciso agregar que en los dos países latinoamericanos, la única empresa privada nacional incluida, corresponde al sector de comercio. En cambio, en Corea, el 80% de la producción de las empresas

industriales líderes corresponde a privadas nacionales, proporción que en Taiwán es del 28%.

- La participación de las empresas estatales alcanza en Brasil y México niveles elevados (70% y 76% respectivamente), similares al de Taiwán (72%), mientras que en Corea se reduce a sólo 4%. La diferencia radica, sin embargo, en el hecho de que en Taiwán las empresas estatales comparten el liderazgo en el sector industrial con las privadas nacionales mientras que en América Latina, están fundamentalmente localizadas en la provisión de la infraestructura energética de transporte y comunicaciones.
- Resulta sugerente el contraste entre los dos países asiáticos: comparten el liderazgo del sector industrial con diversificación sectorial y vocación exportadora y ausencia de filiales de ET en el grupo de las mayores empresas y difieren en la relativamente fuerte presencia de empresas públicas en el sector industrial en Taiwán. En compensación, en ese país existe un fuerte predominio de pequeñas y medianas empresas industriales orientadas a las exportaciones mientras que en Corea esa función queda localizada en los grandes conglomerados nacionales <sup>11</sup>.

Es interesante destacar hasta qué punto pueden diferir los esquemas institucionales en estos dos países que presentan similitudes activas en su estrategia industrial-exportadora. De lo expuesto, se desprende que las insuficiencias en el desempeño industrial latinoamericano así como su frágil inserción internacional, difícilmente pueden superarse mediante el expediente simple de privatizar las empresas públicas. Independientemente de la pertinencia que esa medida pueda tener en casos específicos, lo que queda en evidencia es el escaso liderazgo del sector industrial y, en su interior, de los rubros portadores de progreso técnico. Por elevado que sea el nivel de eficiencia de las filiales de ET automotriz y de las empresas públicas en las áreas de infraestructura, resulta difícil esperar que constituyan el foco de absorción e irradiación del progreso técnico al conjunto de la actividad productiva. Las empresas automotrices de Brasil y México han expandido significativamente sus exportaciones en los últimos años por consideraciones vinculadas a la caída del mercado interno y a las estrategias globales de las firmas. Ambos factores que inhiben la expectativa de considerarlas como el núcleo central de una nueva fase de elevación de la competitividad de las respectivas economías nacionales, independientemente-

<sup>11</sup> *Industrial Structure and Development Strategies in Latin America and East Asia*, GARY GEREFFI, Duke University, 1988.

mente del efecto multiplicador que puedan tener en el corto plazo. Las empresas públicas líderes en Brasil y México constituyen la base de un esfuerzo cuantitativamente importante de investigación y desarrollo tecnológico, representando una proporción mayoritaria del esfuerzo de I+D que se efectúa por parte de la actividad empresarial de ambos países. Las restricciones financieras, las limitaciones institucionales que inhiben su diversificación sectorial y el tratarse de sectores tecnológicamente maduros, con la excepción de las telecomunicaciones, conducen a limitar su capacidad de irradiación tecnológica sobre el conjunto de la actividad productiva.

El frágil liderazgo empresarial en el sector industrial latinoamericano se proyecta necesariamente sobre la inserción internacional. Al considerar conjuntamente el cambio estructural en el sector industrial y la inserción internacional vía exportaciones (Cuadro 7), se verifica que:

- Existe una diferencia estadísticamente significativa en todos los aspectos considerados entre América Latina y los GEIC's.
- El desempeño productivo de América Latina es similar al de los países industrializados "pequeños" en términos de dinamismo y cambio estructural pero a un nivel de contenido tecnológico notablemente inferior.
- El desempeño productivo de los GEIC's es similar al de los países industrializados "pequeños" en cuanto a contenido tecnológico, superándolos en el dinamismo y en la intensidad del cambio estructural.
- El desempeño productivo de los países industrializados "pequeños" y "grandes" es similar en cuanto a dinamismo y cambio estructural pero los "grandes" ejercen un nítido liderazgo en el ámbito del contenido tecnológico.
- En el caso de los GEIC's y los países industrializados, la gravitación y el cambio estructural en el sector industrial se proyecta nítidamente sobre la respectiva inserción internacional. El elevado y creciente contenido tecnológico en la producción industrial y en las exportaciones conducen a vincular el desempeño en ambas variables, a la capacidad de incorporación de progreso técnico.

En América Latina el progreso técnico aparece como un factor secundario tanto en el sector industrial como en la inserción internacional. Esta especificidad, que se refleja en el "congelamiento" de la distancia con los "líderes" en términos de productividad, se vincula al frágil liderazgo que ejercen las empresas industriales latinoamericanas en la respectiva estructura productiva.

## Reflexión Final sobre la Impostergable Transformación Productiva de América Latina

En suma, la superación del síndrome del "casillero vacío" requiere de algo más que cautelar los, sin duda muy importantes, equilibrios macroeconómicos. En América Latina resulta impostergable una transformación productiva que permita elevar la productividad de la mano de obra, sustentar la competitividad internacional "auténtica" apoyada en la incorporación de progreso técnico, fortalecer y ampliar la base empresarial latinoamericana, elevar masivamente el nivel de cualificación de la mano de obra y lograr el establecimiento de relaciones de cooperación constructiva entre el gobierno, sector empresarial y laboral basados en acuerdos estratégicos que den permanencia a las políticas económicas.

La reflexión sobre transformación productiva presupone como requisito el haber controlado previamente los procesos inflacionarios y las situaciones de acentuado desequilibrio fiscal. Parecería, sin embargo, que la naturaleza del proceso de ajuste por el cual se logran esos objetivos, no es irrelevante para la evolución posterior del sector productivo. Si el proceso de ajuste cuestiona la existencia de los agentes productivos que debieran protagonizar la reestructuración industrial (empresas de mayor contenido tecnológico, institutos de investigación, éxodo de profesionales y mano de obra cualificada, desmantelamiento de empresas de ingeniería o de departamentos de ingeniería de las grandes empresas públicas o privadas), los plazos y costos económicos y sociales serán mayores. En las reflexiones que siguen, se supone que se ha efectuado un ajuste que compatibiliza niveles razonables de estabilidad y disciplina fiscal, con la vigencia, posiblemente debilitada, de los protagonistas de la reestructuración industrial.

El Estado necesario para impulsar esa transformación productiva es diferente de aquel que favoreció la industrialización de la fase precedente.

Las tareas básicas que desempeña el Estado en la fase precedente de la industrialización fueron: crear la infraestructura física de apoyo para una industrialización orientada básicamente hacia el mercado interno transfiriendo recursos al sector privado, bajo distintas modalidades, especialmente en los sectores de consumo no duradero y duradero y estableciendo empresas públicas en algunos sectores de insumos de uso difundido. Los recursos en divisas provenían básicamente de la exportación de recursos naturales y del crédito externo. Se indujo la formación de los principales grupos industriales

nacionales que se desarrollaron al amparo de una protección elevada e indiscriminada y de la demanda asociada a la inversión y el consumo público. De ahí surge la reconocida complementaridad entre la inversión pública y privada. Se estableció una base educacional que priorizó las profesiones universitarias de donde proviene la élite gubernamental y privada en desmedro de la cualificación masiva de mano de obra y de la formación de los cuadros intermedios. Se crearon instituciones de fomento y de apoyo tecnológico en las áreas de energía, obras públicas y agricultura. Se inició la prospección sistemática de los recursos naturales prevaleciendo, sin embargo, una separación institucional y operacional entre éstos y la actividad manufacturera. Las relaciones entre gobierno y sector empresarial pueden caracterizarse como de complicidad táctica acompañada de desconfianza recíproca y poca transparencia. Las relaciones entre los sectores empresarial y laboral, estuvieron en general marcadas por la asimetría y la confrontación, que se resolvía en términos relativamente más favorables para la fuerza laboral en los sectores de mayor intensidad de capital y organización sindical. Estos últimos coinciden con las grandes empresas privadas que recibían el grueso de las transferencias financieras de los organismos públicos de fomento y con las grandes empresas estatales. Las filiales de empresas transnacionales, con visible liderazgo en el sector automotriz, desarrollaron un comportamiento coherente con el contexto de incentivos en que actuaban, orientando su producción preferentemente al mercado interno.

Los resultados insuficientes de la industrialización latinoamericana que se evidenciaron en los setenta, unidos al ascenso del pensamiento ortodoxo, condujeron a un cuestionamiento generalizado respecto al papel de la industrialización y a la función de liderazgo desempeñada por el sector público. La propuesta de reestructuración industrial cuyos rasgos principales se esbozan a continuación, incluye sugerencias respecto a las modificaciones que debería experimentar el patrón prevaleciente en la fase precedente. La adopción de esas "correcciones" conducen a un esquema que difiere sustancialmente de la propuesta industrial implícita en la "ortodoxia de los ochenta", cuya aplicación se vincula al servicio de la deuda externa latinoamericana.

Las notorias y reconocidas especificidades nacionales de los países de América Latina inhiben la formulación de propuestas simples y homogéneas para el conjunto de la región. Sin embargo, es posible identificar, a un determinado nivel de abstracción, un conjunto de orientaciones estratégicas institucionales y políticas que definen el perfil de la impostergable reestructuración industrial, marcando además el contraste, tanto con la fase precedente, como con la "ortodoxia de los ochenta".

La realidad de los casos nacionales es sin duda más compleja que la caracterización estilizada que podría presentarse para América Latina; no sólo se combinan elementos de la industrialización precedente con esfuerzos de reestructuración industrial y experimentos ortodoxos en áreas específicas, sino que también se asiste a un proceso de aprendizaje y evaluación de la factibilidad de los distintos cambios que se proponen. Esta misma "complejidad" se aprecia en la reflexión y acción de los organismos internacionales y en el medio académico que provee sustento intelectual a este debate. A lo anterior se agrega el hecho básico de que estas propuestas se insertan en realidades marcadas por "intereses" y "pasiones" en que se amplifican o neutralizan los alcances de las recomendaciones.

El sentido general de la transformación productiva propuesta es el siguiente: (I) transitar desde la "renta perecible" de los recursos naturales hacia la "renta no perecible" de la incorporación de progreso técnico al sector productivo, (II) desplazar la prioridad desde el conjunto del sector manufacturero, a los subsectores específicos que contribuyen a incorporar y difundir progreso técnico al conjunto del sector productivo, (III) favorecer la inserción internacional sobre la base de impulsar la elevación de la productividad y la competitividad en sectores específicos, (IV) introducir modificaciones en las instituciones y políticas públicas con el objetivo de inducir en el sector privado, comportamientos coherentes con los criterios anteriores, (V) promover un contexto institucional proclive a la colaboración estratégica entre gobierno-empresariado y sector laboral.

109

La promoción industrial en un mercado protegido puede llegar a ser compatible con organismos públicos pasivos, mientras que el fortalecimiento de la competitividad internacional requiere de instituciones públicas dotadas de iniciativa y capacidad de convocatoria para articular los distintos agentes productivos, educativos, de investigación, financiamiento y comercialización. En la fase anterior, se estimulaba la inversión, independientemente de su competitividad internacional, tema que ahora adquiere obvia centralidad.

Los requerimientos institucionales asociados a la administración de un esquema de protección elevada, indiscriminada y permanente son obviamente menores y cualitativamente diferentes de los que plantea un esquema sectorial y temporalmente selectivo orientado a inducir el aprendizaje tecnológico y la competitividad internacional.

La industria precedente tenía escasos vínculos con los sectores de recursos naturales y requería apoyo limitado de los servicios especializados vinculados a la gestión empresarial y sus necesidades en materia de actualización permanente de sus recursos humanos era más bien retórica. En

esos tres planos la situación cambia radicalmente. La cooperación entre empresas y con los organismos públicos especializados se convierte ahora en requisito de sobrevivencia, lo que presupone comunicación permanente y confianza recíproca, ingredientes ausentes en la fase anterior. Las ineficiencias en planta, o en la infraestructura de transporte, comercialización y comunicaciones se transferían anteriormente a los consumidores cautivos. La superación de esas ineficiencias se convierte ahora en imperativo compartido. Las relaciones sistemáticamente conflictivas entre los sectores empresarial y laboral resultan incompatibles con la elevación de la productividad y la inserción internacional sólida, pero pueden sustentarse en mercados cautivos, traduciéndose en elevación de precios, discontinuidades en la oferta y disminución de la calidad. En síntesis, la innovación requerida del Estado y de su vinculación con el sector empresarial y laboral trasciende el ámbito puntual y necesariamente casuístico de la privatización de las empresas públicas.

110

La inserción internacional de América Latina se ha basado principalmente en la renta asociada a los recursos naturales y la expansión industrial se ha nutrido de la renta generada al amparo de una protección indiscriminada y prolongada. Ambas fuentes de crecimiento, obviamente vinculadas entre sí, se han erosionado y la reestructuración industrial debería permitir transitar hacia la única fuente de renta no perecible, aquella que se basa en la innovación aplicada al procesamiento de los recursos naturales, a las manufacturas no basadas en recursos naturales y a los servicios intensivos en tecnología.

La experiencia internacional enseña inequívocamente la lección del pluralismo institucional: se observan las más variadas configuraciones de agentes económicos en las economías de mercado. Las exitosas en términos de crecimiento y equidad comparten un rasgo básico: incorporación de progreso técnico y elevación de la productividad. En consecuencia, las prescripciones institucionales rígidas respecto al papel del Estado, las empresas públicas y el sector privado, son necesariamente frágiles y, en cambio, las omisiones en cuanto a incorporación de progreso técnico son graves. Curiosamente, en la América Latina de los ochenta son cada vez más frecuentes las recomendaciones referentes a cómo deben organizar los países sus instituciones mientras que simultáneamente disminuye la atención prestada a las instituciones y políticas encaminadas a favorecer la incorporación de progreso técnico en el sector productivo.

# Anexo Estadístico

- CUADRO 1 América Latina: Crecimiento - equidad.
- CUADRO 2 Otros países en desarrollo: Crecimiento - equidad.
- CUADRO 3 América Latina y GEIC's: Indicadores estratégicos.
- CUADRO 4 América Latina y GEIC's: Comparación general.
- CUADRO 5 Dinamismo del comercio mundial, 1962 - 1985.
- CUADRO 6 Rubro y propiedad de las diez mayores empresas de México, Brasil, Corea y Taiwan (1986).
- CUADRO 7 Comparación de perfiles estructurales: América Latina, GEIC's y Países Desarrollados.
- GRAFICO 1 América Latina, ABRAMEX y GEIC's: Indicadores estratégicos.
- GRAFICO 2 América Latina GEIC's y OCDE: Evolución del PIB por habitante, 1900 - 1987.
- GRAFICO 3 América Latina GEIC's y OCDE: Evolución del PIB por habitante, 1900 - 1987.
- GRAFICO 4 Países seleccionados: Evolución del PIB por habitante, 1900 - 1987.
- GRAFICO 5 América Latina GEIC's y OCDE: Niveles comparados de productividad, 1950 - 1986.
- GRAFICO 6 Países seleccionados: Niveles comparados de productividad, 1950 - 1986.
- GRAFICO 7 América Latina GEIC's y OCDE: Participación de las exportaciones en el PIB, 1900 - 1986.
- GRAFICO 8 Países seleccionados: Participación de las exportaciones en el PIB, 1900 - 1986.
- GRAFICO 9 América Latina GEIC's y Países industrializados: Evolución de la estructura de las exportaciones, 1962 - 1985.

- GRAFICO 10 Países seleccionados: Evolución de la estructura de las exportaciones, 1962 - 1985.
- GRAFICO 11 ABRAMEX: Evolución de la estructura de las exportaciones, 1962 - 1985.
- GRAFICO 12 América Latina: Asimétrica inserción internacional 1962 - 1985.

CUADRO 1  
 AMERICA LATINA<sup>(1)</sup> / CRECIMIENTO-EQUIDAD  
 (En porcentajes)

$\text{EQUIDAD} = \frac{40\% \text{ menores ingresos}}{10\% \text{ mayores ingresos}} \quad (1970 \text{ en adelante})$		
	0.4 <sup>(3)</sup>	
	0.4	
PIB/Hab Tasa promedio anual de crecimiento (1965-1986)	Bolivia Chile Perú Venezuela Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras    PIB: 21.0 <sup>(4)</sup> Nicaragua    Pob: 22.0 <sup>(4)</sup> Haití	Argentina Uruguay     PIB: 13.0 Pob: 8.7
	Brasil México Colombia Ecuador Paraguay Republica Dominicana Panamá        PIB: 66.0 Pob: 69.2	
	2.4 <sup>(2)</sup>	
	2.4	

*Fuente:* División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, sobre la base de BANCO MUNDIAL, *Informe sobre el desarrollo mundial, 1987 y 1988*, Nueva York, Oxford University Press.

- (1) Incluye 19 países: ALADI, MCCA, Haití, República Dominicana y Panamá.
- (2) Crecimiento del PIB por habitante de los países industriales 1965-1985.
- (3) Mitad de la relación comparable de los países industriales.
- (4) Porcentaje del PIB y de la población de América Latina

**CUADRO 2**  
**OTROS PAISES EN DESARROLLO <sup>a/</sup>:**  
**CRECIMIENTO-EQUIDAD**  
*(En porcentajes)*

EQUIDAD	40% menores ingresos 10% mayores ingresos		(1970 en adelante)	
	0.4 <sup>c/</sup>		0.4	
2.4 <sup>b/</sup>	Kenya		Bangladesh	
	Zambia		India	
	Filipinas			
	Costa de Marfil			
		PIB: 3.5 <sup>d/</sup>		PIB: 17.1
		Pob: 3.8 <sup>d/</sup>		Pob: 35.1
PIB/Hab				
Tasa promedio anual				
de crecimiento				
(1965-1986)				
	Turquía		China	
	Mauritania		Sri Lanka	
	Malasia		Indonesia	
			Egipto	
			Tailandia	
			Hungría	
			Portugal	
			Yugoslavia	
			República de Corea	
2.4		PIB: 6.4	Israel	PIB: 73.0
		Pob: 2.7	Hong Kong	Pob: 58.4
			España	

114

*Fuente:* División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, sobre la base de BANCO MUNDIAL, *Informe sobre el desarrollo mundial, 1987 y 1988*, Nueva York, Oxford University Press.

- a/ Estos Países representan 80,2% de la población y 79,5% del PIB del total de países en desarrollo excluida América Latina.
- b/ Crecimiento del PIB por habitante de los países industriales 1965-1986.
- c/ Mitad de la relación comparable de los países industriales.
- d/ Porcentaje del PIB y de la población de América Latina.

CUADRO 3  
 AMERICA LATINA Y GEICs: INDICADORES ESTRATEGICOS  
 (en porcentajes)

		AMERICA LATINA <sup>a/</sup>		ABRAMEX <sup>b/</sup>		GEICs <sup>d/</sup>	
		Promedio	Desviación Estandar	Promedio	Desviación Estandar	Promedio	Desviación Estandar
1. Crecimiento: PIB/habitante, tasa promedio anual;	1965-1986	1.3	1.6	2.4	1.7	4.2	1.2
2. Equidad: 40% menores ingresos/10% mayores ingresos;	1970 adelante	0.3	0.2	0.3	0.1	0.7	0.2
3. Austeridad: Ahorro interno bruto/PIB;	1984-1986	15.7	6.7	21.8	5.2	27.9	5.7
4. Competitividad: Exportación de manufacturas/importación de manufacturas <sup>e/</sup> ;	1986	0.3	0.4	0.8	0.4	1.0	0.4

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología sobre la base de World Bank, *World Development Report*, 1988, Nueva York, Oxford University Press, junio 1988.

a/ América Latina (19 países) incluye: ALADI, MCCA, Haití, República Dominicana y Panamá.

b/ Argentina, Brasil y México.

c/ Países que se industrializan con crecimiento y equidad (GEICs = *Growth with equity industrializing countries*) incluye: China, República de Corea, España, Hungría, Portugal, Tailandia y Yugoslavia.

d/ Naciones Unidas, *International Trade Statistics Yearbook, 1986* (ST/ESA/STAT/SER. G/35), 1988, Publication N.U. No. de venta E/F88 XVII 2. Vol. 1; exportación e importación de manufacturas está definido como CUCI secciones del 5 al 8 menos capítulo 68 (metales no ferrosos)

CUADRO 4  
AMERICA LATINA Y GEIC's: COMPARACION GENERAL (en porcentajes)

		AMERICA LATINA <sup>a/</sup>		ABRAMEX <sup>b/</sup>		GEIC's <sup>c/</sup>	
		Promedio	Desviación Estandar	Promedio	Desviación Estandar	Promedio	Desviación Estandar
1. Deuda Externa/PIB	1986	79.0	41.3	71.0	11.0	38.0	24.0
2. Inversión Directa/PIB <sup>d/</sup>	1986	10.9	2.8	10.6	0.2	3.0	1.2
3. Participación industrial manufacturera/PIB	1986	19.4	5.6	28.3	2.1	33.1	7.1
4. Participac.agricultura/PIB	1986	16.7	8.4	11.0	1.6	15.0	7.4
5. Participación metalmeccánica y química/Valor agregado manufacturero <sup>e/</sup>	1985	16.9	9.0	29.3	2.9	31.4	8.0
6. Valor bruto producción por empleado (1980=100)	1985	98.6	45.9	94.7	14.7	127.0	20.3
7. Coeficiente exportación manufacturas X manuf/VBP <sup>e/</sup>	1985	10.0	8.5	8.5	1.6	18.2	9.5
8. Participación X bienes y servicios/PIB	1986	20.8	7.4	12.0	2.9	28.1	10.1
9. Educación - Secundaria <sup>f/</sup>	1985	45.6	16.4	53.3	14.3	65.0	24.1
Superior <sup>f/</sup>	1985	17.8	9.4	21.0	10.8	18.4	9.1

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología sobre la base de Banco Mundial, *World Development Report*, 1988, Nueva York, Oxford University Press, junio 1988.

a/ América Latina (19 países) incluye: ALADI, MCCA, Haití, Panamá y República Dominicana.

b/ Argentina, Brasil y México

c/ Países que se industrializan con crecimiento y equidad (GEICs=*Growth with equity industrializing countries*) incluye: China, República de Corea, España, Hungría, Portugal, Tailandia y Yugoslavia.

d/ OECD, *Les principales economies en développement et l'OCDE (SEMI DE/2)*, París, mayo 1988.

e/ ONUDI, Banco de Datos.

f/ Número de matriculados como porcentaje del grupo de edad.

CUADRO 5  
 DINAMISMO DEL COMERCIO MUNDIAL, 1962-1985  
 (Tasas de crecimiento en dólares de 1980, en porcentajes)

Exportaciones	1962-1985
Productos primarios	1.6
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	3.7
Manufacturas maduras	6.8
Manufacturas nuevas	8.1

*Fuente:* División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, ver definiciones de las categorías de productos en Juan José Pereira, *Análisis Comparativo del Comercio de Manufacturas en América Latina*, CEPAL, 1989 (en preparación).

**CUADRO 6**  
**RUBRO Y PROPIEDAD DE LAS 10 MAYORES EMPRESAS DE MEXICO, BRASIL, COREA Y TAIWAN (1986).**  
 (En Porcentajes de Ventas)

	País: MEXICO			País: BRASIL				
	EMPRESA ESTATAL	PROPIEDAD PRIVADA NACIONAL	TRANSNAC.	TOTAL	EMPRESA ESTATAL	PROPIEDAD PRIVADA NACIONAL	TRANSNAC.	TOTAL
ENERGIA	63.6%			63.6%	65.0%		14.7%	79.7%
MINERIA					4.6%			4.6%
INDUSTRIA	3.5%		21.5%	25.0%			10.2%	10.2%
Alimentos								
Textiles	3.5%			3.5%				
Siderurgia								
Química			2.5%	2.5%				
Bs. de Capital								
Automotriz			19.0%	19.0%			10.2%	10.2%
COMUNICACIONES	5.3%			5.3%				
TRANSPORTE	3.1%			3.1%				
COMERCIO		3.1%		3.1%		5.5%		5.5%
CONSTRUCCION					69.6%			
TOTAL:	75.5%	3.1%	21.5%	100.0%				100.0%

Fuente: División Industria y Tecnología/CEPAL-ONUDI en base a información de G. GEREFFI: *Industrial Structure and Development Strategies in Latin America and East Asia*. Working Paper, num. 39, Mayo 1988. Duke University, Program in Political Economy.

**CUADRO 6 (CONTINUACION)**  
**RUBRO Y PROPIEDAD DE LAS 10 MAYORES EMPRESAS DE MEXICO, BRASIL, COREA Y TAIWAN (1986).**  
 (En Porcentajes de Ventas)

	País: COREA			País: TAIWAN		
	EMPRESA ESTATAL	PROPIEDAD PRIVADA NACIONAL	TRANSNAC.	EMPRESA ESTATAL	PROPIEDAD PRIVADA NACIONAL	TRANSNAC.
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
ENERGIA		15.6%		39.7%		39.7%
MINERIA						
INDUSTRIA	4.1%	80.3%	84.4%	27.4%	27.7%	55.0%
Alimentos				18.7%		18.7%
Textiles		4.4%	4.4%		3.7%	3.7%
Siderurgia	4.1%		4.1%	8.7%		8.7%
Química		4.8%	4.8%		19.8%	19.8%
Bs. de Capital		67.7%	67.7%		4.2%	4.2%
Automotriz		3.4%	3.4%			
COMUNICACIONES						
TRANSPORTE						
COMERCIO				5.3%		5.3%
CONSTRUCCION	4.1%	95.9%	100.0%	72.3%	27.7%	100.0%
TOTAL:						

Fuente: División Industria y Tecnología CEPAL-ONUDI en base a información de G. GEREFFI: *Industrial Structure and Development Strategies in Latin America and East Asia*. Working Paper, núm. 39, Mayo 1988. Duke University, Program in Political Economy.

## CUADRO 7 COMPARACION DE PERFILES ESTRUCTURALES

### 1. Caracterización por región.

	América Latina		GEIC's		Países industrializados			
	m	de.	m.	de.	Pequeños		Grandes	
	m.	de.	m.	de.	m.	de.	m.	de.
Dinamismo industrial: (gq)	2.6	2.5	6.5	3.9	2.4	1.3	2.1	1.2
Cambio estructural industrial: (ceq)	15.0	9.8	21.3	10.6	15.0	3.7	15.5	8.8
Contenido tecnológico industrial: (ctq)	19.3	10.0	38.6	13.5	42.4	5.9	50.9	2.4
Dinamismo de las exportaciones: (gx)	4.2	3.8	10.0	5.3	4.4	2.0	4.6	2.3
Cambio estructural de las exportaciones: (cex)	21.0	9.7	28.2	10.7	19.6	14.4	16.7	6.9
Contenido tecnológico de las exportaciones: (ctx)	7.0	6.2	27.8	12.8	32.6	14.7	51.9	13.

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología.  
m = promedio, de = desviación standard

120

### 2. Comparaciones entre regiones

	AL-GEIC's	Al-Ip	AL-Ig	GEIC's Ip	GEIC's Ig	Ip-Ig
	Dinamismo Industrial: (gq)	desigual	igual	igual	desigual	desigual
Cambio estructural industrial: (ceq)	desigual	igual	igual	desigual	desigual	igual
Contenido tecnológico industrial: (ctq)	desigual	desigual	desigual	igual	desigual	desigual
Dinamismo exportaciones: (gx)	desigual	igual	igual	desigual	desigual	igual
Cambio estructural de las exportaciones: (cex)	desigual	igual	igual	desigual	desigual	igual
Contenido tecnológico de las exportaciones: (ctx)	desigual	desigual	desigual	desigual	desigual	desigual

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología.

AL: América Latina.

GEIC's: growth-equity industrializing countries.

Ip: países industrializados pequeños.

Ig: países industrializados grandes.

Resultados de test de hipótesis, usando la distribución "t" de Student, con una probabilidad del 90%.

GRAFICO 1  
 AMERICA LATINA, ABRAMEX Y GEIC's:  
 INDICADORES ESTRATEGICOS

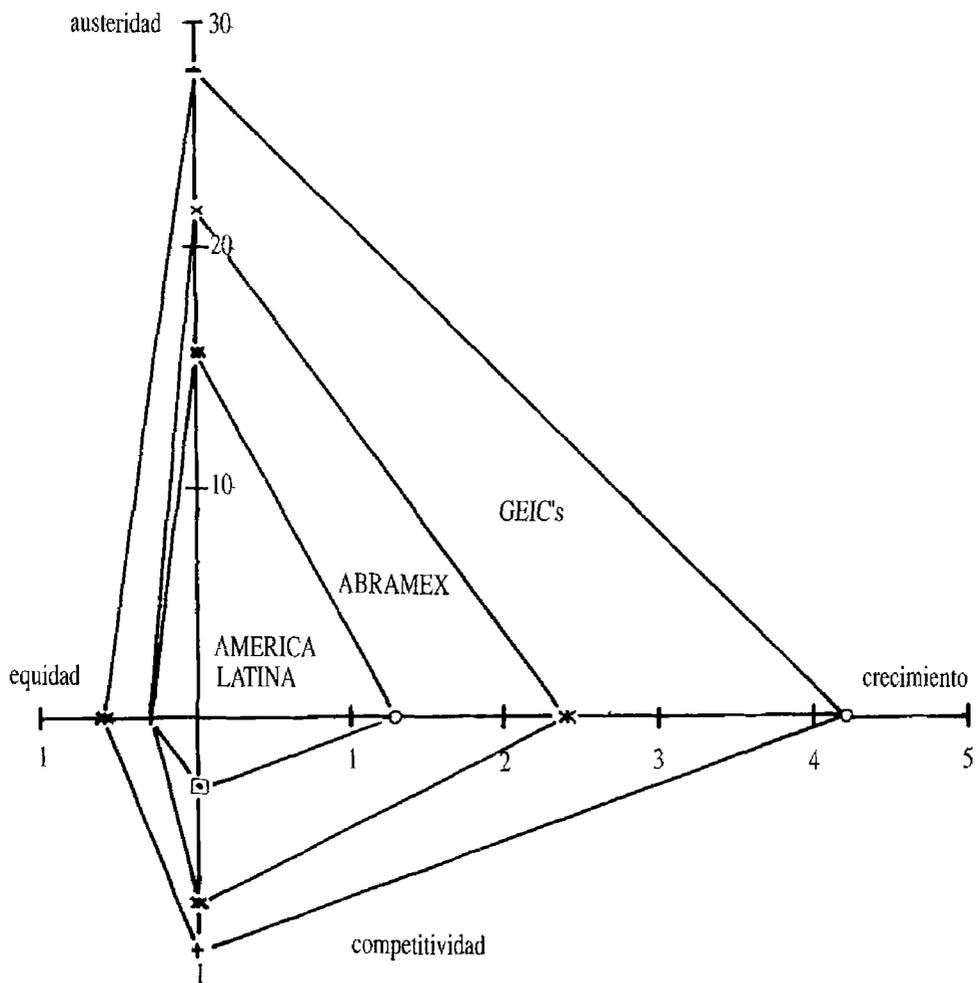
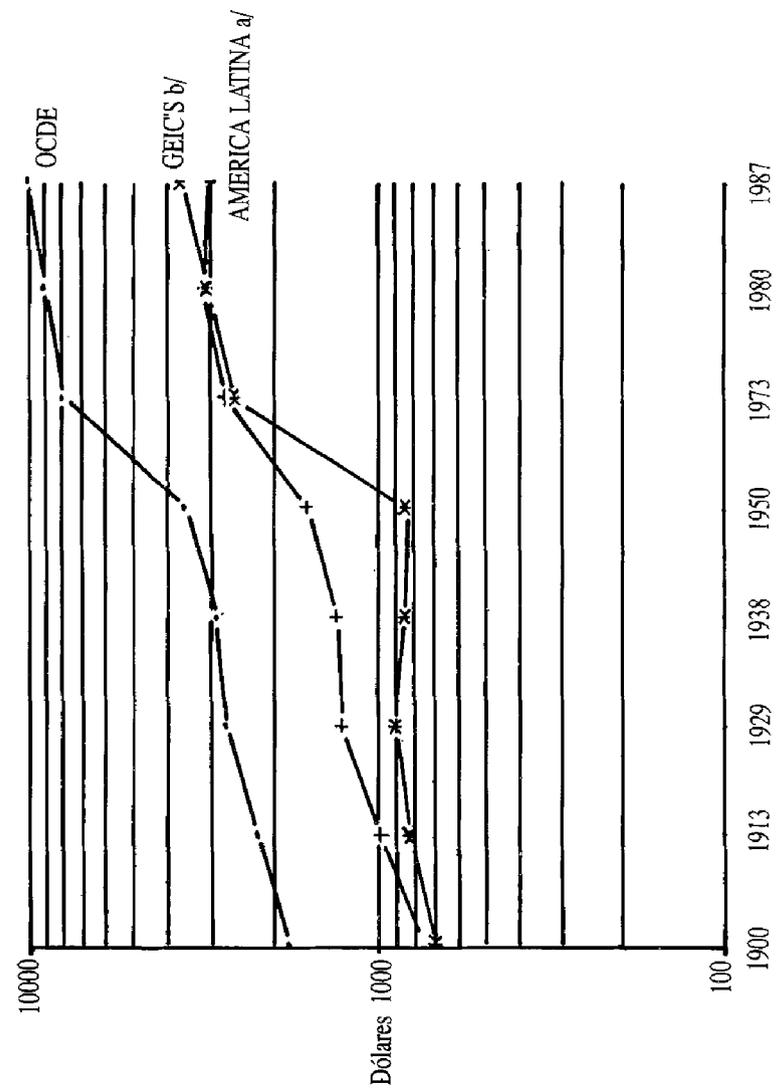


GRAFICO 2  
AMERICA LATINA, GEIC'S Y OCDE: EVOLUCION DEL PIB POR HABITANTE, 1900—1987.  
(Dólares de 1980)

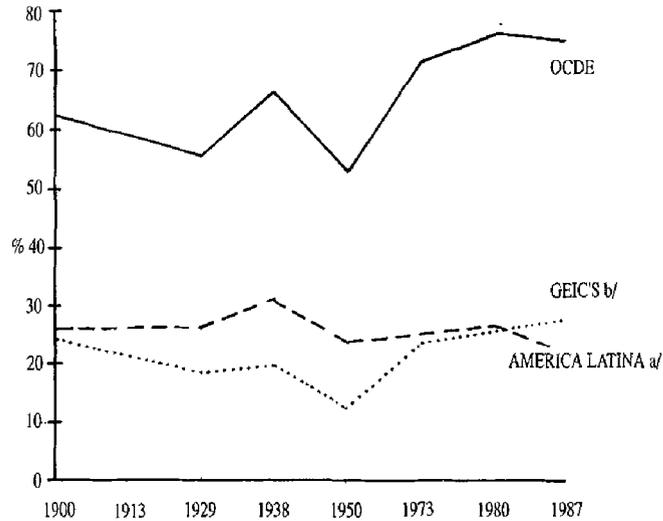


Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología. (A. Maddison, 1989)  
a/ América Latina incluye: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. b/ GEIC'S Incluye: España, Portugal, República de Corea, China y Tailandia.

### GRAFICO 3

#### AMERICA LATINA, GEIC's Y OCDE: EVOLUCION DEL PIB POR HABITANTE, 1900-1987.

(Dólares de 1980, como porcentaje del PIB/hab. de Estados Unidos)



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología. (A.MADDISON, 1989)

a/América Latina incluye: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

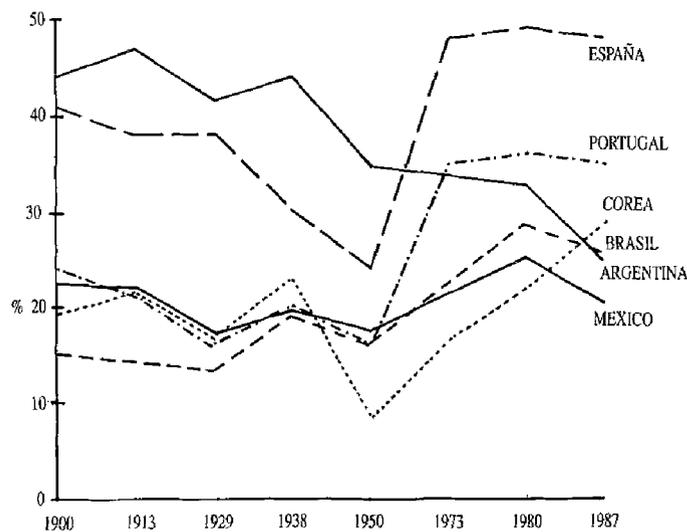
b/GEIC'S incluye: España, Portugal, República de Corea, China y Tailandia.

123

### GRAFICO 4

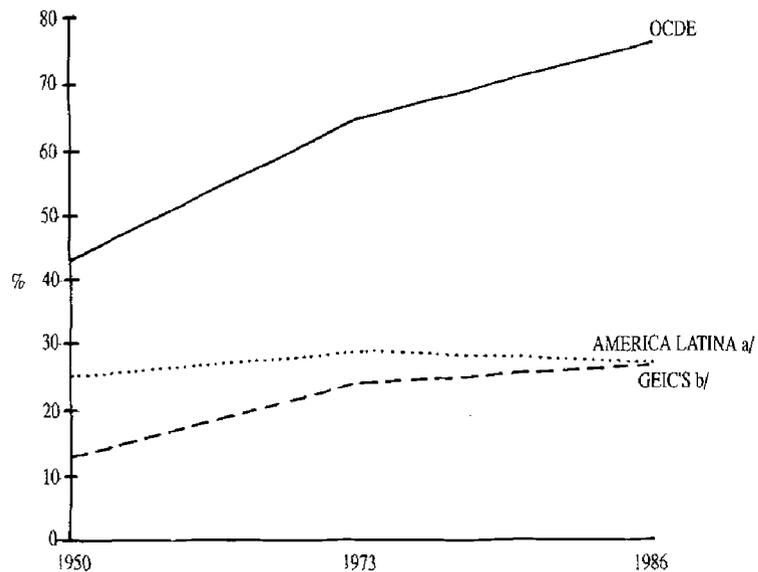
#### PAISES SELECCIONADOS: EVOLUCION DEL PIB POR HABITANTE, 1900-1987.

(Dólares de 1980, como porcentaje del PIB/hab. de Estados Unidos)



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología. (A. MADDISON, 1989)

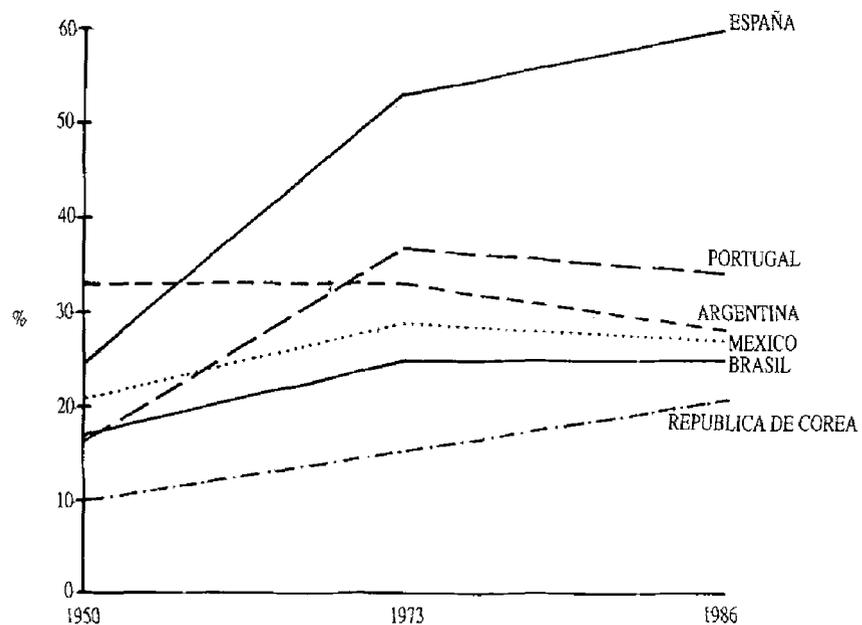
**GRAFICO 5**  
**AMERICA LATINA, GEIC'S Y OCDE: NIVELES**  
**COMPARADOS DE PRODUCTIVIDAD, 1950-1986.**  
*(PIB por hora hombre de Estados Unidos = 100)*



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología. (A. MADDISON, 1989)  
 a/ América Latina incluye: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.  
 b/ GEIC'S Incluye: España, Portugal, República de Corea, China y Tailandia.

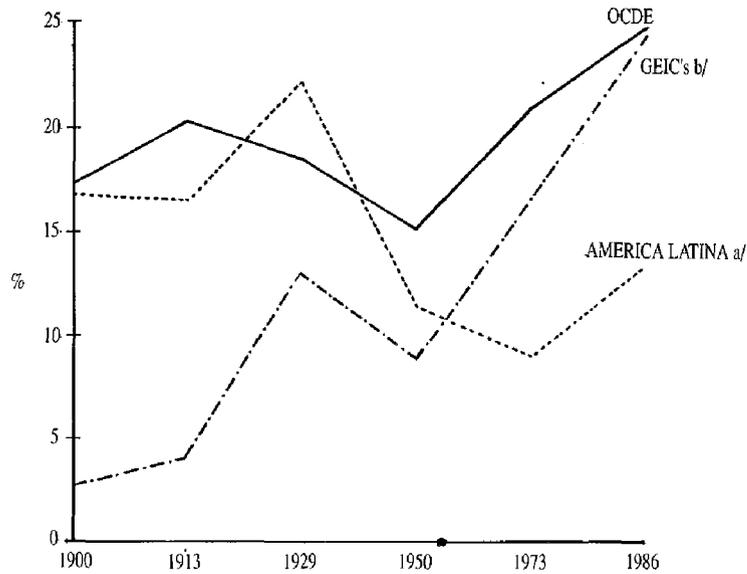
124

**GRAFICO 6**  
**PAISES SELECCIONADOS: NIVELES COMPARADOS**  
**DE PRODUCTIVIDAD, 1950—1986.**  
*(PIB por hora hombre de Estados Unidos = 100)*



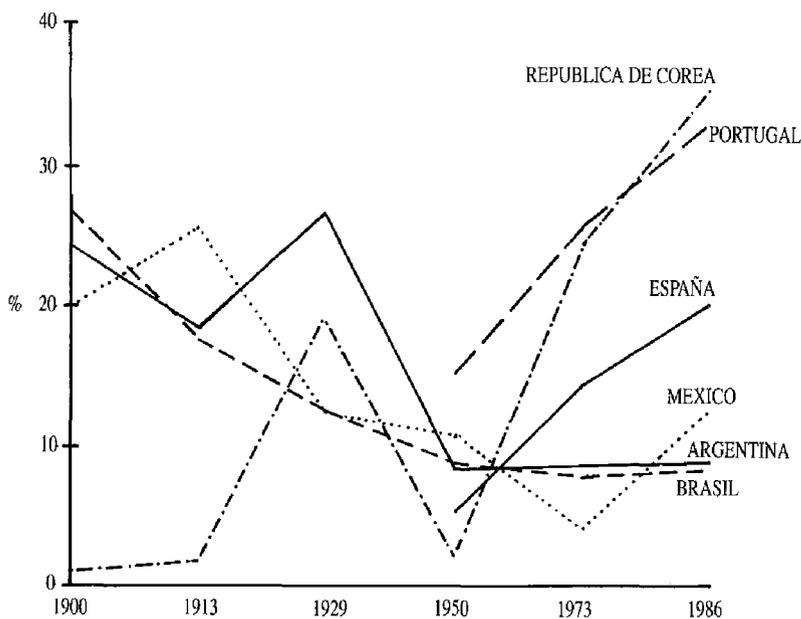
Fuente: División conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología. (A. MADDISON, 1989.)

**GRAFICO 7**  
**AMERICA LATINA, GEIC'S Y OCDE: PARTICIPACION**  
**DE LAS EXPORTACIONES EN EL PIB, 1900—1986.**  
 (En porcentajes)



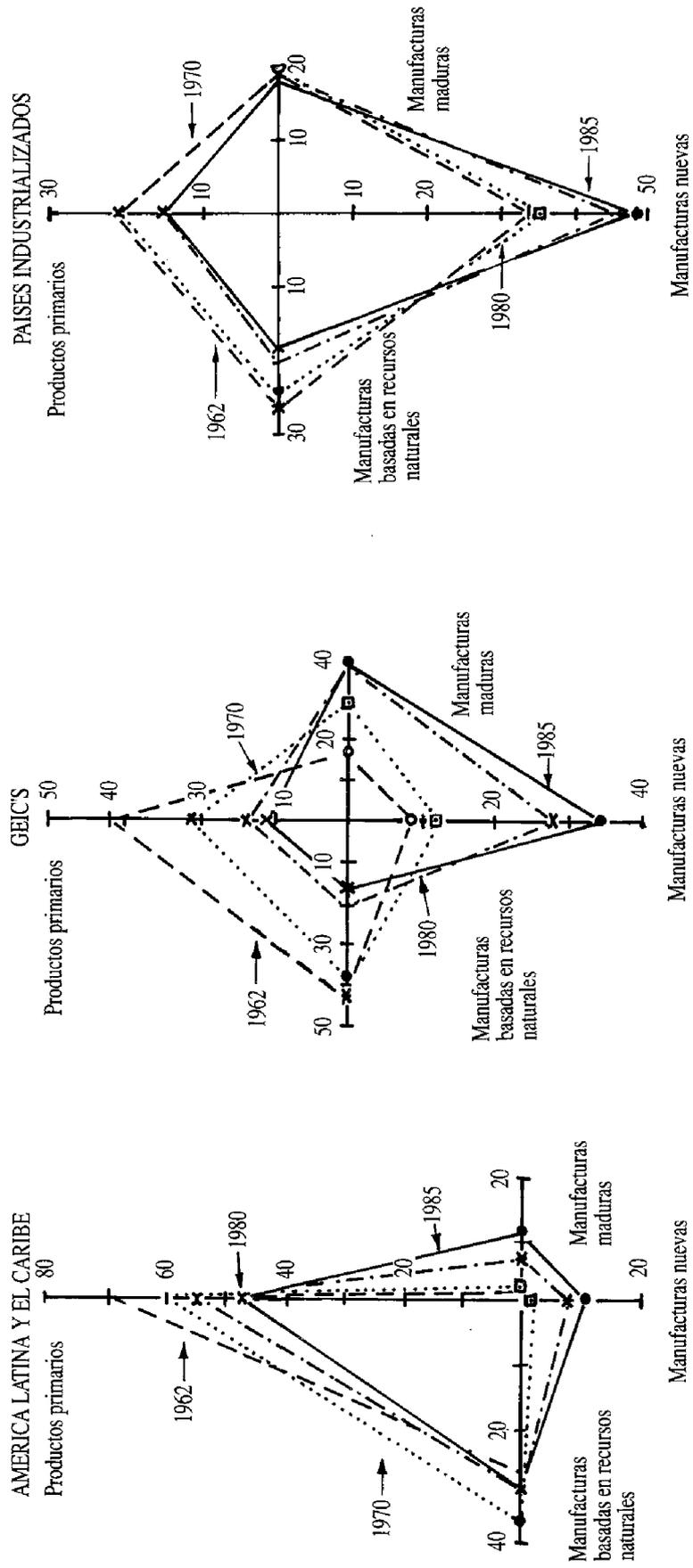
Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología. (A. Maddison, 1989)  
 a/ América Latina incluye: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.  
 b/ GEIC's Incluye: España, Portugal, República de Corea, China y Tailandia.

**GRAFICO 8**  
**PAISES SELECCIONADOS: PARTICIPACION DE LAS**  
**EXPORTACIONES EN EL PIB, 1900—1986.**  
 (En porcentajes)



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología. (A. Maddison, 1989)

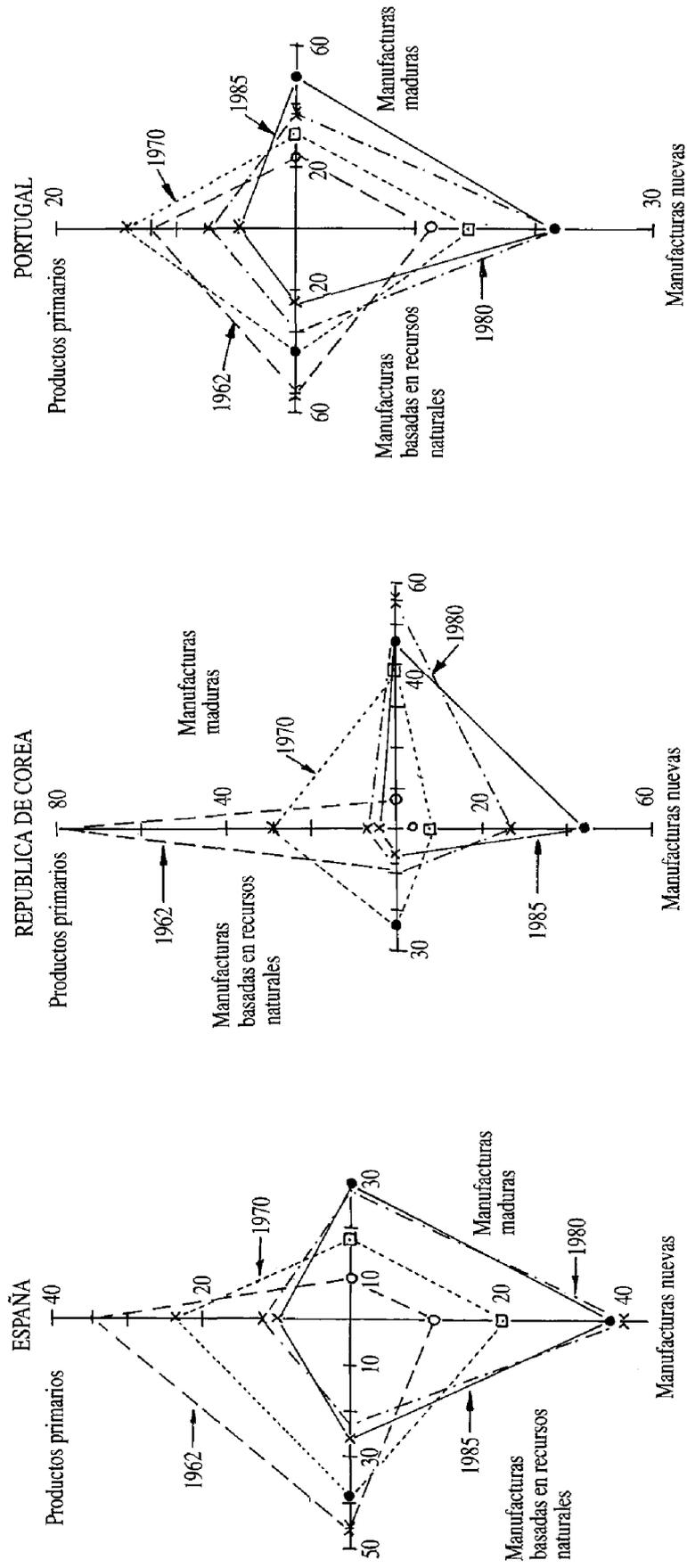
**GRAFICO 9**  
**AMERICA LATINA, GEIC'S Y PAISES INDUSTRIALIZADOS: EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, 1962—1985.**  
 (En porcentajes)



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología

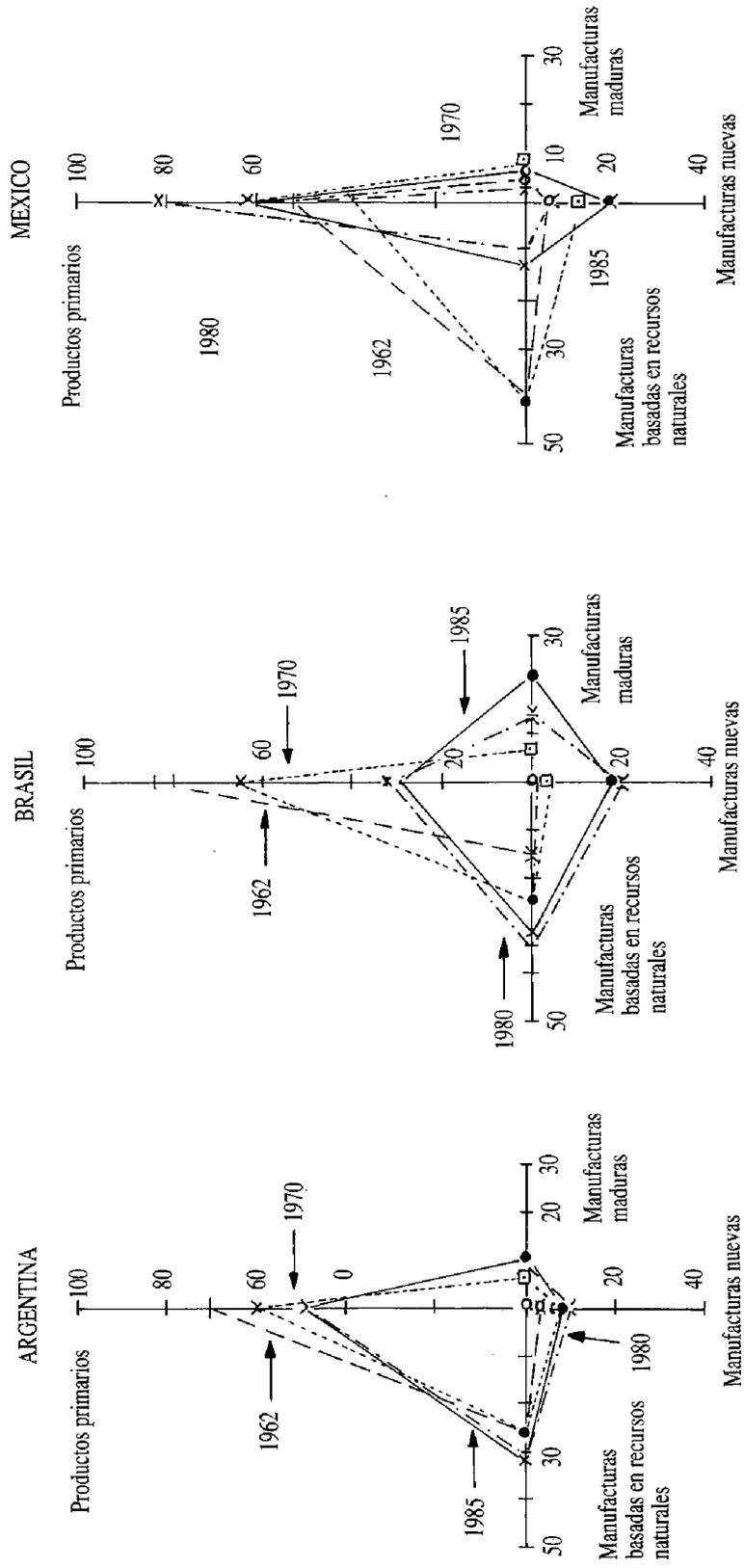
GRAFICO 10

PAISES SELECCIONADOS: EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, 1962—1985.  
(En porcentajes)



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología

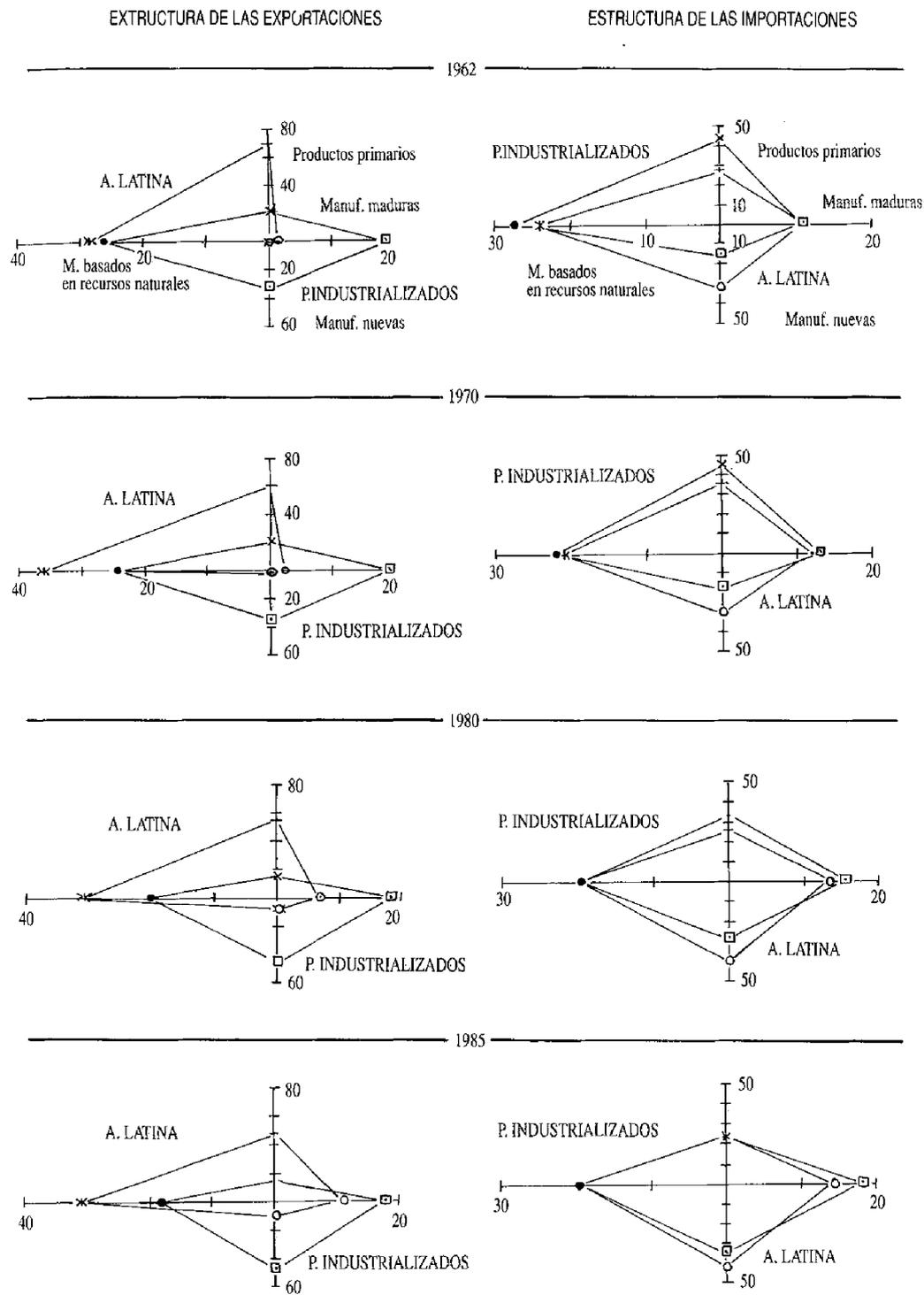
**GRAFICO 11**  
**ABRAMEX: EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, 1962—1985.**  
 (En porcentajes)



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología

# GRAFICO 12

## AMERICA LATINA: ASIMETRICA INSERCIÓN INTERNACIONAL, 1962-1985.





Daniel M. Schydrowsky

## **La Eficiencia Industrial en América Latina: Mito y Realidad**

### **La Búsqueda de la Eficiencia Económica**

La búsqueda de la eficiencia económica en el aparato productivo de América Latina se ha convertido en un objetivo obligado en todos los países. Donde antes se oía hablar de crecimiento económico, empleo y equidad, ahora se oye hablar de la urgencia de lograr un aumento de eficiencia. Por una parte, la crisis externa y los requisitos exigidos para obtener financiamiento en los programas de ajuste han tenido su efecto: son pocos los gobiernos que no comienzan por reconocer que el aparato productivo de América Latina es altamente ineficiente y que requiere ser reformado. Por otra parte, los empresarios y aún particulares que están condenados a vivir dentro del caos que constituyen algunas economías latinoamericanas experimentan a diario tales niveles de inoperancia que independientemente han llegado a la conclusión generalizada de que se requiere urgentemente una revolución eficiente en las economías de América Latina.

131

La mayoría de los que reclaman mayor eficiencia proponen también una solución simple para llegar a ella: reducir el tamaño del Estado y hacer que los mercados funcionen libremente a fin de que sobreviva el eficiente y desaparezca del escenario aquella actividad que no pueda competir.

No cabe duda que el crecimiento económico depende en buena manera de la eficiencia con que se usan los recursos de que se dispone. Pero, un análisis que no peque de simplista reconoce que hay distintas formas de ineficiencia y que se requieren, por lo tanto, distintas curas para cada forma de ineficiencia. En primer lugar, es importante distinguir ineficiencia macroeconómica de ineficiencia microeconómica. La ineficiencia macroeconómica consiste en dejar ociosos recursos productivos que pueden producir algo. El desempleo y la subutilización de capacidad instalada son las dos formas más comunes de ineficiencia macroeconómica. La ineficiencia microeconómica también toma dos formas alternativas: la ineficiencia en

la asignación de recursos y la ineficiencia-X<sup>1</sup>. La ineficiencia en la asignación de recursos significa que se produce aquello en que se es menos eficiente en lugar de aquello en que se tiene mayor productividad; la ineficiencia-X ocurre cuando con un volumen dado de insumos se produce menos de lo que puede ser logrado.

La importancia de cada tipo de ineficiencia en América Latina depende del país y del momento que se trate. En la actualidad hay un número importante de países en que la ineficiencia macro predomina en forma importante. Las recesiones de Argentina, Perú, Ecuador, Venezuela y países centroamericanos, son testimonio claro de una importante subutilización de recursos productivos. Pero la información de que se dispone sobre los diferenciales de productividad dentro de las ramas productivas en América Latina indica que la ineficiencia-X es sumamente grande: no son raros los diferenciales de productividad de 50% o más entre firmas que producen básicamente los mismos productos. Por otra parte, comparaciones intersectoriales de productividad indican que también hay aumentos sustantivos de producción que podrían ser logrados si se transfirieran recursos de un sector a otro.

132

El Cuadro 1 resume los resultados de un grupo de estudios sistemáticos orientados a evaluar la eficiencia real de la producción industrial en América Latina. Es sorprendente el nivel de eficiencia de los sectores industriales de nuestros países. En el corto plazo, vale decir cuando se opera con capacidad ya instalada y el costo de capital es únicamente el de capital de trabajo, se tiene que un 55% a 88% de la producción es eficiente, habiendo un máximo de 11% ineficiente. Hay un monto de producción sectorial en duda que fluctúa según los países. En el medio plazo, en que se requiere ampliar equipos, la proporción de producción eficiente es menor, bajando en el caso de algunos países hasta el 40%. El caso de República Dominicana es una excepción que se debe a un problema de información de base que se traduce en un abultamiento excepcional en el número de sectores en duda. Sin embargo, es claro que en el mediano plazo la fracción de producción ineficiente crece en la mayoría de los países con respecto al corto plazo pues el requisito de invertir en nuevos activos fijos para expandir la producción significa mayores costos y por ende menor eficiencia.

Los resultados reseñados en el Cuadro 1 presentan, por cierto, un panorama bastante diferente del nivel de eficiencia de la industria latinoamericana del que generalmente se da por sentado. Merece la pena, por lo tanto, profun-

<sup>1</sup> Véase LEIBENSTEIN, H., (1976), Cap. 4.

CUADRO 1  
EFICIENCIA INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA

		Corto plazo				Mediano plazo			
		Eficiente	En Duda	Ineficiente	Eficiente	En Duda	Ineficiente	Excluido	
Bolivia	1981	80.0%	19.7%	1.3%	76.2%	17.6%	6.2%	-	
Ecuador	1983	85.4%	3.7%	0.4%	47.4%	22.4%	19.7%	10.5%	
Ecuador	1984	54.7%	20.1%	10.8%	39.1%	29.4%	17.1%	-	
Honduras	1983	88.0%	8.6%	2.9%	56.1%	27.2%	12.6%	4.1%	
Guatemala	1983	88.7%	4.8%	1.0%	82.5%	10.8%	1.1%	5.6%	
Jamaica	1983	68.5%	1.9%	1.4%	68.5%	1.9%	1.4%	28.2%	
Perú	1986	76.6%	23.4%	-	53.3%	33.6%	13.1%	-	
Rep. Dominicana	1983	94.9%	5.1%	-	61.4	38,6	-	-	
Venezuela	1985	74.1%	12.7%	11.2%	69.9%	17,1%	11.2%	2.0%	

Fuente: Ver bibliografía.

Notas: Los resultados para Ecuador 1984, Perú 1986 y Venezuela 1984, se basan en el costo doméstico de la divisa directo. Los demás estudios usan el costo doméstico de la divisa total. Esta distinción explica, en buena parte, las diferencias de resultados en los dos estudios para Ecuador.

dizar algo más en el concepto de eficiencia industrial y de su medición, así como examinar en mayor detalle los resultados encontrados en las mediciones que el cuadro citado resume. A ello se dedican las secciones siguientes.

## Eficiencia y Competitividad: La Equivalencia Inexistente

Definir como eficiente aquello que es competitivo es sumamente atractivo porque provee de una definición intuitivamente plausible y además fácil de operacionalizar. Además este criterio tiene una racionalización técnica atractiva en el contexto de economías abiertas. En libre comercio, con mercados internos perfectamente competitivos, será efectivamente eficiente todo aquello que tenga un costo de producción no mayor que el precio internacional. En otras palabras, en una economía competitiva como se la define en el libro de texto, aquello que es competitivo será eficiente y la producción eficiente además concordará con la ventaja comparativa del país. Desafortunadamente, no pueden trasponerse a una economía que no es perfectamente competitiva las conclusiones que se derivan de los supuestos que subyacen a las economías perfectamente competitivas del libro de texto (Schydrowsky, 1984).

134

Una vertiente que explora el error a que induce equiparar la competitividad de mercado con la eficiencia productiva es el análisis de los sistemas arancelario-cambiaros de América Latina. Este enfoque parte por reconocer que la realidad de América Latina incluye un conjunto de tasa (s) de cambio y restricciones de importación (aranceles y para-aranceles) que implican de hecho un sistema arancelario-cambiaro equivalente a un sistema de cambios múltiples (Diamand, 1973; Berlinski y Schydrowsky, 1982; Hutcheson y Schydrowsky, 1982). En tal contexto, la competitividad de cualquier proceso productivo depende de las tasas de cambio y/o aranceles que afectan a los insumos, así como de la tasa de cambio que afecta al producto. Ello implica, a su vez, que la evaluación de la competitividad debe hacerse de acuerdo con la tasa de cambio promedio (o aranceles promedio) que corresponde a los insumos de cada proceso productivo. Si en lugar de ello se procede haciendo cálculos de competitividad con una sola tasa de cambio, típicamente la que afecta al movimiento financiero, se va a obtener una estimación errónea de la competitividad real. Lo que es más, como es común que en esos sistemas la tasa de cambio financiera se encuentre en el rango inferior, lo que sucede es que se sobreestiman los costos reales y se subestima la competitividad. El resultado es lo

CUADRO 2  
PRECIOS SOCIALES EN AMERICA LATINA

		Corto plazo				Mediano plazo			
		p\$/T.C.	p/l/w	Prod. Marg. soc. k.	Rentab. Privada	p\$/T.C.	p/l/w	Prod. Marg. soc. k.	Rentab. Privada
Bolivia	1980	2.28	N.D	18%(3)	-	1.6	N.D	12.0%	
Ecuador	1983	2.153	0.5(1)	6%(3)	-	1.59	0.5(1)	12.0%(3)	
Ecuador	1984	2.59	0.5(1)	18.9%	12.0%	2.32	0.6(1)	18.9%	N.D
Honduras	1983	1.485	0.566(2)	6%(3)	-	1.22	0.566(2)	12.0%(3)	
Guatemala	1983	2.103	0.5(1)	6%(3)	-	1.424	0.5(1)	12.0%(3)	
Jamaica	1983	2.026	0.5(1)	6%(3)	-	1.528	0.5(1)	12.0%(3)	
Perú	1986	2.848	0.376(2)	23.2%	17.1%	2.1	0.752(2)	20.0%	14.7%
			0.078(2)				0.156(2)		
Rep. Dominicana	1983	1.805	0.44(2)	6%(3)	-	1.315	0.44(2)	12.0%(3)	
Venezuela	1985	2.34	0.525(2)	10.0%	12.0%	2.29	0.178(2)	16.8%	14.0%
			0.11(2)				0.11(2)		

Fuente: Ver bibliografía

Notas: (1) Supuesto

(2) Cálculo

(3) Costo marginal de capital obtenible del BID

que se ha llamado la Ilusión de Ineficiencia Industrial (Diamand, 1973; Schydrowsky, 1972).

En el fondo, no es muy sorprendente que si los costos de una actividad se basan en la tasa de cambio (o tasa de cambio más arancel) dada, y luego se trata de evaluar esos mismos costos a una tasa de cambio distinta, y menor, se obtenga una medida equivocada de costos y, por lo tanto, un análisis equivocado de eficiencia. Lo que además es importante notar es que cuando se está en presencia de un sistema arancelario-cambiario diferenciado, no es factible hacer un análisis de competitividad simple: no existe por desventura una sola tasa de cambio a la que se puede convertir los costos nacionales para compararlos con los precios internacionales. Por otra parte, el gran número de tasas de cambio o de tasa de cambio más arancel que existe en los sistemas plantea una duda fundamental sobre el significado de los cálculos hechos con cualesquiera de estas tasas.

Una segunda vertiente de análisis parte del reconocimiento de que la competitividad es equivalente a eficiencia en economías perfectamente competitivas justamente porque en esas economías abstractas, los precios sociales y los precios de mercado coinciden. Pero, en economías reales como las de América Latina, existe un sustantivo número de razones que hacen que los precios de mercado no concuerden con los precios sociales. En consecuencia, tampoco coincidirá la competitividad de mercado con la eficiencia productiva real.

136

En efecto, la fundamental escasez de divisas en América Latina hace que típicamente el precio social de la divisa esté por encima de la tasa de cambio de mercado (Bach y Taylor, 1971; Schydrowsky, 1973a). En forma similar, la abundancia de mano de obra, así como su subempleo y desempleo hacen que el precio social de la mano de obra se encuentre debajo del salario del mercado (Mezzerá et al., 1982). Respecto del capital físico, que es escaso, se presume que tiene una productividad marginal social mayor que el rendimiento del mercado (Marglin, 1963b). Finalmente, la tasa social de descuento se presume ubicada debajo de la tasa del mercado, por razones de interdependencia externa del ahorro (Marglin, 1963a). Cabe agregar que, tal como el sistema de precios de mercado tiene una interacción en equilibrio general, igual interacción tienen los precios sociales, lo cual hace que no se pueda definir ninguno de ellos sin definirlos todos simultáneamente (Schydrowsky, 1973a, 1973b).

La incorporación de precios sociales a la medida de eficiencia va más allá de la corrección que el reconocimiento de la naturaleza del sistema arancelario-cambiario hace a las medidas de competitividad, en dos sentidos: i) incorpora adicionalmente a las características del sistema de comer-

cio exterior los equilibrios y peculiaridades que existen en el mercado de factores, tanto de mano de obra como de capital; ii) refiere toda la medición de eficiencia a la escasez real de recursos del país, y, a través del numerario de los precios sociales, a la función de bienestar económico que se le atribuye a la población (Aninat et al., 1980).

No debe sorprender que cuando los cálculos de rentabilidad se hacen a precios sociales y no a precios de mercado, se obtengan resultados diferentes. Al mismo tiempo, resulta obvio que lo que mide correctamente las escaseces de los recursos sean los precios sociales; por lo tanto, serán los resultados de mediciones en estos términos los que indicarán la eficiencia real de la producción.

Resulta importante, por otra parte, identificar las fuentes de diferencia entre los precios sociales y los de mercado. Típicamente se menciona que el elemento principal que los hace diferir son las mismas intervenciones del gobierno, ya sea en forma de aranceles de importación, o en la forma de reglamentaciones sobre el uso de mano de obra, o de restricciones al funcionamiento libre del mercado de capitales. Cabe destacar que aun si esto fuera así, sigue siendo cierto (en base al teorema del segundo mejor) que si están dadas estas intervenciones del gobierno, las mediciones de eficiencia deben tomarlas en cuenta y no simplemente adoptar la ficción de que no existen.

Sin embargo, existen otras dos fuentes de diferencia entre precios de mercado y precios sociales. La primera de éstas, la existencia de externalidades, está bien establecida en la literatura teórica (Scitovsky, 1954; Fleming, 1955). La segunda, radica en las funciones de comportamiento de la sociedad que son independientes del gobierno y que se ven con mayor claridad en el compartir de la pobreza que se da en los sectores informales del mercado laboral (Manove, Papanek y Dey, 1986). Un mercado laboral realmente competitivo llevaría a cero al salario en buen número de países. La sociedad no encuentra aceptable tal resultado y como consecuencia el mercado se segmenta y se vuelve de competencia imperfecta o monopolística.

Es plausible afirmar que las intervenciones del gobierno tienen su principal impacto sobre la divergencia entre la tasa de cambio y el precio social de la divisa, que las externalidades tienen su principal impacto sobre la tasa social de descuento y que es en el mercado laboral donde inciden principalmente las funciones de comportamiento de la sociedad tendentes a producir un mínimo de sustento y equidad. Pero como el sistema de precios sociales es un todo interdependiente, todas las causas a la postre afectan el resultado final, y no basta simplemente eliminar las intervenciones del gobierno para que los precios sociales automáticamente estén representados por los precios de mercado.

# La Eficiencia de la Producción Industrial en América Latina: Metodologías de Medición

## *Criterios de medida*

Las economías de América Latina elaboran una variedad de productos con una gran diversidad de combinaciones de insumos y de factores primarios. Por lo tanto, para poder hacer comparaciones de eficiencia de productividad entre diferentes productores se requiere tener, por una parte, un indicador de producto "standard" para todos los sectores productivos y, por otra, una forma de agregar insumos y factores primarios también en una manera que los haga homogéneamente comparables.

Por el lado del producto, la solución más práctica y que además tiene una base teórica y práctica muy sólida es la de tomar la producción a precios internacionales<sup>2</sup>. Luego se reconoce que todo producto requiere un insumo de materiales, que también se valoran a precios internacionales. La diferencia, evidentemente, es el valor agregado a precios internacionales. Esta forma de proceder homogeneiza todos los procesos internacionales, o sea un monto de divisas producido (en la sustitución de importaciones o en la generación de exportaciones).

138

Por el lado de los factores primarios, se suman la mano de obra y el capital nacional valorándolos a sus respectivos precios sociales, lo cual equivale a tomar los costos de producción en unidades de un numerario del sistema de precios sociales que se elige para representar la utilidad marginal social.

Homogeneizados producto e insumos materiales por una parte y factores primarios por la otra, se puede proceder a formar una de dos razones:

I) el *costo doméstico de la divisa*, que resulta de dividir el monto de recursos primarios nacionales requeridos en cada actividad por los dólares de valor agregado a precios internacionales que produce, lo cual nos da un costo doméstico de la divisa producida, o, alternativamente,

II) la *productividad marginal social total de los factores* en la cual se

<sup>2</sup> Usar precios internacionales como medida "standard" tiene tres ventajas importantes: (a) es una medida homogénea para todos los productos, o sea que "un dólar = un dólar" independientemente que valore radios o papas; (b) es una medida externa al país, o sea que no depende de la política comercial o de precios internos, y, (c) se basa en los costos de oportunidad reales del país, pues los precios internacionales son precisamente aquéllos a los que un país puede comprar y vender en el mercado mundial el equivalente a su producción.

divide el valor agregado a precios internacionales producido por el valor de los factores primarios nacionales que se han requerido para esa producción, derivando de esta manera la productividad de cada peso de recursos nacionales evaluado a precios sociales.

Es evidente que la primera de estas medidas es la inversa de la segunda, de manera que a menor costo doméstico de la divisa corresponderá mayor productividad marginal social y viceversa.

Como los datos empíricos de que se dispone están dados en la forma del costo doméstico de la divisa, se examina a continuación más de cerca este indicador.

### *El costo doméstico de la divisa<sup>3</sup>*

#### *Definición*

El costo doméstico de la divisa como medida de productividad y eficiencia del sector manufacturero se basa en la siguiente consideración fundamental: la manufactura nacional es una actividad que usa materias primas o bienes semielaborados importados para transformarlos en un sustituto de productos terminados o en un producto de exportación, con el agregado de mano de obra y capital nacionales. Este proceso equivale a reemplazar el proceso de conversión extranjero (valor agregado en el exterior) por valor agregado nacional.

Partiendo de esta base, puede definirse directamente la fórmula costo doméstico de la divisa. En su denominador se encuentra la diferencia entre el valor del producto sustitutivo, a precios internacionales, y el costo en divisas de los materiales que se requiere para la transformación de los productos terminados. Es decir, en el denominador encontraremos el valor neto de las divisas producidas o ahorradas<sup>4</sup>. En el numerador, en cambio, observaremos los factores productivos nacionales que se requieren para el proceso de transformación, evaluados a sus precios sociales<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Este concepto fue desarrollado originalmente en Israel durante la década de 1950. Apareció en la literatura inglesa primero en BRUNO (1962). Se formalizó en BRUNO (1967). Contribuciones sucesivas incluyen KRUEGER (1966), BALASSA y SCHYDLOWSKY (1968), BRUNO (1972), KRUEGER (1962), BALASSA y SCHYDLOWSKY (1972), LUCAS (1984) y LUCAS ET AL. (1987). Para un resumen particularmente comprensible, véase SCHYDLOWSKY (1984).

<sup>4</sup> El precio internacional será CIF o FOB según se trate de un producto que en el margen se importe o exporte. Ello puede dar lugar a más de un CDD por actividad según el producto y los insumos sustituyan importaciones o se exporten.

<sup>5</sup> En este trabajo se usa el término "precio social" como equivalente a lo que muchas veces se llama precio de cuenta, precio de registro, precio sombra o precio económico.

$$\text{CDD} = \frac{\text{trabajo} \times \frac{\text{P. Social}}{\text{trabajo}} + \text{capital} \times \frac{\text{P. Social}}{\text{capital}}}{p^{\text{int}^1} \times \text{producto} - p^{\text{int}^1} \times \text{insumos}}$$

### *Variantes del Costo Doméstico de la Divisa: Integración Vertical*

Existen dos versiones del CDD discutidas en la literatura y calculadas en casos prácticos; el costo doméstico directo de la divisa (CDDD) y el costo doméstico total de la divisa (CDDT).

El costo doméstico directo de la divisa se refiere a una sola etapa del proceso de transformación, separándola de sus proveedores y de sus usuarios. Por ejemplo, en el caso de la industria textil, en el cálculo del costo directo de la divisa se examina por separado la etapa del cultivo de algodón, la etapa del hilado, la etapa del tejido y la etapa del acabado. En cambio, el costo doméstico total de la divisa, considera que existe una integración vertical completa hasta donde lo permitan las instalaciones productivas del país, y procede en forma exactamente contraria al caso anterior, examinando en conjunto la totalidad de las etapas. Por ejemplo, en el caso de la industria textil, la producción de algodón, el hilado, el tejido y el acabado.

140

La justificación de calcular un costo doméstico directo de la divisa se basa en el reconocimiento de que cada etapa del proceso productivo es técnicamente separable de las demás, por lo cual puede operarse por separado también, y tiene su propia eficiencia y productividad. Puesto que nada obliga a usarlos en su conjunto, es útil para fines de planificación y de toma de decisiones en materia de política económica, conocer separadamente la productividad de cada etapa de los procesos productivos que sean técnicamente separables.

Por otra parte, la justificación del costo doméstico total de la divisa radica en una visión de conjunto del sistema económico, en el cual se argumenta que la demanda de un insumo llevará a la expansión de su producción y, por lo tanto, significará la propagación hacia atrás (es decir hacia los mercados de insumos) de las demandas de los productos terminados.

Las dos variantes del CDD, según el grado de integración vertical que incorporen, generan sendas fórmulas que incorporan respectivamente sólo una etapa del proceso productivo o toda una gama de etapas en forma integrada. La

ecuación para el costo doméstico directo de la divisa fue anotada líneas arriba.

La fórmula del costo total de la divisa es la siguiente:

$$CDDT = \frac{\begin{matrix} \text{trabajo directo} & \times & \text{P. social} \\ \text{e indirecto} & & \text{trabajo} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{capital directo} & \times & \text{P. social} \\ \text{e indirecto} & & \text{capital} \end{matrix}}{p^{\text{int'l}} \times \text{producto} - p^{\text{int'l}} \times \text{insumos directos e indirectos}}$$

Como un proceso de producción verticalmente integrado es exactamente la suma de sus partes, o sea de los procesos de transformación de cada etapa, el costo total de la divisa es una suma ponderada del costo de la divisa en cada una de sus etapas integrantes.

Por lo tanto:

$$CDDT_i = \sum_j CDDD_j \frac{\text{Valor agregado del sector j en el sector i}}{\text{Total de valor agregado directo e indirecto en i}}$$

La posibilidad de ensamblar el costo directo de la divisa de diversas etapas para llegar al costo total de la divisa, tiene la ventaja de permitir cualquier nivel de agregación que sea pertinente. Si es relevante, por ejemplo, considerar en su conjunto el hilado y el tejido pero no el acabado, por poderse exportar el tejido sin acabar, tal cálculo es posible y la descomposición del CDDT en sus componentes de CDDD proporciona las fórmulas apropiadas para esta situación.

141

### *Variantes del Costo Doméstico de la Divisa: Dimensión Temporal*

El costo doméstico de la divisa puede definirse con relación a distintos horizontes temporales, un corto plazo, un plazo mediano o un plazo largo. El corto plazo se refiere al costo de ahorrar divisas o de producirlas con base en la capacidad manufacturera instalada y subutilizada. El costo del capital se referirá entonces a capital de trabajo y no al costo de activos fijos. Este plazo es el pertinente para una situación como la que se da actualmente en numerosos países de América Latina.

El mediano plazo se define como aquél en que se requiere expandir la capacidad instalada, porque ésta está operando plenamente. Por lo tanto, para el mediano plazo, el costo doméstico de la divisa significará calcular el costo de producir la divisa sobre la base de una ampliación de la capacidad instalada, circunstancia que requiere tomar en cuenta el costo del nuevo capital por instalarse.

El largo plazo difiere de los dos anteriores porque típicamente incorpora: a) un cambio en las escaseces de los factores productivos nacionales, vale decir, modificaciones en los precios sociales de la mano de obra y del capital; y, b) cambios en la tecnología de producción y de precios relativos mundiales. Cabe anotar que si bien es cierto que todos estos elementos se encuentran en continua modificación, los períodos para los cuales se definen el corto y el mediano plazo son usualmente suficientemente cortos como para que no valga la pena incorporar estos cambios específicamente. No sucede así, desde luego, para el largo plazo.

### *El Patrón de Comparación*

Se señaló previamente que el costo doméstico de la divisa es en esencia un costo de producción de disponibilidad de divisas. El patrón de comparación, por lo tanto, debe ser el valor de la divisa así producida. También es lógico, por otra parte, que sean actividades deseables aquéllas que tienen un costo por debajo de lo producido, o sea un costo doméstico de la divisa menor a la utilidad marginal para la economía nacional de disponer de una divisa adicional. Esta utilidad marginal social de disponer de una divisa adicional está dada por el precio social de la divisa.

142

En situaciones en que el nivel de actividad en la economía se encuentra deprimido debido a una falta de divisas, el precio social de la divisa debe incorporar los resultados de la activación económica que una mayor disponibilidad de divisas permite. Esto se llama efecto macroeconómico. Cuando no hay recesión inducida por la situación de la balanza de pagos y la economía está cerca de la plena utilización de capacidad, el precio social de la divisa refleja típicamente la existencia de aranceles y de otras restricciones a las importaciones así como de impuestos a las exportaciones, o sea el efecto microeconómico.

Normalmente, los efectos micro y macroeconómico coexisten en el precio social de la divisa y contribuyen en combinación al exceso que el precio social de la divisa tiene sobre la tasa de cambio del mercado. Cuando la economía está deprimida, el precio social de la divisa estará mucho más afectado por el hecho de que su escasez ha causado la extinción de toda una gama de producción, que reaparecerá apenas existan más divisas. El efecto macroeconómico de la escasez de divisas en estas circunstancias puede ser tan o más importante que el efecto microeconómico.

A medida que la economía se recupera, el efecto macroeconómico decrece en importancia, desapareciendo del todo cuando la economía no tiene

más capacidad subutilizada. Por ello, el precio social de la divisa declina del corto al mediano plazo. Al mismo tiempo, en este lapso el costo de la divisa se incrementa, por incluir el costo del capital correspondiente a los nuevos activos fijos que la expansión requiere. Por ende, habrá más sectores productivos con CDD menor al precio social de la divisa en el corto plazo que en el mediano plazo.

### *Los precios sociales en América Latina*

Tinbergen (1958) creó el concepto de precio social o precio sombra y lo definió como el valor real de escasez de los recursos en circunstancias en que el mercado tiene un precio distorsionado. Desde entonces se han elaborado distintas metodologías de precios sociales ampliamente difundidas, como son las de ONUDI (1972), Little-Mirrlees (1974), OCDE (1969), Banco Mundial (1975), y, Harberger (1973). Cada una de estas metodologías tiene supuestos propios en cuanto a los mecanismos de ajuste de cada mercado, de cómo los mercados interaccionan y del numérico en que conviene medir los precios. También difieren en la medida en que suponen que la política económica es óptima y en que las distorsiones de la economía van a perdurar (supuesto de optimalidad vs. supuesto de segundo mejor).

143

Para fines de su uso aplicado en América Latina, el rol de los precios sociales es el de reflejar la escasez real de los recursos productivos de que dispone cada país, la mano de obra y el capital, así como de la otra gran limitación que existe en la economía, vale decir la divisa. A tal fin, la especificación de estos precios debe reflejar las realidades que existen en América Latina.

De tal manera, el precio social de la mano de obra debe reflejar el desempleo y subempleo que existe en la región así como el comportamiento y la articulación de los distintos submercados que existen dentro del mercado laboral. En otras palabras, el precio social de la mano de obra debe reflejar plenamente la anatomía y fisiología del mercado de trabajo, reflejando su situación actual así como su mecanismo de ajuste.

De la misma manera, el precio social del capital debe reflejar tanto su disponibilidad, como la forma de su asignación, incorporando las segmentaciones que pudieran existir en el mercado de capitales, así como los mecanismos de ajuste que se producen cuando varía la demanda de este recurso.

Otro tanto se requiere del precio social de la divisa. Este precio social debe reflejar la abundancia o escasez de la divisa así como el (los) meca-

nismo (s) de ajuste de la balanza de pagos que pueda (n) operar en el país. En otras palabras, debe incorporar tanto el mecanismo de recesión o activación que pueda operar para equilibrar las cuentas externas, como los cambios de precio que puedan producirse para esta finalidad, ya sea a través de devaluaciones o revaluaciones o a través de cambios en las restricciones al comercio.

Finalmente, el juego de precios sociales debe reflejar la interdependencia de precios en la economía. Así como el sistema de precios de mercado es uno de equilibrio general, otro tanto sucede con el sistema de precios sociales. Esto es fácilmente vislumbrable cuando se considera la interacción entre el precio social de la divisa y el precio social del capital. Resulta claro que para evaluar la productividad marginal social del capital hay que tomar en cuenta que buena parte de las maquinarias instaladas o por instalar producirán sustitutos de importaciones o exportaciones. Es evidente que esa producción debe ser valorada al precio social de la divisa, lo cual repercutirá evidentemente en el valor de aquella maquinaria que se está por instalar; o sea que la productividad marginal social del capital depende del precio social de la divisa. También es cierto que parte de las divisas del país se usan para la importación de bienes de capital. En consecuencia, parte del valor de la divisa se deriva de la productividad que tiene la maquinaria importada. O sea que el precio social de la divisa depende en parte de la productividad marginal social del capital, vale decir del precio social de éste.

144

Otro tanto puede decirse con respecto al precio social de la mano de obra. Las maquinarias no trabajan solas, sino que su productividad está claramente afectada por el uso de mano de obra. Pues bien, cuando al valor de lo producido, evaluado al precio social de la divisa, se le resta la contribución de la mano de obra para derivar la productividad neta de la maquinaria, esa mano de obra deberá valorarse a su precio social, lo cual deja en claro que el precio social del capital depende en parte del precio social de la mano de obra.

La mayoría de las estimaciones de precios sociales para América Latina se basan ya sea en la metodología del Banco Mundial (por ejemplo Powers, 1981) o en la de Habegger (por ejemplo, INP, 1980; García 1983). Estas estimaciones no incorporan a la vez los ajustes de cada uno de los mercados tal como se dan en la realidad y la interacción entre los mercados, en un sistema de equilibrio general. La mayoría de las estimaciones reflejan los desequilibrios en un sólo mercado y por lo general reflejan supuestos de ajuste que se centran en el comportamiento microeconómico de mercados no segmentados y que no incorporan los cambios de nivel de actividad que son una de las formas importantes en que las economías latino-americanas se ajustan, particularmente a la escasez de divisas.

En el Cuadro 2 se muestran algunas estimaciones que sí tienen la característica de acercarse bastante más al ideal de ser estimaciones de desequilibrio general que se basan en una metodología elaborada originalmente para el BID<sup>6</sup> y luego refinada en aplicaciones empíricas sucesivas en América Latina y Asia. Todas estas estimaciones incorporan mecanismos de ajuste micro y macro y de desequilibrio general en el precio social de la divisa; algunos incorporan todos los ajustes deseables en el precio social de la mano de obra e incorporan también algunos (no siempre los mismos) ajustes complejos para el precio social del capital. Otros toman para este fin el costo marginal social de fondos de fuentes específicas, particularmente de deuda externa adicional de las entidades multinacionales internacionales.

Puede apreciarse que las diferencias entre los precios privados y los precios sociales son considerables. Para el caso de la divisa, se tienen en el corto plazo precios sociales que llegan hasta casi tres veces el precio del mercado, lo que refleja restricciones al comercio, pero también en gran medida las recesiones inducidas en nuestros países para manejar la balanza de pagos. En el mediano plazo, se nota que estos múltiplos son bastante menores, llegando apenas a ser un poco mayores que dos, lo cual indica que en el mediano plazo el exceso de capacidad instalada no juega el mismo rol que en el corto plazo.

En el precio social de la mano de obra, en los casos en que han sido calculados con más cuidado, reflejan una gama sustantiva de diferencias entre el precio de mercado y la escasez real de la mano de obra. Así, por ejemplo, en el corto plazo se observa que tanto en el Perú como en Venezuela, los trabajadores no calificados tienen un costo social circundante al 10% de lo que ganan en el mercado. Por otra parte, los semicalificados o empleados están más cerca del 40% o 50% de sus salarios de mercado. En el plazo un poco más largo, esas cifras se elevan para el Perú pero se reducen para Venezuela. Ello refleja en el segundo de estos países la secuencia en la cual se contratan trabajadores industriales, yendo de los que tienen un mayor costo de oportunidad social a aquéllos que tienen un menor costo. Esto, que parece un contrasentido, se explica porque los productores venezolanos prefieren contratar primero trabajadores que ya tienen experiencia industrial a aquéllos que están desempleados o que vienen de los subempleados en el sector informal. Esta secuencia de contratación no es infrecuente en absoluto en los mercados laborales de América Latina.

<sup>6</sup> Véase SCHYDLOWSKY (1973a), (1973b), así como también RODRIGUEZ-SALAS (1981), DREZE (1982), MARCHAND (1982).

Para el precio social del capital los resultados merecen comentarios particularmente en lo que respecta a las cifras que se obtienen para el Perú y Venezuela, que son las que tienen el cálculo más detallado. Cabe destacar que en Venezuela la rentabilidad social de la inversión es más baja que la privada en el corto plazo pero más alta en el mediano plazo. Eso es el resultado de la recesión a que Venezuela está sujeta y que indica que, aunque a precios privados se siguen generando utilidades, la inversión de capital adicional desde el punto de vista social tiene mucho menos sentido. No se obtuvieron resultados similares en el Perú, por las diferencias en las situaciones de coyuntura de ambos países.

Los valores contenidos en el Cuadro 2 son los que se han usado para computar el costo doméstico de la divisa y para tomar el punto de comparación (precio social de la divisa). Se vuelven así elemento central en el cálculo del nivel de eficiencia en la producción industrial de América Latina.

## La Eficiencia de la Producción Industrial en América Latina: Mediciones Empíricas

146

Existen mediciones empíricas del Costo Doméstico de la Divisa hechas con metodología comparable para nueve países de Latinoamérica y el Caribe. Estos países son Bolivia, Ecuador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Perú, República Dominicana y Venezuela<sup>7</sup>. Todas estas mediciones se han hecho en base a muestras representativas del universo de establecimientos industriales y, por lo tanto, existen a un nivel de desagregación de por lo menos cuatro dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), y en algunos casos a nivel de establecimiento. Las mediciones son del Costo Doméstico de la Divisa Total para seis países, a saber: Bolivia, Ecuador, Guatemala, Honduras, Jamaica y República Dominicana, en tanto que para Ecuador, Perú y Venezuela existen mediciones del Costo Doméstico de la Divisa Directo. Por lo tanto, existen ambos tipos de cálculo para el Ecuador.

Los resultados de la muestra permiten estimar la proporción de la producción industrial de cada país que es eficiente, de aquella que es ineficiente y de la proporción en duda. El Cuadro 1, reseñado en la sección introductoria, resume esos resultados. Cuando se trata de operar con la capacidad instalada que existe, la proporción de producción efi-

<sup>7</sup> Ver bibliografía de estudios de países para las citas precisas.

ciente varía entre 55% y 88% y la ineficiente no pasa del 11% en ningún país. Por otra parte, cuando es necesario expandir la capacidad de planta en el mediano plazo, la proporción de producción eficiente cae hasta llegar al 40% para el Ecuador, pero la proporción de producción ineficiente no pasa del 20% excepto en la República Dominicana. En ese país la falta de desagregación de la información al nivel de establecimiento así como deficiencias de información sobre el acervo de capital ha tenido como efecto eliminar la categoría de producción en duda y además ha llevado a sobreestimar el costo doméstico de la divisa en el mediano plazo.

Los Cuadros 1 y 2 del Anexo Estadístico muestran la eficiencia promedio a nivel sectorial en cada uno de los países para el corto y mediano plazo respectivamente<sup>8</sup>. Recuérdese que los CDDT son medidas que implican un alto nivel de integración vertical, o sea que las cifras sectoriales son clasificaciones de acuerdo con el sector de mayor elaboración pero incluyen la eficiencia de etapas suministradoras anteriores. En cambio, los CDDD se refieren escuetamente a los sectores indicados, sin incluir ningún efecto indirecto de sectores suministradores. Por otra parte, resulta obvio que los CDD de cada país se calculan en moneda nacional, o sea que indican cuantos pesos, quetzales, lempiras, etc. cuesta producir un dólar de divisa disponible. Pero ello tiene como consecuencia que los CDD no son comparables entre países. Por lo tanto el Cuadro 1 del Anexo Estadístico (así como los sucesivos) tabula valores estandarizados obtenidos dividiendo cada Costo Doméstico de la Divisa por el Precio Social de la Divisa del país respectivo.

147

Ahora bien, recuérdese que un sector es eficiente cuando su CDD es menor al precio social de la divisa (P\$), o sea:

eficiencia significa:  $CDD < P\$$ , de donde eficiencia significa:  $CDD/P\$ < 1$

Valores del Cuadro 1 del Anexo Estadístico menores a la unidad, por lo tanto, indican sectores eficientes en promedio; sectores con valores mayores a la unidad corresponden a sectores ineficientes en promedio. Además, también son sectores ineficientes aquellos que ostentan valores del CDD negativos<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Para Bolivia sólo existen resultados a nivel de establecimiento, por lo que no se incluyen resultados sectoriales para este país.

<sup>9</sup> Los CDD negativos provienen siempre de un denominador negativo. Ello significa que el valor de lo producido a precios internacionales es menor que el valor a precios internacionales de las materias primas requeridas para producir. En tales circunstancias el proceso productivo no sólo requiere uso de mano de obra y capital sino además genera despilfarro de divisas, o sea que en el lugar de generar disponibilidad, sustrae disponibilidad. No sorprende que actividades de transformación que usen insumos para producir un producto que vale menos que los insumos usados no se cuenten entre las actividades productivas económicamente eficientes.

Los CDD/P\$ o costos domésticos de la divisa "estandarizados" pueden además interpretarse como precios de oferta sociales. Recuérdese que un precio de oferta se define como aquel monto de dinero en que el oferente se siente indiferente entre producir el bien y venderlo, y no hacer nada, o sea es aquel precio en que el valor recibido en dinero es exactamente equivalente a los costos más utilidad "normal", no queda sobrante ni hay faltante. Por lo tanto, da lo mismo producir y vender que no hacer nada.

Desde el punto de vista del país en su conjunto, o sea de la sociedad, el precio de oferta de un producto es aquél en que la utilidad marginal social de lo recibido es exactamente igual al costo marginal social de producir lo entregado. Pero el CDD mide precisamente el costo marginal social de producir un monto de valor agregado valorado a precios internacionales en un dólar. Por otra parte, el precio social de la divisa mide la utilidad marginal social de disponer libremente de un dólar más. En consecuencia, la sociedad será indiferente cuando se dé la igualdad siguiente:

$$\text{CDD de un dólar de producción} = \text{precio recibido por un dólar de producción} \times \text{Precio social de la divisa}$$

$$\text{o sea, CDD} = \text{precio social de oferta} \times \text{P\$},$$

148

$$\text{de donde, CDD/P\$} = \text{precio social de oferta}$$

Los precios de oferta privados son comparables entre oferentes privados: aquél que tiene el precio más bajo tiene mayor poder de competencia. De la misma manera los precios sociales de oferta son comparables entre países: aquel país que tiene el precio social de oferta más bajo es el que tiene mayor capacidad de contribuir al bienestar mundial y el que tiene mayor capacidad potencial de competencia. Un menor CDD/P\$ entonces significa una ventaja comparativa más fuerte o sea una eficiencia mayor.

Por otra parte la diferencia entre el precio social de oferta y la unidad representa la renta económica pura que puede derivar un país de la producción. Esta renta es el concepto análogo, a nivel social, de lo que es el excedente del consumidor a nivel privado. Para confirmarlo recuérdese que el beneficio para el país de producir un dólar de mercadería consiste en la diferencia de lo que ese dólar le vale al país, el precio social del dólar, y el costo de producirlo, o sea el CDD. O sea:

$$\text{Beneficio Social} = \text{P\$} - \text{CDD}.$$

Convirtiendo a dólares tenemos:

$$\text{Beneficio Social por dólar} = 1 - \text{CDD/P\$}$$

Cabe concluir, entonces, que cada vez que un país logre vender su producción por más que su precio de oferta deriva de ello una renta económica pura. Lo más que se puede lograr es vender un dólar de producción en un dólar; en ese caso se logra el máximo de renta pura. Pero, aun cuando se necesite vender a descuento, para penetrar el mercado, por ejemplo, siempre y cuando haya un exceso sobre el precio social de oferta subsistirá un beneficio neto en forma de renta económica pura.

Examinando los Cuadros del Anexo Estadístico destaca el gran número de sectores en todos los países para los que los valores son menores a la unidad, o sea que indican eficiencia. También es notorio, por otra parte, que los valores de corto plazo son bastante inferiores a los de mediano plazo. Eso responde, como se recordará, a dos factores: (I) que en el mediano plazo se considera un costo de activos fijos además de costos de capital de trabajo, en tanto que en el corto plazo sólo se considera capital de trabajo, y (II) que en el mediano plazo el precio social de la divisa es más bajo por incluir menor (o ningún) efecto macroeconómico de activación.

Los promedios vertidos en los Cuadros 1 y 2 del Anexo Estadístico están basados en observaciones a nivel de establecimientos que, por cierto, tienen dispersión alrededor de estos promedios<sup>10</sup>. Ello hace particularmente complicada la calificación de sectores como eficientes o ineficientes. En los estudios cuyos resultados se vierten en estos cuadros, ello ha sido resuelto considerando como sector eficiente aquel en que por lo menos el 80% de la producción muestral proviene de establecimientos eficientes. Paralelamente, se consideran sectores ineficientes a aquellos que tienen un 80% de producción muestral ineficiente. Los sectores que no caen ni en uno ni en otro grupo son los sectores que están en duda<sup>11</sup>.

149

Es tentador concluir que la dispersión de CDD dentro de cada sector de un mismo país representa ineficiencia-X en tanto que la diferencia de CDD entre sectores diferentes representa ineficiencia de asignación de recursos. Desafortunadamente, esa conclusión no estaría justificada. Por una parte, la CIU aun a cuatro dígitos todavía agrupa un número significativo de

<sup>10</sup> Por motivos de espacio no se ha incluido la información estadística relativa a los valores extremos que alcanzan los CDD. Dicha información está a disposición del lector interesado.

<sup>11</sup> Evidentemente se podría haber adoptado cualquiera de varios otros criterios plausibles para dirimir entre sectores. Además, introduce relatividad en la clasificación la posibilidad de errores de observación de datos así como sesgos de estimación de los precios sociales. El impacto que estas fuentes de error tienen, se puede explorar con un análisis de sensibilidad, que efectivamente se incluye en los estudios citados. No sorprenderá que el efecto general de incluir márgenes de error es el reducir el número de sectores eficientes e ineficientes y de incrementar la categoría en duda. La conclusión general de que una parte muy importante de la producción industrial de Latinoamérica es eficiente no se modifica.

productos, así que puede existir ineficiencia de asignación de recursos dentro de cada sector; por otra parte, no sabemos si los CDD mínimos registrados en sí mismos significan producciones totalmente X-eficientes. Parece válido, sin embargo, concluir que existe un caudal significativo de ambos tipos de ineficiencia.

Al mismo tiempo es muy importante no dejar de reconocer que la eficiencia global de la producción industrial es considerable: la producción a plena capacidad del aparato industrial existente rendiría un monto de renta económica pura muy apreciable. Ese monto podría aumentarse aún más en la medida en que se incremente la eficiencia-X y en la medida en que inversiones nuevas se dirijan a sectores con CDD relativamente más bajos.

## Conclusión

El análisis metodológico precedente y los resultados empíricos disponibles permiten llegar a algunas conclusiones a manera de resumen:

1) La eficiencia de la producción industrial de América Latina es considerable. No es cierto que los sectores industriales del continente sean globalmente ineficientes.

2) La convicción de que América Latina tiene sectores industriales ineficientes se debe en buena parte a una Ilusión de Ineficiencia Industrial.

3) Existen dentro de los sectores industriales de América Latina una gran variedad de situaciones con respecto a los niveles reales de eficiencia. Hay enorme diversidad al respecto dentro de las mismas ramas entre ellas.

4) Existe, por cierto, un sustantivo problema de competitividad de la producción industrial de América Latina. Este radica en buena parte en la brecha entre precios sociales y precios privados que se da en estas economías. Es un error identificar la falta de competitividad con la falta de eficiencia.

5) Es tarea de la política económica encontrar la forma de cerrar y/o compensar la brecha entre precios sociales y precios privados, pues esa brecha refleja desequilibrios en la dotación de recursos (excedente de mano de obra) así como requerimientos distributivos al sistema de precios que garantice que todos tengan algún ingreso.

6) Esta tarea de política económica es particularmente difícil en vista de la clara diferenciación que se observa en las cifras entre la productividad en el corto plazo y en el mediano plazo, así como el amplio rango de pro-

ductividades que se observa dentro y entre sectores en cada uno de estos horizontes temporales.

7) La diferencia observada entre el corto plazo y el mediano plazo indica que es indispensable diferenciar la política de activación industrial de la política de inversión industrial. Ello de por sí requiere una política cuidadosamente diseñada.

8) Las diferencias inter e intra sectoriales significan que una política que no incorpore una diferenciación apropiada correrá significativo riesgo de crear rentas económicas con repercusiones distributivas y de asignación de recursos indeseables.

9) Los dos puntos precedentes se conjugan en requerir una política industrial que genere una gradual reducción de la diferenciación inter e intra sectorial de productividades, congruente con una eventual convergencia entre precios sociales y precios privados.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ANINAT, EDUARDO, LUIS RAMÍREZ y DANIEL M. SCHYDLOWSKY (1980): *Tratamiento equitativo para exportaciones no tradicionales: Una exploración de definiciones alternativas*, "Revista de la Integración", diciembre.
- BACHA, EDMAR; LANCE TAYLOR, (1971): *Foreign Exchange Shadow Prices: A Critical Review of Current Theories*, "Quarterly Journal of Economics", mayo.
- BALASSA, BELA; DANIEL M. SCHYDLOWSKY, (1968): *Effective Tariffs, Domestic Cost of Foreign Exchange and the Equilibrium Exchange Rate*, "Journal of Political Economy", mayo/junio.
- BALASSA, BELA; DANIEL M. SCHYDLOWSKY (1972): *Domestic Resource Cost and Effective Protection Once Again*, "Journal of Political Economy", enero/febrero.
- BANCO MUNDIAL; SQUIRE, LYN Y HERMANN VAN DER TAK, (1975): *Economic Analysis of Projects*, Baltimore: John Hopkins Press.
- BERLINSKI, JULIO; DANIEL M. SCHYDLOWSKY, (1982): Incentives for Industrialization in Argentina, *Development Strategies in Semi-Industrial Economies*, ed. B. Balassa, Baltimore: John Hopkins University Press.
- 152 BRUNO, MICHAEL, (1962): *Interdependence, Resource Use and Structural Change in Israel*, Jerusalem: Bank of Israel.
- BRUNO, MICHAEL, (1967): "The Optimal Choice of Import-Substituting and Export-Promoting Projects", *Planning the External Sector: Techniques Problems and Policies*, New York; United Nations.
- BRUNO, MICHAEL, (1972): *Domestic Resource Cost and Effective Protection: Clarification and Synthesis*, "Journal of Political Economy", enero/febrero.
- DIAMAND, MARCELO, (1973): *Doctrinas Económicas, Desarrollo e Independencia*, Buenos Aires: Paidós.
- DREZE, J. H., (1982): *Second-Best Analysis with Markets in Disequilibrium: Public Sector Pricing in a Keynesian Regime*, "CORE Discussion Paper", 8216, mayo.
- HUTCHESON, THOMAS L. y DANIEL M. SCHYDLOWSKY, (1982): Incentives for Industrialization in Colombia, *Development Strategies in Semi-Industrial Economies*, ed. B. Balassa, Baltimore: John Hopkins University Press.
- FLEMING, J. MARCUS, (1955): *External Economies and the Doctrine of Balanced Growth*, "Economic Journal", junio.
- GARCIA, MARCO, (1983): *El tipo de cambio sombra en el Ecuador estimado en*

- base a la metodología Harberger-Fontaine-Schydrowsky*, mimeo, Banco Central del Ecuador, mayo.
- HARBERGER, ARNOLD C., (1973): *Project Evaluation: Collected Papers*, Markham Publishers.
- INP, Instituto Nacional de Planificación del Perú (1980): *Parámetros Nacionales de Cuenta para la Economía Peruana*, (Documento Preliminar) 7,80 INP DGPI/DPMI. 031 (b), julio.
- KRUEGER, ANNE O., (1966): *Some Economic Costs of exchange Control: The Turkish Case*, "Journal of Political Economy", octubre.
- KRUEGER, ANNE O., (1972): *Evaluating Restrictionist Trade Regimes: Theory and Measurement*, "Journal of Political Economy", enero/febrero.
- LEIBENSTEIN, HARVEY, (1976): *Beyond Economic Man*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- LITTLE, I.M.D. AND J.A. MIRRELES, (1974): *Project Appraisal and Planning for Developing Countries*.
- LUCAS, ROBERT E.B., (1984): *On the Theory of DRC Criteria*, "Journal of Development Economics".
- LUCAS, ROBERT E.B.; GARRY G. PURSELL y EDWARD TOWER, (1987): *Ex Ante vs. Ex Post DRC's and the Possibility of Negative Shadow Prices: Resolution*, "Journal of Development Economics", junio.
- MANOVE, MICHAEL; GUSTAV F. PAPANEK y HARENDRA K. DEY, (1986): "A Theory of Wage Determination in Less Developed Countries", Boston University, Center for Asian Development Studies, *Discussion Paper*, Núm. 30.
- MARCHAND, M; J. MINTZ y P. PESTIEAU, "Shadow Pricing of Labor and Capital in an Economy with Unemployed Labor", *CORE Discussion Paper # 8235*, july.
- MARGLIN, STEPHEN, (1963a): *The Social Rate of Discount and the Optimal Rate of Investment*, "Quarterly Journal of Economics" febrero.
- MARGLIN, STEPHEN, (1963b): *The Opportunity Cost of Public Investment*. "Quarterly Journal of Economics", mayo.
- MEZZERA, JAIME; LUIS RAMIREZ y DANIEL M. SCHYDROWSKY, (1982): "La evaluación de proyectos de inversión", Santiago: OIT/PREALC.
- OCDE, (1969): *A Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries*, París: OECD Development Center.
- POWERS, TERRY A., (editor), (1981): *El cálculo de los precios de cuenta en la evaluación de Proyectos*, Washington: BID.
- RODRIGUEZ-SALAS, MARTHA, (1981): "Dynamic Interaction between Policies,

- Shadow Prices and Comparative Advantage", Tesis Doctoral, Boston University.
- SCHYDLOWSKY, DANIEL M., (1972): *Latin American Trade Policies in the 1970's: A Prospective Analysis*, "Quarterly Journal of Economics", mayo.
- SCHYDLOWSKY, DANIEL M. (1973a): "Project Evaluation in Economies in General Disequilibrium: An Application of Second Best Analysis", Boston University, marzo.
- SCHYDLOWSKY, DANIEL M. (1973b): "Methodology for the Empirical Estimation of Shadow Prices", Boston University, abril.
- SCHYDLOWSKY, DANIEL M. (1984): A Policymaker's Guide to Comparative Advantage, "World Development", abril.
- SCITOVSKY, TIBOR, (1954): Two Concepts of External economies, "Journal of Political Economy" abril.
- TINBERGEN, JAN, (1958): *The Design of Development*, Baltimore: John Hopkins Press.
- ONUDI, (1972): *Guía para la Evaluación de Proyectos*, New York: NN.UU.

## BIBLIOGRAFIA DE PAISES

- BOLIVIA. Morales, Juan Antonio y Daniel M. Schydłowsky: "La ventaja comparativa de corto plazo en la producción manufacturera para el mercado interno en Bolivia", Center for Latin American Development Studies, Boston University, 10 de noviembre de 1982.
- ECUADOR. Levy, Santiago, Juan Antonio Morales, Rodrigo Parot y Daniel M. Schydłowsky: "La ventaja comparativa de corto plazo en la producción manufacturera de Ecuador", Centro de Estudios para el Desarrollo de América Latina, Universidad de Boston, 31 de enero de 1984.
- Parot, Rodrigo: "Estructura de incentivos industriales de Ecuador: 1981", Centro de Estudios para el Desarrollo de América Latina, Universidad de Boston, febrero 1985.
- Ramírez, Luis A.: "Ecuador: precio sombra de los factores básicos", Centro de Estudios para el Desarrollo de América Latina, Universidad de Boston, febrero 1985.
- GUATEMALA. Levy, Santiago, Rodrigo Parot y Daniel M. Schydłowsky: "La ventaja comparativa de corto plazo en la producción manufacturera de

Guatemala", Centro de Estudios para el Desarrollo de América Latina, Universidad de Boston, 31 de enero de 1984.

HONDURAS. Levy, Santiago, Rodrigo Parot y Daniel M. Schydrowsky: "La ventaja comparativa de corto plazo en la producción manufacturera de Honduras", Centro de Estudios para el Desarrollo de América Latina, Universidad de Boston, 31 de enero de 1984.

JAMAICA. Levy, Santiago, Rodrigo Parot y Daniel M. Schydrowsky: "Short-run comparative advantage in Jamaican manufacturing", Center for Latin American Development Studies, Boston University, 31 de enero de 1984.

PERU. Levy, Santiago, Rodrigo Parot y Martha Rodríguez: "La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero del Perú", Centro de Estudios para el Desarrollo de América Latina, Universidad de Boston, diciembre 1986.

Bitran, Eduardo, Juan José Fernández-Ansola, y Matilde Pinto de la Piedra (con la colaboración de Daniel M. Schydrowsky): "Estimación de los Precios Sociales de los Factores Básicos en el Perú, 1986-1987", Centro de Estudios para el Desarrollo de América Latina, Universidad de Boston, diciembre 1986.

155

REPUBLICA DOMINICANA. Levy, Santiago, Rodrigo Parot y Daniel M. Schydrowsky: "La ventaja comparativa de corto plazo en la producción manufacturera de la República Dominicana", Centro de Estudios para el Desarrollo de América Latina, Universidad de Boston, 31 de enero de 1984.

VENEZUELA. Jiménez, Luis Felipe y Daniel M. Schydrowsky: "La ventaja comparativa de corto y mediano plazo en la producción manufacturera de Venezuela", Volúmen 1, Center for Latin American Development Studies, Boston University, 20 de mayo de 1986.

Clemente, Lino, Alexander Hoffmaister y Matilde Pinto de la Piedra (con contribuciones de: Sotero Arizu, Luis Felipe Jiménez, Rodrigo Parot, Martha Rodríguez, Daniel M. Schydrowsky y Martha Starr): "Precios Sociales de Venezuela", *La ventaja comparativa de corto y mediano plazo en la producción manufacturera de Venezuela*, Volúmen 2, Center for Latin American Development Studies, Boston University, 20 de mayo de 1986.



# Anexo Estadístico

CUADRO 1 CDD/P\$ de corto plazo (promedios).

CUADRO 2 CDD/P\$ de mediano plazo (promedios).



CUADRO 1  
CDD/P\$ DE CORTO PLAZO (promedios)

CIIU	SECTOR	CDDI/P\$					CDDD/P\$				
		Ecuador 83	Guatemala 83	Honduras 83	Jamaica 83	R. Dominic. 83	Ecuador 84	Perú 86	Venezuela 85		
3111	Matanza ganado y prep. carne	0,13	0,11	0,19	0,05	-0,95	0,57	-	-0,50		
3112	Fabricación de prod. lácteos	0,14	1,42	0,26	0,24	0,27	-	0,11	0,04		
3113	Envasados y conservas frutas y legumbres	-	0,18	1,15	-	0,14	-	-0,22	0,39		
3114	Pescados, crustáceos y otros mariscos	0,28	0,13	0,20	-	-	0,09	-	-1,32		
3115	Aceites y grasas animales y vegetales	0,34	-	0,33	0,28	0,17	-1,65	0,17	-0,06		
3116	Preparación productos de molinería	0,22	0,08	0,56	-	0,46	0,08	-0,62	-0,09		
3117	Fabricación productos de panadería	0,09	0,30	0,16	0,23	0,06	-	0,08	0,19		
3118	Fabricación y refinación de azúcar	-	0,10	0,11	-	-	-	-	-0,10		
3119	Fabricación chocolate y artic. confitería	-	0,26	0,42	-	0,02	0,20	0,06	0,17		
3121	Elaboración productos alimenticios diversos	0,27	0,13	0,74	0,30	0,22	0,18	0,06	0,17		
3122	Concentrados	-	0,20	-	0,08	1,13	-	-0,10	0,10		
3131	Bebidas espirituosas	-	0,18	-0,42	-	0,04	0,42	0,06	-		
3132	Industria manufacturera de la viticultura	-	-	-	-	0,11	-	0,06	-		
3133	Fabricación cerveza	0,12	0,07	0,22	-	0,05	0,02	0,04	0,02		
3134	Gaseosas y bebidas no alcohólicas	0,25	0,10	-	0,11	0,11	-1,14	0,09	0,15		
3135	Alcohol etílico	-	-	-	-	-	-	0,02	-		
3140	Fabricación productos del tabaco	0,17	1,40	0,69	0,09	0,13	-	0,07	0,04		
3211	Hilado, tejidos, acabado de textiles	0,43	0,18	0,20	0,14	0,53	0,31	0,07	0,09		
3212	Artículos textiles exc. prendas de vestir	0,31	0,16	-	-	0,62	0,29	-	0,53		
3213	Tejidos punto, exc. prendas de vestir	0,30	0,30	0,55	-	1,08	0,31	0,06	2,59		
3214	Fabricación tapices y alfombras	-	-0,66	-	-	-	-	0,08	0,30		

CUADRO 1 (Continuación)  
CDD/P\$ DE CORTO PLAZO (promedios)

CHI	SECTOR	CDDT/P\$					CDDD/P\$				
		Ecuador 83	Guatemala 83	Honduras 83	Jamaica 83	R. Dominic. 83	Ecuador 84	Perú 86	Venezuela 85		
3215	Productos de cordelería	-	0,22	-	-	0,48	-	0,06	0,11		
3219	Fabricación de artículos textiles n.e.p.	-	0,18	-	-	-	-	-	0,33		
3220	Prendas de vestir, exc. calzado	0,36	0,15	1,45	0,20	0,34	0,36	0,04	0,18		
3222	Otras vestimentas n.e.p.	-	-	-	-	-	0,32	-	-		
3231	Curtidurías y talleres acabado de cuero	0,39	0,11	-	-	0,13	2,45	1,18	-		
3232	Preparación y teñido de pieles	-	0,16	-	-	-	-	-	0,16		
3233	Elaboración productos cuero y sucedáneos	-	-0,79	-	-	0,14	0,80	-	0,20		
3240	Calzado, exc. de caucho y plástico	-	0,23	-	0,17	0,27	0,57	0,09	0,20		
3311	Aserraderos y talleres de madera	0,21	0,31	0,23	-	-	0,19	0,03	0,21		
3319	Productos de madera y corcho. n.e.p.	-	-0,24	0,45	-	0,25	-	-	0,14		
3320	Muebles y accesorios madera exc. metálic.	0,49	0,30	0,32	0,20	3,98	0,36	0,06	0,15		
3322	Muebles n.e.p.	0,38	-	-	-	-	-	-	-		
3411	Pulpa de madera, papel y cartón	-	0,15	-	-	0,29	-	0,19	0,18		
3412	Envases y cajas de papel y cartón	0,81	0,50	-	-0,09	0,12	-0,41	0,04	-1,12		
3419	Artículos de pulpa, papel y cartón	0,53	-0,12	0,29	0,12	-	-2,24	-	-0,17		
3420	Imprentas editoriales e industrias conex.	0,15	3,73	0,47	0,13	0,14	0,27	0,04	0,17		
3423	Editoriales y publicaciones n.e.p.	0,42	-	-	-	-	-	-	-		
3503	Subproductos textiles	-	0,06	-	-	-	-	-	-		
3511	Sust. químicas, industrias básicas exc.	0,11	0,09	0,10	0,08	0,24	-	0,03	0,04		
3512	Fabricación abonos y plaguicidas	0,23	0,06	-	-0,22	0,25	0,17	0,03	0,19		
3513	Resinas, mate, plásticos, fibras exc. vi.	0,80	0,19	-	-	-	0,57	0,06	0,08		

CUADRO 1 (Continuación)  
CDD/P\$ DE CORTO PLAZO (promedios)

CHIU	SECTOR	CDDT/P\$					CDDD/P\$			
		Ecuador 83	Guatemala 83	Honduras 83	Jamaica 83	R. Dominic. 83	Ecuador 84	Perú 86	Venezuela 85	
3521	Pinturas barnices y lacas	0,28	0,17	-	0,11	0,13	0,16	0,08	0,10	
3522	Productos farmacéuticos y medicamentos	0,28	0,08	0,31	0,20	0,16	0,21	0,07	0,14	
3523	Productos de tocador	0,17	0,08	0,77	0,19	0,28	0,19	0,04	0,14	
3529	Productos químicos n.e.p.	1,51	0,31	1,76	-	0,16	0,33	0,05	0,10	
3530	Productos derivados del petróleo	-	0,40	-	-	-	-	-	-	
3540	Productos derivados del carbón y asfalto	-0,06	0,07	-	-	-	0,09	-	0,05	
3551	Llantas y cámaras	0,13	0,08	0,41	0,44	0,19	0,10	0,03	-	
3559	Productos caucho, exc. llantas y cámaras	0,23	0,09	-1,57	-	0,23	-0,99	0,08	0,19	
3560	Fabricación productos de plástico	0,31	0,11	0,34	0,08	0,18	0,40	0,07	0,12	
3561	Calzado plástico	-	-	-	-	-	-	0,09	-	
3566	Productos para envasar n.e.p	5,04	-	-	-	-	-	-	-	
3573	Polvos y brillantinas	-	-0,38	-	-	-	-	-	-	
3610	Artículos de barro, loza y porcelana	0,10	0,26	-	-	-	0,13	0,27	0,09	
3620	Vidrio y productos del vidrio	0,73	0,19	-	-	0,67	0,52	0,08	0,08	
3691	Productos arcilla para construcción	-	0,19	-	-	0,19	-	-	0,08	
3692	Fabricación cemento, cal y yeso	0,10	-	0,18	-	0,18	0,12	0,06	0,04	
3699	Productos hormigón, piedra y otros no m.	0,28	0,13	0,26	-	0,22	0,51	0,04	0,15	
3710	Productos primarios de hierro y acero	0,78	0,13	-	-5,99	0,17	0,31	0,05	0,08	
2720	Productos primarios de metales ferrosos	-0,99	0,16	-	-	3,24	0,25	0,04	0,10	
3811	Cuchillería, herramientas, manuales y art.	-	0,14	0,43	0,07	0,15	-	0,08	0,07	
3812	Muebles y accesorios metálicos	0,24	-0,14	0,43	-4,10	-1,14	0,27	0,20	0,15	

CUADRO 1 (Continuación)  
CDD/P\$ DE CORTO PLAZO (promedios)

CIU	SECTOR	CDDT/P\$					CDDD/P\$		
		Ecuador 83	Guatemala 83	Honduras 83	Jamaica 83	R. Dominic. 83	Ecuador 84	Perú 86	Venezuela 85
3813	Productos metálicos estructurales	0,44	0,06	-4,86	0,14	0,32	0,36	0,08	0,11
3819	Productos metálicos n.e.p. exc. maquinar.	0,60	0,08	0,39	1,80	0,09	2,79	0,07	0,09
3822	Producción y elaboración maquinaria y eq.	0,20	-	0,13	-	-	0,27	0,12	0,16
3823	Maquinaria para metales y madera	0,11	0,07	-	-	-	0,12	-	0,09
3824	Maq. y equipo indu. exc. para metal y mad.	-	-	-	-	-	0,23	-	0,05
3829	Maquinaria y equipo mecánico n.e.p.	0,52	0,42	-	-	0,55	-	0,11	0,08
3831	Maquinaria y aparatos industriales eléct.	0,17	0,22	-	-	0,48	-	0,10	0,23
3832	Eq. y aparatos de radio, transmisión y c.	0,18	0,08	0,21	-	0,18	0,29	0,09	0,10
3833	Aparatos y accesorios electrodomésticos	0,24	-	-	-	-	0,34	0,06	0,25
3834	Lámparas y candelabros	-	0,19	-	-	-	-	-	-
3839	Aparatos, suministros eléctricos n.e.p.	0,23	0,06	0,90	1,16	3,41	0,19	0,04	0,12
3843	Micros y vehículos motorizados	0,34	0,17	0,26	0,12	-	0,55	0,39	0,08
3844	Elaboración motocicletas y bicicletas	-	-	0,45	-	-	-	0,05	-6,72
3851	Equipo profesional y científico	0,22	0,13	-	-	0,19	0,14	0,08	0,28
3852	Aparatos fotográficos e instrumentos ópt.	-	0,09	-	0,12	-	-	-	0,12
3901	Joyas y artículos conexos	0,44	0,11	-	-	-	0,46	-	-
3908	Otras industrias manufactureras	-	-	-	0,08	-	-	-	-
3909	Juguetes, artículos de oficina y otros n.	0,34	0,22	0,34	0,17	0,70	0,69	-	0,26

CUADRO 2  
CDD/P\$ DE MEDIANO PLAZO (promedios)

CIU	SECTOR	CDDT/P\$					CDDD/P\$				
		Ecuador 83	Guatemala 83	Honduras 83	Jamaica 83	R. Dominic. 83	Ecuador 84	Perú 86	Venezuela 85		
3111	Matanza ganado y prep. carne	0,48	0,39	0,55	0,10	-3,57	0,95	-	-1,12		
3112	Fabricación de prod. lácteos	1,20	4,49	0,82	0,54	0,88	-	1,06	0,11		
3113	Envasados y conservas frutas y legumbres	-	0,53	3,36	-	0,75	-	-3,33	0,69		
3114	Pescados, crustáceos y otros mariscos	0,67	0,45	0,68	-	-	0,19	-	-2,55		
3115	Aceites y grasas animales y vegetales	1,18	-	0,86	0,62	0,97	-3,40	0,90	-0,18		
3116	Preparación productos de molinería	0,56	0,27	1,79	-	1,50	0,16	-6,40	-0,22		
3117	Fabricación productos de panadería	0,37	0,89	0,53	0,37	0,92	-	0,94	0,18		
3118	Fabricación y refinación de azúcar	-	0,44	0,43	-	-	-	-	-0,52		
3119	Fabricación chocolate y artic. confitería	-	0,67	1,23	-	0,93	0,41	0,70	0,23		
3121	Elaboración productos alimenticios diversos	0,74	0,32	1,84	0,65	0,96	0,37	0,37	0,42		
3122	Concentrados	-	0,55	-	0,20	1,43	-	-0,40	0,28		
3131	Bebidas espirituosas	-	0,53	-1,10	-	0,91	0,69	0,51	-		
3132	Industria manufacturera de la vinicultura	-	-	-	-	0,93	-	0,49	-		
3133	Fabricación cerveza	0,73	0,29	0,57	-	0,90	0,05	0,63	0,06		
3134	Gaseosas y bebidas no alcohólicas	0,89	0,26	-	0,28	0,79	-2,76	0,86	0,32		
3135	Alcohol etílico	-	-	-	-	-	-	0,49	-		
3140	Fabricación productos del tabaco	0,43	3,89	0,57	0,22	0,89	-	0,30	0,08		
3211	Hilado, tejidos, acabado de textiles	1,10	0,54	1,07	0,46	0,66	0,56	0,47	0,23		
3212	Artículos textiles exc. prendas de vestir	0,79	0,62	-	-	1,57	0,42	-	0,91		
3213	Tejidos punto, exc. prendas de vestir	0,79	0,81	1,17	-	5,08	0,62	0,37	11,86		
3214	Fabricación tapices y alfombras	-	-1,33	-	-	-	-	0,55	0,92		

CUADRO 2 (Continuación)  
CDD/P\$ DE MEDIANO PLAZO (promedios)

CIU	SECTOR	CDDT/P\$					CDDD/P\$				
		Ecuador 83	Guatemala 83	Honduras 83	Jamaica 83	R. Dominic. 83	Ecuador 84	Perú 86	Venezuela 85		
3215	Productos de cordelería	-	0,56	-	-	1,19	-	0,37	0,19		
3219	Fabricación de artículos textiles n.e.p.	-	0,41	-	-	-3,17	-	-	1,14		
3220	Prendas de vestir, exc. calzado	00,78	0,34	2,74	-0,36	2,10	0,49	0,20	0,34		
3222	Otras vestimentas n.e.p.	-	-	-	-	-	0,72	-	-		
3231	Curtidurías y talleres acabado de cuero	1,02	0,32	-	-	0,88	3,47	3,28	-		
3232	Preparación y teñido de pieles	-	0,55	-	-	-	-	-	0,49		
3233	Elaboración productos cuero y sucedáneos	-	-1,77	-	-	0,96	1,03	-	0,36		
3240	Calzado, exc. de caucho y plástico	-	0,59	-	0,31	1,50	0,87	0,51	0,64		
3311	A serraderos y talleres de madera	0,70	0,77	0,62	-	-	0,42	0,60	0,57		
3319	Productos de madera y corcho. n.e.p.	-	-0,65	1,12	-	1,59	-	-	0,41		
3320	Muebles y accesorios madera exc. metálic.	1,00	0,81	0,65	0,40	9,51	0,74	0,36	0,33		
3322	Muebles n.e.p.	0,85	-	-	-	-	-	-	-		
3411	Pulpa de madera, papel y cartón	-	0,51	-	-	1,31	-	2,39	0,57		
3412	Envases y cajas de papel y cartón	2,02	1,33	-	-0,19	0,89	-0,68	0,30	-1,87		
3419	Artículos de pulpa, papel y cartón	1,36	-0,34	0,70	0,21	-	-3,40	-	-0,37		
3420	Imprentas editoriales e industrias conex.	0,35	5,80	1,34	0,31	0,99	0,55	0,17	0,34		
3423	Editoriales y publicaciones n.e.p.	0,95	-	-	-	-	-	-	-		
3503	Subproductos textiles	-	0,22	-	-	-	-	-	-		
3511	Sust. químicas, industrias básicas exc.	0,48	0,43	0,23	0,22	0,90	-	0,44	0,13		
3512	Fabricación abonos y plaguicidas	1,01	0,14	-	-0,40	1,77	0,81	0,20	0,42		
3513	Resinas, mate, plásticos, fibras exc. vi.	1,91	0,46	-	-	-1,84	1,05	0,56	0,15		

CUADRO 2 (Continuación)  
CDD/P\$ DE MEDIANO PLAZO (promedios)

CIU	SECTOR	CDDT/P\$					CDDD/P\$		
		Ecuador 83	Guatemala 83	Honduras 83	Jamaica 83	R. Dominic. 83	Ecuador 84	Perú 86	Venezuela 85
3521	Pinturas barnices y lacas	0,66	0,44	-	0,28	1,26	0,24	0,45	0,15
3522	Productos farmacéuticos y medicamentos	0,60	0,18	0,70	0,36	0,96	0,34	0,36	0,21
3523	Productos de tocador	0,45	0,17	1,55	0,37	2,12	0,30	0,24	0,25
3529	Productos químicos n.e.p.	3,24	0,59	3,85	-	1,60	0,59	0,31	0,18-
3530	Productos derivados del petróleo	-0,16	0,79	-	-	-	-	-	0,13
3540	Productos derivados del carbón y asfalto	-	0,18	-	-	-	0,13	-	-
3551	Llantas y cámaras	0,39	0,19	0,92	1,12	0,88	0,13	0,34	0,64
3559	Productos caucho, exc. llantas y cámaras	0,68	0,27	-2,70	-	1,38	-1,55	0,37	0,30
3560	Fabricación productos de plástico	1,02	0,39	0,84	0,17	1,53	0,82	0,56	-
3561	Calzado plástico	-	-	-	-	-	-	0,49	-
3566	Productos para envasar n.e.p	14,49	-	-	-	-	-	-	-
3573	Polvos y brillantinas	-	-0,78	-	-	-	-	-	0,23
3610	Artículos de barro, loza y porcelana	0,26	0,51	-	-	-	0,20	1,49	0,19
3620	Vidrio y productos del vidrio	1,40	0,79	-	-	3,50	1,50	0,96	0,18
3691	Productos arcilla para construcción	-	0,61	-	-	1,36	-	-	0,13
3692	Fabricación cemento, cal y yeso	0,38	-	0,79	-	1,26	0,33	1,59	0,36
3699	Productos hormigón, piedra y otros no m.	1,21	0,48	0,80	-	1,09	0,95	0,54	0,26
3710	Productos primarios de hierro y acero	2,49	0,35	-	-13,38	0,87	0,69	0,46	0,22
2720	Productos primarios de metales ferrosos	-2,99	0,38	-	-	12,11	0,40	0,26	0,19
3811	Cuchillería, herramientas, manuales y art.	-	0,37	1,06	0,12	0,98	-	0,69	0,32
3812	Muebles y accesorios metálicos	0,65	-0,39	0,89	-6,49	-1,33	0,45	0,77	0,31

CUADRO 2 (Continuación)  
CDD/P\$ DE MEDIANO PLAZO (promedios)

CIU	SECTOR	CDDT/P\$					CDDD/P\$		
		Ecuador 83	Guatemala 83	Honduras 83	Jamaica 83	R. Dominic. 83	Ecuador 84	Perú 86	Venezuela 85
3813	Productos metálicos estructurales	1,30	0,13	-9,93	0,44	1,42	0,67	0,58	0,15
3819	Productos metálicos n.e.p. exc. maquinaria.	1,77	0,23	0,96	4,54	1,14	4,92	0,47	0,37
3822	Producción y elaboración maquinaria y eq.	0,40	-	0,29	-	-	0,42	0,88	0,19
3823	Maquinaria para metales y madera	0,25	0,18	-	-	-	0,21	-	0,11
3824	Maq. y equipo indu. exc. para metal y mad.	-	-	-	-	-	0,32	-	0,20
3829	Maquinaria y equipo mecánico n.e.p.	1,03	0,75	-	-	1,42	-	0,62	0,18
3831	Maquinaria y aparatos industriales eléct.	0,55	0,43	-	-	1,41	-	0,47	0,48
3832	Eq. y aparatos de radio, transmisión y c.	0,56	0,18	0,53	-	0,72	0,62	0,40	0,15
3833	Aparatos y accesorios electrodomésticos	0,67	-	-	-	-	0,50	0,25	0,51
3834	Lámparas y candelabros	-	0,41	-	-	-	-	-	-
3839	Aparatos, suministros eléctricos n.e.p.	0,81	0,13	1,84	2,94	13,79	0,31	0,30	0,30
3843	Micros y vehículos motorizados	0,75	0,39	0,46	0,18	-	0,83	1,33	0,19
3844	Elaboración motocicletas y bicicletas	-	-	1,01	-	-	-	0,20	-12,47
3851	Equipo profesional y científico	0,55	0,42	-	-	1,63	0,24	0,62	0,49
3852	SAparatos fotográficos e instrumentos ópt.	-	0,24	-	0,23	-	-	-	0,15
3901	Joyas y artículos conexos	1,12	0,34	-	-	-	0,61	-	-
3908	Otras industrias manufactureras	-	-	-	0,18	-	-	-	-
3909	Juguetes, artículos de oficina y otros n.	0,66	0,61	0,80	0,35	2,44	1,15	-	0,46

# Comparaciones Internacionales

El contraste que se aprecia entre América Latina y ciertos países del sureste asiático de reciente industrialización ha impulsado detallados estudios comparativos como medio idóneo de contrastar hipótesis y de hacer avanzar la teoría. Esto ha permitido apreciar (y cuantificar) similitudes/diferencias más allá de las afirmaciones globales o simplificadoras, como se demuestra en el estudio de **Pitou van Dijck**. Por su parte, **Gary Gereffi** también analiza las similitudes/diferencias de ambos grupos de países y avanza algunos conceptos operativos ("las cadenas de producción") para analizar las modalidades de inserción en la industria internacional.

**Ignacy Sachs** plantea el reto de la industrialización compatible con el aumento de la equidad social y la sustentabilidad ambiental en países de dimensión continental y abundante dotación de recursos naturales.



Pitou van Dijck

## **Análisis Comparativo entre América Latina y el Este Asiático. Estructura, Política y Resultados Económicos\***

### **Introducción**

Las políticas de comercio y de industrialización desempeñan un papel clave en el restablecimiento del crecimiento y del desarrollo, así como también en establecer una situación de balanza de pagos sostenible. Luego de un período de grandes déficits en la balanza comercial y en las cuentas corrientes y de cuantiosas y crecientes entradas de capital neto, se han producido cambios sustanciales en la situación de balanza de pagos de muchos países latinoamericanos en el curso de la década de 1980. Los préstamos netos totales, es decir, los préstamos externos nuevos menos las amortizaciones y los pagos de intereses, se han hecho negativos y, en muchos casos, esta situación de la posición externa ha ido acompañada de agudas reducciones en las importaciones. Los costos sociales y económicos de las políticas de ajuste que se concentran en la contracción monetaria y en la reducción de la absorción y de las importaciones son relativamente altos en comparación con aquellas políticas de ajuste orientadas al crecimiento que apuntan a la creación de nuevas oportunidades para la sustitución de importaciones y para las exportaciones.

169

Este estudio compara los resultados macroeconómicos y del comercio entre países latinoamericanos, del sudeste asiático y del este asiático, analizando los factores diferenciales entre estos grupos de países. Concentraremos el estudio en particular en la experiencia de algunos países del sudeste y este asiático que poseen un sector manufacturero en desarrollo eficiente y competitivo que ha contribuido de manera sustancial al alto crecimiento de las exportaciones y al logro de una situación de balanza de pagos sostenible. Como muestra el Cuadro 1, el estudio distingue los siguientes factores como fundamento de los resultados macroeconómicos de la economía: variables estructurales, variables relacionadas con la política y variables culturales.

(\*) Quiero expresar mi agradecimiento por su ayuda a Nicolette Tiggelooe y Jaap van der Sijs.

CUADRO 1  
VARIABLES EN EL ANALISIS ESTRUCTURA-  
CONDUCTA-RESULTADOS.

<i>Variables Estructurales</i>	<i>Variables de comportamiento</i>	<i>Resultados Macroeconómicos</i>
Recursos fabricados por el hombre	Valores culturales	Acumulación
	Políticas económicas	Estabilización
Recursos naturales		Orientación del comercio.
Tamaño del mercado		Deuda Externa

170

Las variables estructurales se consideran fijas a corto plazo y no pueden ser modificadas significativamente por políticas de corto plazo. En este grupo de variables incluimos el tamaño del mercado interno, la dotación de recursos naturales y la dotación de recursos fabricados por el hombre tales como la existencia de capital físico y humano. En el marco de nuestro análisis, centrado en las diferencias que registran los países en términos de funcionamiento industrial y comercial, existen dos tipos adicionales de variables que parecen ser de particular interés: los valores culturales y las políticas económicas. Por ende, las diferencias relativas a patrón de industrialización y funcionamiento exportador del sector manufacturero entre los países latinoamericanos y del sudeste asiático son analizadas en relación a las diferencias estructurales entre estos países y, especialmente, en relación a las diferencias en los sistemas de valores culturales y en las políticas económicas. Las dos interrogantes fundamentales son:

—¿En qué medida son los valores culturales predominantes en los países del este y sudeste asiático cruciales para el éxito de las políticas y del desempeño económico? ¿Es transferible el modelo económico de estos países a aquéllos que no comparten estos valores culturales?

—¿Cuáles son los elementos esenciales de las políticas económicas que fundamentan el proceso exitoso de la industrialización y el desarrollo de las exportaciones de los países asiáticos de reciente industrialización?

La literatura económica en torno a políticas de industrialización y comercio está fuertemente influenciada por la experiencia de los llamados Tigres del Sudeste Asiático: República de Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur. En este estudio se hará referencia a estos países, así como tam-

bién a la experiencia de otros países como Tailandia, Malasia, Filipinas e Indonesia. Algunos países de este último grupo han logrado absorber los impactos externos y mantener un crecimiento económico global alto y una situación de balanza de pagos sostenible durante la década de 1980. Gran parte de la literatura acerca de las políticas de industrialización y de comercio para los países en desarrollo manifiesta una marcada tendencia a convertir la experiencia de estos países asiáticos en modelos a ser imitados por otros países con el fin de incrementar el desarrollo económico y, particularmente, el crecimiento de las exportaciones de manufacturas. A pesar de lo tentador que puede ser comparar las políticas y los logros económicos de grupos de países, existen claros riesgos de caer en simplificaciones exageradas y en errores de especificación en estudios de este tipo. Por tanto, es importante señalar desde el comienzo que no existe tal modelo asiático de desarrollo industrial y de penetración en el mercado mundial. Todos los países del este y sudeste asiático han tomado distintas sendas y han aplicado diversas combinaciones de factores monetarios y no monetarios para estimular el crecimiento económico. Además, demuestran diferencias en la programación y secuencia de la aplicación de incentivos para la sustitución de importaciones y para la penetración de mercados externos. En consecuencia, no es adecuado hacer generalizaciones en torno al tipo de desarrollo industrial asiático en comparación al tipo de desarrollo industrial latinoamericano. En general, son pocos los gobiernos que han seguido una estrategia de largo plazo claramente definida respecto al comercio y a la industrialización. Por ende, no son muy útiles en este contexto las dicotomías que frecuentemente se establecen entre las estrategias de industrialización orientadas hacia adentro y las orientadas hacia afuera o, alternativamente, entre las estrategias de sustitución de importaciones y las orientadas a las exportaciones. Más aún, en materia de políticas, las medidas que se han adoptado no constituyen necesariamente parte de una estrategia de industrialización y comercio consistente y diseñada deliberadamente, sino que a menudo han sido impulsadas por necesidades económicas o políticas. De hecho, una de las razones principales del fracaso de algunos países en términos de desarrollo industrial es la ausencia total de una estrategia coherente. El sistema de industrialización y de comercio de muchos países en desarrollo se deriva de una serie de decisiones en materia de política adoptadas en respuesta a impactos externos y a problemas de balanza de pagos, o emerge como respuesta al agotamiento de las oportunidades tradicionales de crecimiento. En lugar de establecer dicotomías simples y aparentemente inequívocas entre tipos de industrialización y regímenes de comercio, preferimos dar a conocer las similitudes y diferencias en los resultados macroeconómicos y en las políticas económicas a un nivel más desagregado.

## Una Comparación de los Resultados Macroeconómicos de América Latina y el Este y Sudeste Asiático

En esta sección realizaremos un análisis estadístico de distintas variables macroeconómicas de algunos países e investigaremos en qué medida los países asiáticos presentan unos indicadores diferentes y superiores comparados con los países de América Latina. En lugar de centrar el estudio únicamente en aquellas variables relacionadas con el crecimiento económico global y el de las exportaciones, como generalmente se hace en estudios que enfatizan la superioridad de un régimen comercial orientado a las exportaciones por sobre regímenes orientados hacia adentro, hemos incluido en este estudio un espectro más amplio de variables relacionadas con la acumulación, la estabilización, comercio internacional y deuda. Las comparaciones se han efectuado por medio de una técnica de "cluster" que se explica en el Anexo del presente estudio.

Nuestro análisis ha contemplado los siguientes 16 países:

172

Argentina	República de Corea
Brasil	Malasia
Chile	México
Colombia	Perú
Ecuador	Singapur
Filipinas	Tailandia
Guatemala	Trinidad y Tobago
Indonesia	Venezuela

Algunos de los países comprendidos en estas dos regiones no pudieron ser incluidos debido a la falta de información. Sin embargo, todos los datos de los países que efectivamente fueron incluidos provienen de las mismas fuentes. Lamentablemente, dos de los llamados Tigres Asiáticos, Taiwán y Hong Kong, no pudieron ser incluidos en nuestra muestra. Sin embargo, en cierta forma, estos dos países son comparables con la República de Corea y Singapur respectivamente, en términos de estructura económica, valores culturales, políticas de gobierno y desarrollo económico, aún cuando también existen notorias diferencias entre ellos.

## Introducción a las variables

El análisis está basado en las siguientes variables:

Exportaciones/PNB

Importaciones/PNB

Índice de Hirschman para las exportaciones (1984)

Exportación de manufacturas/total de exportaciones.

Reservas/deuda externa

Inversión/PNB

Ahorro/PNB

Formación bruta de capital/PNB

Balance fiscal/PNB

Índice de precios al consumidor: (1980 = 100)

Tasa de depósitos

En el Cuadro 1 del Anexo, se presenta una matriz que contiene todos los datos incluidos en el análisis. Los datos están referidos al año 1986. En relación con estas variables, son necesarios algunos comentarios. Para comenzar, se ha incluido una serie de *variables que se relacionan con el rol y la composición del comercio internacional y de la deuda externa*. De todas las economías incluidas en el estudio, la pequeña economía insular de Singapur es la más orientada hacia el comercio y, en este caso excepcional, el valor de las relaciones de exportaciones a PNB y de importaciones a PNB exceden la unidad en ambos casos. Se debe destacar que el comercio internacional juega un papel particularmente importante en las economías de Malasia y de la República de Corea, mientras que en el contexto latinoamericano, Chile aparece especialmente orientado hacia el comercio. Todos los países presentaron un déficit en sus balanzas comerciales en 1986, excepto la República de Corea, Filipinas, Singapur y Tailandia.

173

El índice de Hirschman es, esencialmente, un indicador de concentración de la composición de las exportaciones de bienes: cuanto más alto es su valor, más concentradas están las exportaciones. Se encuentran valores bastante altos para este índice en los países exportadores de petróleo, así como también en algunos otros países donde las exportaciones están dominadas por uno o sólo algunos pocos productos. Este es el caso de Venezuela, Ecuador, Trinidad y Tobago, México y Colombia. En estos países, el valor del índice de Hirschman está por sobre 0,5, mientras que en Indonesia es de 0,499. En muchos de estos países, las exportaciones no tradicionales se han visto entorpecidas por tipos de cambio sobrevaluados y por un conjunto de factores interrelacionados que conforman lo que se ha llamado una "economía con el síndrome holandés" (*Dutch Disease eco-*

nomy). En Brasil, Tailandia, la República de Corea, Argentina y Singapur es posible encontrar una estructura de exportaciones mucho más diversificada. En estos países, el valor del índice de Hirschman se encuentra dentro del rango de 0,12 a 0,24. En los países que presentan una composición de exportaciones altamente concentradas, la contribución de los bienes manufacturados al total de las exportaciones generalmente es muy baja. En Ecuador, Venezuela y Chile, la participación de esta categoría de exportaciones no tradicionales está incluso por debajo del 10 por ciento. En el otro extremo encontramos a dos países, Singapur y la República de Corea, que carecen de recursos naturales y, por consiguiente, son altamente dependientes de las exportaciones de manufacturas. En Brasil, Tailandia, Malasia y Filipinas, las manufacturas representan alrededor del 30 al 36 por ciento del total de bienes exportados, mientras que esta participación es menor en los otros países de ambas regiones.

174

Respecto al alcance de la deuda, que constituye un factor crítico en muchos de los países de la muestra, hemos experimentado con tres variables: razón deuda-servicio, razón reservas-deuda y razón reservas-PNB. Las tres variables pueden fluctuar significativamente de un año para otro y pueden también ser manipuladas por políticas de gobierno. Por ejemplo, la razón deuda-servicio de deuda se reduce en caso de incumplimiento de pago. Además, el significado económico de la relación entre reservas y PNB no está completamente claro. En el análisis final, hemos utilizado la razón reservas-deuda. Debe observarse que el impacto de las dos razones alternativas en el resultado final del análisis de "cluster" fue un tanto distinto. En particular la razón deuda-servicio de deuda contribuye en forma bastante directa al establecimiento inequívoco de una división para efectos de nuestro análisis entre los países de América Latina y de Asia. Con respecto a esta relación, se aprecia que los países asiáticos se ubican en el extremo más bajo y los latinoamericanos en el extremo más alto. Tal como ha sucedido con muchas de las variables presentadas previamente, las observaciones entre estos extremos presentan una mezcla de países de ambas regiones. La relación entre reservas y PNB no muestra una diferencia clara entre los países latinoamericanos y asiáticos. La razón reservas-deuda, tal como se ha aplicado aquí, registra valores bastante altos en Singapur, Malasia, Venezuela, Trinidad y Tobago, y valores bajos en Brasil, México, República de Corea, Argentina y Ecuador.

Procederemos ahora a presentar brevemente *las variables relativas a acumulación y estabilización*. Hemos incluido variables relacionadas con la formación de capital, estabilidad de precios internos y disciplina monetaria y fiscal. La participación de la inversión en el PNB es extraordinariamente grande en Singapur (43,7 por ciento) y en la República de Corea (30

por ciento). En efecto, éste ha sido uno de los aspectos destacados de estas economías del este asiático y una de las principales causas de su alto crecimiento durante un período prolongado de años. Indonesia, Malasia y Tailandia también muestran índices de inversión superiores al 20 por ciento; mientras que en caso de América Latina, sólo Trinidad y Tobago muestra un nivel semejante. En Argentina encontramos un índice de inversión extremadamente bajo (9 por ciento), mientras que éste varía entre 10 y 20 por ciento en los otros países grandes de Latinoamérica como Chile, Brasil y México. Puesto que las inversiones pueden ser financiadas con ahorros internos y externos y que la brecha entre inversión y ahorro es sustancial en algunos países, hemos considerado la participación del ahorro interno en el PNB como una variable separada. Aquí nuevamente encontramos índices relativamente altos en los países asiáticos, excluyendo a las Filipinas, mientras que en América Latina, esta relación es más alta en México y la más baja se registra en Argentina. La razón entre formación bruta de capital y el PNB produce un ordenamiento de países un tanto distinto, pero nuevamente Singapur y la República de Corea aparecen con el indicador más alto, seguidos por Indonesia, Malasia y Tailandia. En Latinoamérica, esta relación es generalmente bastante más baja.

Analizaremos ahora el balance fiscal. No todos los gobiernos presentan siempre déficits fiscales. En 1986, el presupuesto de los gobiernos de Singapur, Venezuela, Trinidad y Tobago y Brasil muestran un excedente, mientras que el de la República de Corea tiene sólo un pequeño déficit. Encontramos déficits más sustanciales en las Filipinas y Tailandia, mientras que el déficit en Malasia es de un 11 por ciento del PNB. En ese año, en Argentina y en México el déficit del gobierno alcanzó a 8 y 9 por ciento del PNB, respectivamente. En consecuencia, no existe una distinción clara entre las dos regiones respecto a esta variable.

Se han incluido dos variables relativas a la estabilidad de los precios internos. Muchos países altamente endeudados se enfrentan al doble problema de un déficit de balanza comercial y de cuenta corriente, y altas tasas de inflación. El desequilibrio correspondiente a producción interna y absorción puede deberse a la brecha entre ahorro e inversión del sector privado o al déficit fiscal. Es cierto que no existe una relación directa entre inflación y crecimiento y, por consiguiente, se debe actuar con cautela al calificar a la inflación como un factor que contribuye al logro de magros resultados económicos. En realidad, las causas de la inflación pueden diferir en gran medida entre países distintos y tanto los factores monetarios como los relacionados con la estructura de la oferta pueden desempeñar un papel en su origen. Sin embargo, una tasa de inflación que exceda significativamente la tasa internacional de

inflación plantea problemas serios respecto del control de la situación de la balanza de pagos y de la estabilidad del régimen cambiario y comercial. La inestabilidad y la imposibilidad de predecir el tipo de cambio real y el régimen comercial en su conjunto, contribuyen en forma significativa a los bajos rendimientos macroeconómicos. La inflación ha sido medida a través del índice de precios al consumidor (1980 = 100). Los países con los índices de inflación más altos se encuentran todos en América Latina. Con diferencia las tasas de inflación más altas se encuentran en Argentina, Brasil, Perú y México. Al comparar las tasas de inflación de estos países con la inflación de Chile, Venezuela y Trinidad y Tobago, se aprecia que ésta ha sido modesta en la primera mitad del decenio de 1980, aún cuando excede sustancialmente las de la mayoría de los países del este y sudeste asiático. En esta última región, las tasas de inflación fueron bajas, especialmente en Singapur, Malasia, Tailandia y la República de Corea, no así en Indonesia y las Filipinas. Al respecto, las Filipinas tiende a mostrar un comportamiento similar a las de las economías latinoamericanas. Como una segunda medida alternativa de la inflación y de la falta de estabilidad de los precios internos, hemos incluido la tasa nominal de depósitos. La situación que esta variable nos muestra se asemeja al ordenamiento de los países obtenido de acuerdo a la variable anterior, con un menor valor nominal en Singapur, así como también en Venezuela y Trinidad y Tobago, y valores más altos en México, Argentina y Brasil.

### *Resultados*

En los Cuadros 2, 3 y 4 se presentan los principales resultados del análisis estadístico. Estos cuadros muestran al conjunto de países y las distancias entre pares de países. La subdivisión de países en grupos se realizó sobre la base del puntaje obtenido por ellos en el total de las 11 variables, las 6 variables relativas a acumulación y estabilización y las 5 relacionadas con el comercio internacional y la deuda, respectivamente. Los últimos dos análisis de "cluster" se realizaron con el fin de obtener una visión más profunda de los factores básicos que subyacen al análisis de "cluster" por países. Sin embargo, queda claro que la situación económica externa de los países no puede apreciarse en forma independiente de las políticas internas y de los logros del país en los ámbitos de la acumulación y la estabilización. En este trabajo no se presentará en detalle el análisis del puntaje de todos los países en cada una de las variables, así como tampoco la posición de cada país respecto de los otros, sólo se destacarán las conclusiones más importantes del análisis de "cluster".

CUADRO 2  
ANALISIS DEL RENDIMIENTO MACROECONOMICO  
GLOBAL:  
CLUSTERS DE PAISES Y MATRIZ DE DISTANCIA.

<i>Cluster-1</i>	<i>Cluster-2</i>	<i>Cluster-3</i>	<i>Cluster-4</i>	<i>Cluster-5</i>
Argentina	Brasil Chile Guatemala Perú Filipinas	Colombia Ecuador Indonesia Malasia México Tailandia Trinidad y Tobago Venezuela	Rep. Corea	Singapur

<i>País</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Argentina	0.0	4.7	4.8	5.2	5.5	5.1	5.9	7.3	6.1	5.2	4.9	5.0	10.8	5.3	6.0	6.2
2. Brasil		0.0	2.9	2.9	3.9	3.0	3.5	4.1	4.5	3.8	2.7	2.7	8.8	2.8	3.5	4.1
3. Chile			0.0	1.8	2.0	2.0	3.1	5.6	4.2	4.0	1.8	2.3	8.9	3.1	2.5	2.8
4. Colombia				0.0	1.1	2.6	1.9	4.9	3.8	3.2	2.1	2.2	8.6	2.7	1.7	1.7
5. Ecuador					0.0	3.0	2.2	5.7	4.1	3.6	2.6	2.8	9.0	3.5	2.0	1.6
6. Guatemala						0.0	3.8	5.5	4.7	4.8	1.5	1.7	9.6	3.1	2.9	3.5
7. Indonesia							0.0	4.0	3.0	3.7	3.1	3.0	7.8	2.4	2.0	2.5
8. Rep. Corea								0.0	3.9	5.8	5.1	4.5	6.7	3.4	4.5	5.4
9. Malasia									0.0	4.3	3.8	3.3	7.0	2.1	4.2	4.8
10. México										0.0	4.2	3.9	9.4	4.0	4.6	4.6
11. Perú											0.0	1.1	9.2	2.2	2.9	3.3
12. Filipinas												0.0	8.7	1.8	2.9	3.5
13. Singapur													0.0	7.9	8.0	8.7
14. Tailandia														0.0	3.3	4.0
15. Trinidad y Tobago															0.0	1.6
16. Venezuela																0.0

- (1) Los tres análisis muestran que la República de Corea y Singapur son significativamente diferentes al resto de los países del mundo considerados en nuestra muestra. Estos dos países, así como también Taiwán y Hong Kong, que son similares a ellos en muchos aspectos, presentan una posición superior respecto de los países latinoamericanos y de los otros países asiáticos en lo que se refiere al ahorro interno, acumulación de capital e inversión, estabilidad de precios, disciplina monetaria y fiscal, apertura a los mercados mundiales, diversificación de las exportaciones y competitividad internacional del sector manufacturero. Debe advertirse que el valor de los indicadores citados de estos países no significa que ellos sean superiores a todos los otros países respecto de todas las variables.
- (2) La República de Corea y Singapur se clasifican como un solo grupo respecto de las variables de acumulación y estabilización, pero están en dos grupos distintos en el análisis de variables de la situación externa. La diferencia entre los dos países se debe a situaciones de deuda externa muy distintas. La República de Corea tiene una deuda externa considerable, tanto en términos absolutos como en términos de deuda per cápita. Aunque la razón deuda-servicio de Corea es baja y su razón reservas-deuda es alta al compararla con la de la mayoría de los países de América Latina, su situación de deuda externa es relativamente desfavorable si se compara a las de Singapur. Lo cierto es que Singapur presenta una razón reservas-deuda extremadamente alta, indicador relevante en este caso.
- (3) El resto de los países asiáticos: Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas presentan una actuación macroeconómica que en algunos aspectos se asemeja más a la República de Corea y a Singapur que a los países latinoamericanos. En otras palabras, el resto de los países del sudeste asiático se asemejan más a Corea y Singapur que a los países de América Latina. Malasia y Tailandia, particularmente, son relativamente similares a la República de Corea y Singapur respecto de las variables de acumulación y estabilización así como también respecto de las variables relacionadas con el comercio internacional y la deuda. Indonesia se asemeja más sólo en lo que respecta al primer grupo de variables.
- (4) La situación externa del "cluster" de países con alta concentración de exportaciones en uno o pocos productos primarios —América Latina e Indonesia ( "cluster" 2 en el Cuadro 4)— tiende a parecerse menos a la situación de la República de Corea y de Singapur

CUADRO 3  
ANALISIS DE INDICADORES DE ACUMULACION Y  
ESTABILIZACION:  
CLUSTERS DE PAISES Y MATRIZ DE DISTANCIA.

<i>Cluster-1</i>	<i>Cluster-2</i>	<i>Cluster-3</i>	<i>Cluster-4</i>	<i>Cluster-5</i>
Argentina	México	Brasil Chile Colombia Ecuador Guatemala Perú Filipinas Trinidad y Tobago Venezuela	Indonesia Malasia Tailandia	Singapur Rep. Corea

<i>País</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Argentina	0.0	4.6	4.6	4.9	4.8	5.0	5.6	6.5	5.7	4.8	4.9	4.9	8.0	5.2	5.6	5.5
2. Brasil		0.0	1.8	1.3	1.7	2.8	2.6	3.2	3.9	2.9	2.4	2.4	5.0	2.7	2.2	2.0
3. Chile			0.0	1.3	1.0	1.3	2.8	4.0	3.9	3.7	1.4	1.7	5.9	2.5	1.9	2.0
4. Colombia				0.0	0.6	2.1	1.8	2.8	3.0	3.2	1.4	1.5	4.7	1.6	1.5	1.4
5. Ecuador					0.0	1.8	1.9	3.1	3.0	3.4	1.2	1.3	5.0	1.6	1.5	1.6
6. Guatemala						0.0	3.6	4.7	4.4	4.6	1.3	1.7	6.5	3.0	2.4	2.6
7. Indonesia							0.0	1.6	2.1	3.7	2.8	2.7	3.3	1.4	1.9	2.2
8. Rep. Corea								0.0	1.8	4.4	3.8	3.7	2.0	2.5	2.8	2.7
9. Malasia									0.0	3.6	3.3	3.0	4.2	1.5	3.7	3.7
10. México										0.0	3.9	3.6	5.9	3.3	4.6	4.4
11. Perú											0.0	0.5	5.7	1.9	2.2	2.2
12. Filipinas												0.0	5.6	1.7	2.5	2.4
13. Singapur													0.0	4.2	4.4	4.5
14. Trinidad y Tobago														0.0	2.4	2.5
15. Tailandia															0.0	1.0
16. Venezuela																0.0

que a la situación externa del otro "cluster" de países latinoamericanos y asiáticos ("cluster" 1 del Cuadro 4). Sin embargo, dentro de este último "cluster", los tres países asiáticos, Tailandia, Malasia y las Filipinas, tienden a asemejarse más a la República de Corea y a Singapur que el promedio del grupo de países latinoamericanos.

- (5) De los cuatro países asiáticos relativamente ricos en recursos —Tailandia, Filipinas, Malasia e Indonesia— Filipinas aparece como el país con mayor similitud a los países latinoamericanos respecto de las variables de acumulación y estabilización. Esto se demuestra por la posición aislada de este país respecto de los otros países asiáticos y su inclusión en el "cluster" de países latinoamericanos ("cluster" 3 en el Cuadro 3). La razón inversión y acumulación aparece como muy baja en comparación con la mayoría de los otros países asiáticos y latinoamericanos considerados en la muestra, mientras que el déficit gubernamental y la tasa de inflación son bastante altos en comparación con los otros países asiáticos.
- (6) La puntuación obtenida por Argentina es significativamente diferente a la de los otros países latinoamericanos y asiáticos, situación que se produce principalmente por la gran diferencia que este país obtiene en el puntaje de las variables de acumulación y estabilización ("cluster"-1 en Cuadro 3). Argentina registra una amplia diferencia debido a sus bajos indicadores de inversión y ahorro y una alta tasa de inflación interna. Sin embargo, Argentina no presenta una posición distinta a la de los otros países latinoamericanos al analizar la situación externa de los mismos, como lo indican las variables relativas a la apertura exterior, la diversificación y la situación de las reservas respecto a la deuda.
- (7) México varía significativamente de otros países latinoamericanos y asiáticos sólo en el cluster que se refiere a las variables de acumulación y estabilización ("cluster" 2 en el Cuadro 3). En este caso, esta posición distinta se debe, por una parte, a indicadores favorables respecto al ahorro, inversión y acumulación y, por otra, a una tasa de inflación extremadamente alta.
- (8) Al comparar las distancias entre los países latinoamericanos más grandes y la República de Corea, encontramos que las diferencias más extremas respecto a las variables de acumulación-estabilización se presentan entre este país y Argentina, México, Brasil y Chile, respectivamente. Respecto a la situación externa, Brasil es el que presenta menores diferencias.

CUADRO 4  
ANALISIS DE LA ORIENTACION DEL COMERCIO Y LA  
DEUDA EXTERNA:  
CLUSTERS DE PAISES Y MATRIZ DE DISTANCIA.

<i>Cluster-1</i>	<i>Cluster-2</i>	<i>Cluster-3</i>	<i>Cluster-4</i>
Argentina	Chile	Rep. Corea	Singapur
Brasil	Colombia		
Guatemala	Ecuador		
Malasia	Indonesia		
Perú	México		
Filipinas	Trinidad y Tobago		
Tailandia	Venezuela		

<i>País</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Argentina	0.0	1.0	1.4	1.9	2.7	0.9	1.8	3.3	2.0	2.0	0.4	1.1	7.3	1.0	2.2	2.8
2. Brasil		0.0	2.2	2.6	3.5	1.2	2.4	2.6	2.2	2.6	1.3	1.2	7.3	0.8	2.7	3.5
3. Chile			0.0	1.3	1.8	1.5	1.4	3.9	1.6	1.6	1.1	1.5	6.7	1.7	1.6	2.0
4. Colombia				0.0	0.9	1.5	0.3	4.0	2.3	0.4	1.5	1.6	7.2	2.2	0.8	0.9
5. Ecuador					0.0	2.4	1.2	4.8	2.9	1.1	2.3	2.5	7.5	3.1	1.3	0.4
6. Guatemala						0.0	1.3	2.8	1.8	1.4	0.8	0.4	7.0	0.9	1.6	2.4
7. Indonesia							0.0	3.7	2.1	0.3	1.5	1.4	7.1	2.0	0.6	1.1
8. Rep. Corea								0.0	2.7	3.8	3.4	2.5	6.4	2.4	3.6	4.7
9. Malasia									0.0	2.3	2.0	1.4	5.6	1.5	2.0	3.0
10. México										0.0	1.7	1.6	7.3	2.2	0.7	1.0
11. Perú											0.0	1.0	7.2	1.1	1.9	2.4
12. Filipinas												0.0	6.7	0.7	1.6	2.5
13. Singapur													0.0	6.6	6.7	7.5
14. Tailandia														0.0	2.2	3.1
15. Trinidad y Tobago															0.0	1.2
16. Venezuela																0.0

Tal como se estableció anteriormente, el comportamiento externo de los países no puede apreciarse aisladamente de la tasa de inversión y de la estabilidad de precios. Tanto en términos de las variables de acumulación y estabilización como de las variables de deuda y comercio internacional, los países del extremo oriente —República de Corea y Singapur— y para estos efectos también Taiwán y Hong Kong— se encuentran en una posición superior. Tailandia y Malasia muestran también un éxito relativo en ambos aspectos. El éxito alcanzado por esos países, en sus diversos grados, se ha logrado por distintos caminos. Existen estructuras variadas dentro de las cuales se administra la economía y se adoptan las decisiones en materia de políticas, que difieren en cuanto a la oportunidad y secuencia de las políticas económicas. Como muestra el análisis estadístico y cómo se analizará en las secciones siguientes, no existe un nexo único entre variables relativas a acumulación-estabilización y una situación de balanza de pagos exitosa. Estas relaciones difieren en todos los países y, en este sentido, no es posible hablar de un modelo asiático y, por lo mismo, de un modelo latinoamericano. Sin embargo, tampoco se puede desconocer que determinados desequilibrios y distorsiones en los mercados internos son incompatibles con una situación sostenible de la balanza de pagos y que debe cumplirse con ciertas condiciones previas con el fin de incrementar la contribución de las exportaciones al crecimiento, diversificar las exportaciones y penetrar en los mercados internacionales de productos manufacturados. La teoría económica y la experiencia de algunos países del este asiático que registran un desempeño macroeconómico superior, sugieren que existen factores cruciales para una situación de balanza de pagos sostenible y un desarrollo exitoso del sector exportador: (1) una política de tipo de cambio que compense las diferencias internacionales de inflación; (2) un nivel de inversión adecuado para que la industria sea competitiva a nivel internacional; (3) disponibilidad de insumos, tanto importados como de producción interna a precios internacionales; (4) una estructura de incentivos que no establezca una propensión en contra de las exportaciones.

Estas condiciones pueden cumplirse bajo diferentes regímenes de comercio y de inversión, permitiendo así una amplia gama de opciones para los gobiernos en materia de políticas. Estos antecedentes permiten aprender de la experiencia de algunos de los países asiáticos exitosos. Puesto que la situación de la balanza de pagos se ha convertido en uno de los cuellos de botella fundamentales en el desarrollo de muchos países latinoamericanos, las próximas secciones se centrarán en el análisis de factores pertinentes a un comportamiento exitoso del sector exportador. Nos referiremos especialmente a las variables que han contribuido a tal comportamiento del sector exportador en los países asiáticos.

## Estructura Económica y Resultados Macroeconómicos

Las diferencias registradas entre los países con respecto a la composición de la producción y la absorción, y al tamaño y composición del sector comercial, están significativamente relacionadas con el nivel global de desarrollo y con el tamaño de la economía <sup>1</sup>. La dotación de recursos naturales genera diferencias significativas adicionales en los patrones de desarrollo de los países y, especialmente, en la composición de la producción y de las exportaciones. Estas tres variables estructurales explican en gran medida las diferencias entre países respecto de sus resultados macroeconómicos. Por el lado de la oferta, el ingreso per cápita considera algunos factores relacionados con la disponibilidad de factores de producción, tales como el capital físico y humano y, en consecuencia, está relacionado con la ventaja comparativa de los países en términos de la disponibilidad relativa de factores. La disponibilidad de recursos naturales es un factor complementario que contribuye a delinear la ventaja comparativa en la producción y el comercio. Mientras la teoría ricardiana clásica del comercio se concentra fundamentalmente en la disponibilidad de la tierra cultivable y de la mano de obra no especializada, la teoría neo-clásica de asignación, como por ejemplo el teorema de Heckscher-Ohlin, se centra básicamente en el capital físico y la mano de obra. En los enfoques posteriores relativos a las proporciones de neo-factores y neo-tecnologías, se establecen diferencias intrafactores y el capital humano es considerado como un factor distinto del capital físico incorporándolo al modelo como una determinante de la ventaja comparativa <sup>2</sup>. En la medida en que el ingreso per cápita está significativa y directamente relacionado con factores tales como el nivel de salarios y el desarrollo tecnológico en la industria, dicha variable capta al mismo tiempo las determinantes principales de la ventaja comparativa, como se presenta en la teoría del ciclo-producto.

183

En la teoría de Linder se le concede gran importancia al tamaño del mercado interno como una variable que refuerza el impacto del nivel global de desarrollo de un país en la composición de su producción y comercio. Según el enfoque de Linder, las funciones de producción varían entre países y se requiere de un nivel de demanda interna suficiente —la demanda representativa— para respaldar una producción eficiente, constituyendo

<sup>1</sup> H. CHENERY y M. SYRQUIN, 1975; UNIDO, 1979, pp. 33-63. Para una revisión de los estudios sobre modelos de desarrollo ver P. VAN DIJCK, 1987, pp. 36-64.

<sup>2</sup> Para una visión general de los factores determinantes de las ventajas comparativas, ver P. VAN DIJCK, 1987, pp. 114-122.

además una condición previa para las exportaciones. Cuanto más bajo sea el nivel de ingreso per cápita, mayor es la concentración de la producción y de exportaciones potenciales en productos simples y de bajo ingreso. Las teorías más recientes de comercio internacional se centran en el rol que desempeña el factor tamaño en la ventaja comparativa <sup>3</sup>. Los países grandes pueden explotar una ventaja de costos en los mercados internacionales basada en sus menores niveles de costos respecto a los costos de producción de los países pequeños, no obstante una función de producción superior en estos últimos países. Este tipo de especialización, denominada "perversa", descansa solamente en las diferencias del tamaño del mercado.

La disponibilidad de recursos naturales tiene un impacto significativo en el patrón general de desarrollo de un país y, en particular, en el papel de la industrialización y de la estructura del comercio. La dotación de recursos naturales puede facilitar el desarrollo industrial puesto que los recursos naturales pueden servir como base para industrias de procesamiento. Sin embargo, la abundancia de recursos naturales tiende a demorar el proceso de industrialización y reduce la necesidad de industrias orientadas a la exportación y sustitutivas de importaciones. Además, en los países ricos en recursos naturales, las políticas económicas favorecen especialmente los intereses del sector primario, evitando, e incluso frustrando, los intereses del sector industrial. Los países con escasos recursos naturales se ven obligados a adoptar una orientación industrial de la producción y las exportaciones debido a la necesidad de importar recursos naturales y a la falta de oportunidades para financiar importaciones mediante exportaciones primarias.

Las tres variables estructurales recién presentadas han sido aplicadas por Chenery y Syrquin con el fin de diferenciar una muestra de cincuenta países en desarrollo, excluyendo los menos desarrollados y estableciendo cuatro grupos homogéneos: países con especialización primaria en producción y comercio, países con una estructura equilibrada de producción y comercio, países caracterizados por la sustitución de importaciones y países con una especialización industrial en producción y comercio. Los resultados del análisis de clasificación estadística indican que en efecto existen diferencias significativas reales en el desempeño económico de América Latina y de los países del este y sudeste asiático y que estas diferencias significativas reflejan diferencias en las características estructurales de estos países. Prácticamente todos los países latinoamericanos, excluyendo los países pequeños de América Central y del Caribe, se caracterizan

<sup>3</sup>. P. KRUGMAN, 1980.

por un tipo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones. Estos países muestran una orientación primaria en sus exportaciones, un valor bajo de exportaciones y una estructura de producción que no está orientada al sector primario. Ninguno de los países asiáticos cae dentro de esta categoría. Los cuatro países asiáticos pobres en recursos y de reciente industrialización, Hong Kong, Singapur, la República de Corea y Taiwán, presentan un modelo industrial de especialización. Los países del sudeste asiático que poseen una dotación más abundante de recursos naturales como Tailandia y Malasia, siguen un modelo equilibrado de desarrollo en tanto Malasia tiene un patrón primario de especialización<sup>4</sup>. Sin embargo, es preciso destacar que el patrón de transformación en la composición de las exportaciones no está tan determinado por las variables estructurales como lo está la transformación en la composición de la producción. Las dos variables estructurales, el ingreso per cápita y el tamaño de la población, explican sólo un 0,30 de la varianza del valor de las exportaciones de manufacturas per cápita en la totalidad de los países de la muestra<sup>5</sup>.

Se han realizado numerosos intentos por explicar las diferencias que se producen entre países en desarrollo respecto al comportamiento de las exportaciones de productos manufacturados, utilizando para ello variables relacionadas con la estructura económica y las políticas económicas. Al estudiar esta área de investigación, pareciera que los resultados de este tipo de análisis de regresión son sensibles a la especificación de la relación que se investiga y a los cambios en la composición de la muestra. Como hemos señalado anteriormente, un cierto nivel de desarrollo económico no es necesariamente una condición previa para un resultado exitoso de la exportación de manufacturas<sup>6</sup>. Se ha constatado, además, que el sector manufacturero en los países con mercados internos reducidos está más orientado hacia las exportaciones que los países grandes; sin embargo, los países pequeños tienden a presentar desventajas comparativas en las actividades manufactureras, donde la producción en gran escala es un requisito para lograr la eficiencia. Como hemos señalado antes, la disponibilidad de tierra cultivable o de riqueza mineral per cápita tiene un impacto significativo sobre el patrón de especialización del comercio. Un caso extremo lo representan los países densamente poblados que poseen una pobre dotación de riqueza mineral, puesto que estos países difícilmente tienen oportunidad de financiar importaciones mediante la exportación de productos primarios y, en consecuencia, no tienen más opción que exportar manufacturas. Los estudios en torno a los patrones de desarrollo nos muestran que la transformación industrial de

<sup>4</sup> H. CHENERY y M. SYRQUIN, 1975, pp. 103, Cuadro 16.

<sup>5</sup> H. CHENERY y M. SYRQUIN, 1975, pp.38,39. Cuadro 5.

<sup>6</sup> P. VAN DIJCK, 1987, pp. 36-44.

las exportaciones es un fenómeno relativamente reciente en comparación con el momento en que surgió la transformación industrial de la estructura de producción. Sin embargo, el ritmo de transformación de la estructura del comercio puede acelerarse mediante la implementación de políticas adecuadas. Algunos estudios apuntan al rol que desempeñan los factores complementarios extra económicos en el proceso de transformación y en la explotación de ventajas comparativas potenciales en los mercados mundiales. Los estudios que pretenden explicar la rápida transformación ocurrida en algunos países asiáticos se centran fundamentalmente en la contribución de factores culturales a la formación de ventajas comparativas y a la organización de la penetración de los mercados mundiales.

## El Papel de la Cultura en el Desarrollo Económico

186

Hasta ahora hemos establecido que en algunos aspectos importantes los países asiáticos tienen un desarrollo económico significativamente superior comparado con el de la mayoría de los países latinoamericanos, especialmente durante el decenio de 1980. Sin embargo, puesto que existen diferencias intragrupalas sustanciales, pareciera injustificado establecer generalizaciones en términos de un patrón o estrategia de desarrollo latinoamericano o sudasiático. Estas diferencias en los resultados macroeconómicos pueden explicarse en gran medida por factores estructurales que condicionan el proceso de desarrollo. No obstante, estudios comparativos entre países concluyen que el tamaño y composición del sector comercio dependen en gran medida de otros factores no estructurales, denominados variables de comportamiento. Se diferencian dos tipos de variables de comportamiento: características culturales y políticas económicas. Con respecto a la relación entre el comportamiento económico de los sujetos económicos y estos dos tipos de variables de conducta, se distinguen dos posiciones extremas. En un extremo se encuentra la posición que sustenta que el desarrollo económico es independiente de factores culturales o regionales y que la relación entre incentivos y comportamiento económico supera las diferencias culturales. El otro extremo postula que la carencia de desarrollo económico o, alternativamente, el desarrollo exitoso, se debe fundamentalmente a factores culturales y que, producto de la singularidad de los factores culturales, la experiencia exitosa de algunos países no puede operar como fundamento de una estrategia de desarrollo de aplicación más general. En tanto que la literatura tradicional sobre desarrollo económico trata los factores culturales —como los sistemas de valores tradicionales— como obstáculos para el crecimiento, la literatura reciente que se refiere al desarrollo en Asia considera que algunos factores culturales han sido cru-

ciales para el éxito de esta región. En consecuencia, para una comprensión adecuada de los mecanismos que sustentan el éxito del modelo de desarrollo aplicado por algunos países asiáticos es pertinente formular algunos comentarios acerca de la relación entre cultura y desarrollo económico.

En el enfoque tradicional de Weber acerca del rol de la cultura en el desarrollo económico, algunos valores que son predominantes en la ética protestante son considerados cruciales para el desarrollo de la actividad empresarial, y la actividad empresarial misma es vista como la clave del desarrollo. Weber descubrió una estrecha afinidad entre los valores y conceptos protestantes y el espíritu del capitalismo que se centra especialmente en la búsqueda del lucro, la virtud del trabajo, la disciplina y las obligaciones morales. Para explicar las diferencias en el crecimiento económico y, particularmente la aparición singular del capitalismo como la forma de producción dominante en Occidente, Weber estudió tanto las culturas occidentales como las no occidentales y contrastó la ética protestante con los valores dominantes de otras religiones y sistemas de valores como el catolicismo, el confucionismo y el taoísmo. Estas religiones y sistemas de valores se aproximan menos a lo que Weber considera el espíritu del capitalismo que el protestantismo. Sin embargo, esto no significa que estos otros sistemas de valores sean absolutamente incompatibles con el desarrollo capitalista. Por ejemplo, en su estudio acerca del confucionismo y el taoísmo, Weber advierte la existencia de factores que son incompatibles con la existencia del desarrollo capitalista, pero también otros que sí lo son y concluye que desde un punto de vista exclusivamente económico, el desarrollo industrial capitalista podría ser posible si no fuese por la carencia de una mentalidad o de un espíritu especial que impida que se desarrolle con éxito <sup>7</sup>. Antes que las economías asiáticas comenzaran a mostrar gran dinamismo, la ética confucionista era señalada como uno de los principales cuellos de botella para el desarrollo económico de esa región <sup>8</sup>. Sin embargo, en épocas más recientes, la ética confucionista ha sido considerada crucial para el éxito económico de los países del este asiático. Según Weber y Talcott Parson, la falta de dinamismo y de desarrollo empresarial constituyen la raíz del problema económico de América Latina y se explica fundamentalmente por factores culturales. Por ejemplo, Lipset señala los valores católicos como un obstáculo para el desarrollo del espíritu empresarial y atribuye la falta de dinamismo a variables tales como el patrón ibérico "particularista-adscriptivo" <sup>9</sup>. En el mismo contexto, Silvert se refiere

<sup>7</sup> M. WEBER, 1988.

<sup>8</sup> P. L. BERGER, 1988.

<sup>9</sup> S. M. LIPSET, 1986.

al ethos mediterráneo como el obstáculo principal para el surgimiento del espíritu empresarial y del desarrollo industrial <sup>10</sup>.

La transformación relativamente rápida de la estructura social y económica de América Latina y los países asiáticos desafía la opinión de que los valores tradicionales efectivamente obstaculizan el surgimiento de la industria y el desarrollo de la sociedad industrial. La experiencia de algunos países del este asiático como Japón, la República de Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur trae especialmente a discusión la precisión de las observaciones de Weber. La experiencia de este grupo de países indica al menos que un rechazo general de los valores tradicionales no es necesariamente una condición previa para el desarrollo económico. Aún cuando la perspectiva de Weber al respecto pudo ser equivocada, esto no implica necesariamente que no haya relación alguna entre valores culturales y desarrollo económico. No obstante, no parece adecuado considerar la cultura como un conjunto de valores estáticos que en su conjunto es congruente con el espíritu empresarial y de organización industrial. En lugar de comparar la cultura con las necesidades del capitalismo industrial al estilo weberiano, parece ser adecuado un enfoque más diferenciado y dinámico en torno a la interacción entre cultura y comportamiento económico. Un enfoque como éste debería acentuar los múltiples aspectos de la cultura que concuerdan en diversos grados con formas específicas de organización industrial. Además, un enfoque como éste debería tener en cuenta la variabilidad de los valores culturales e incluso la manipulación de los valores en aras del desarrollo económico y de la reestructuración social. Es importante reconocer la relación dinámica entre valores culturales y las formas de organización económica en lugar de tratarlos como entidades independientes.

188

Según la visión actual de los expertos en cultura, la rápida transformación de las economías asiáticas ha sido respaldada por factores culturales que difieren de los factores que, según el enfoque tradicional de Weber, tendían a obstaculizar el desarrollo empresarial. En este contexto, se enfatizan elementos del confucianismo tales como la ética del trabajo fuertemente orientada al éxito, un sentido de solidaridad colectiva altamente desarrollado, gran prestigio de la educación y de las normas e instituciones meritocráticas <sup>11</sup>. La visión confucionista del gobierno ideal, visto como una institución benevolente y paternalista que es respetado por sus súbditos, adquiere también gran importancia en este contexto<sup>12</sup>. No debe olvidarse

<sup>10</sup> K. H. SILVERT, 1986.

<sup>11</sup> P. L. BERGER, 1988, p. 5.

<sup>12</sup> L. W. PYE, 1988.

que algunos elementos de antiguas formas de confucianismo en Asia efectivamente obstaculizaron el surgimiento del espíritu empresarial individualista en el pasado, pero es posible que los elementos de formas más nuevas de confucianismo hayan estimulado el surgimiento del desarrollo moderno de la industria que se caracteriza por la producción en gran escala. Esto constituye sólo en apariencia una paradoja confuciana<sup>13</sup>. Berger y otros han elaborado la hipótesis que postula que los valores de Confucio, o más bien, los valores ampliamente difundidos y generalizados derivados del confucianismo, han contribuido significativamente al éxito económico de la región de Asia oriental. Al mismo tiempo, Berger plantea la hipótesis de que otros conjuntos de factores culturales también pueden ayudar a explicar el éxito de la región, tales como la versión que se tiene en esta región del budismo, el taoísmo y el sintoísmo y algunas religiones populares<sup>14</sup>. Al investigar las raíces culturales del modelo político y económico del este asiático, el autor Pye distingue tres rasgos principales del confucianismo que son básicos para el éxito de este modelo. En primer lugar, un gobierno benevolente que es mirado con respeto y que tiene una gran base moral sobre la cual puede operar y dirigir a la sociedad. En segundo lugar, una alta estima por la educación y por el conocimiento que contribuye a que la nación acepte ser gobernada por una élite de expertos. En tercer lugar, una fuerte preferencia por la armonía que contribuye a lograr una sociedad bien organizada, una fuerza de trabajo disciplinada y consenso<sup>15</sup>.

189

Gran parte de la literatura en torno al éxito económico del este asiático o del modelo asiático se refiere a los factores mencionados más arriba. Sin embargo, es difícil determinar el verdadero papel que juegan estos valores culturales generales en el desarrollo económico. No todas las facetas del confucianismo o de otras religiones y filosofías son igualmente sustentadoras de formas de organización económica, y algunas de estas facetas pueden incluso bloquear o retardar los procesos de desarrollo. Las religiones y filosofías evolucionan y, más aún, evolucionan en forma diferente según los lugares y condiciones históricas. Al explicar el éxito económico de Japón, el autor Morishima subraya las diferencias entre el confucianismo chino y el japonés, así como también los cambios sufridos por el taoísmo con el fin de evolucionar hasta llegar a ser el sintoísmo japonés. Se centra fundamentalmente en las diferencias importantes respecto al rol del Estado. Confucio consideraba la benevolencia como la más crucial de todas las virtudes humanas y defendía el principio de un gobierno benevo-

<sup>13</sup> L. W. PYE, 1988, p. 86.

<sup>14</sup> P. L. BERGER, 1988, pp. 7-9.

<sup>15</sup> L. W. PYE, 1988, p. 86.

lente y virtuoso que oriente mediante la moralidad y controle por medio de la ceremonia. Aunque la virtud de la benevolencia es fundamental para el confucianismo chino y coreano, es ignorada en el confucianismo japonés, el cual se centra más bien en torno a la lealtad y devoción al superior y al gobierno. En el confucianismo chino, la lealtad, con excepción de la lealtad a la propia conciencia, no desempeña un rol central, pero sí lo hace en el confucianismo coreano <sup>16</sup>. Morishima considera al confucianismo japonés y al sintoísmo, la versión japonesa del taoísmo, como religiones que se ponen al servicio de cualquier poder. Son ideologías que justifican y legitiman la posición y conducta de la élite gobernante. Concluye que estas diferencias hicieron que la sociedad japonesa fuese más congruente con el desarrollo económico de lo que era la sociedad china <sup>17</sup>.

190

En el análisis previo acerca del rol de los valores culturales en el desarrollo económico, se ha presentado lo que se conoce como el modelo de desarrollo del este asiático. Un componente fundamental de este modelo es el llamado estado desarrollista capitalista. Los valores predominantes en las sociedades del este asiático tienden a respaldar la armonía y la estabilidad y una fuerte relación entre gobierno y sociedad. De manera paternalista e incluso autoritaria, el gobierno establece las metas y prioridades nacionales. En la medida en que el comportamiento del gobierno esté en línea con los ideales confucianistas acerca del estado benevolente, el gobierno autoritario puede ser aceptable. La cooperación entre el sector público y privado adopta básicamente la forma de guía administrativa. El gobierno no dirige tanto a través de leyes cuanto por medio de la guía administrativa y del control informal, y los programas nacionales son llevados a la práctica por una burocracia bien preparada y una élite tecnocrática <sup>18</sup>. Sin embargo, el rol fundamental del Estado en el modelo del este asiático no implica necesariamente que la intervención del mismo en estos países sea más predominante que en los otros países en desarrollo. De igual forma, tampoco significa que la intervención del Estado descarte las fuerzas del mercado, ni que las empresas estatales sustituyan a las firmas privadas.

En comparación con otros países en desarrollo, la diferencia no se reduce simplemente a gobiernos amplios y dirigistas frente a gobiernos restringidos y liberales. El modelo del este asiático sugiere que una intervención considerable por parte del gobierno no se contradice per se con un desempeño macroeconómico exitoso, así como tampoco con un desarrollo exitoso orientado a las exportaciones. En otras palabras, una estrategia orientada

<sup>16</sup> M. MORISHIMA, 1982, pp. 5-7.

<sup>17</sup> M. MORISHIMA, 1982, p. 196.

<sup>18</sup> L. W. PYE, 1988, pp. 84,85; S. G. REDING, 1988, pp. 110- 112; C. JOHNSON, 1983, p. 273.

hacia afuera no es incompatible con una fuerte participación del gobierno en la economía, y de modo alguno requiere un régimen de *laissez-faire*. Por el contrario, una participación fuerte y directa del gobierno y una intervención sólida pueden ayudar a crear una atmósfera favorable a la inversión y al comercio internacional como se observa efectivamente en el caso del este asiático<sup>19</sup>. La habilidad del gobierno para fomentar el desarrollo económico y la eficacia de sus políticas depende de factores como el grado de su aceptación y la extensión de su apoyo, la medida en que proporciona liderazgo estable y dinámico, sus capacidades técnicas y los instrumentos que seleccione para la obtención de sus objetivos<sup>20</sup>. En ese contexto, valores culturales más bien únicos pueden jugar un rol importante aunque no cuantificable. Además de todo esto, la aceptación y eficacia de la política del gobierno de ninguna manera reside en la representatividad del gobierno y en la distribución de los beneficios de la política de gobierno sobre grupos de la sociedad. Atribuir al éxito económico de los países asiáticos principalmente a valores culturales únicos es tan engañoso como atribuir el éxito a un funcionamiento sin distorsiones de las fuerzas del mercado.

## Política Económica, Eficiencia Microeconómica y Resultados Macroeconómicos

191

Aún cuando es discutible si los valores culturales afectan el comportamiento económico, es claro que las políticas gubernamentales sí lo hacen. Esta sección se centrará en el rol que desempeñan las políticas gubernamentales en la incentivación de la competitividad internacional del sector manufacturero. Debido al reducido tamaño del mercado interno y la limitada disponibilidad de recursos naturales, algunos países del este asiático poseen vasta experiencia en la incentivación del desarrollo tecnológico, la eficiencia y la comercialización de las exportaciones. Estos países han pasado por el ciclo de la sustitución de importaciones y el desarrollo de exportaciones de bienes manufacturados producidos en un orden que va desde los intensivos en mano de obra a los más especializados e intensivos en capital. Su éxito no se debe únicamente a factores estructurales y al funcionamiento de mercados sin distorsiones. Por el contrario, los gobiernos han desempeñado un papel de gran importancia en la formación y explota-

<sup>19</sup> J. BHAGWATI, 1987, p. 260.

<sup>20</sup> G. WHITE, 1984, pp. 98-101

ción de las ventajas comparativas. Mientras que los gobiernos de muchos países de Asia y América Latina han asignado escasa prioridad al incremento de la competitividad internacional de las empresas manufactureras del país y al desarrollo de exportaciones no tradicionales, ese tipo de políticas ha predominado en algunos de los países del este asiático.

192

Al comparar la duración y secuencia de las etapas de sustitución de importaciones y promoción de exportaciones en los países de América Latina y del este asiático que han adoptado un patrón de desarrollo orientado hacia las exportaciones, es posible observar importantes diferencias <sup>21</sup>. Es probable que la primera etapa de la industrialización sea parecida en todos los países, con protección gubernamental para las empresas nacionales para resguardarlas de la competencia externa. La duración de esta etapa es discutible puesto que en muchos países los primeros intentos de desarrollo de un sector industrial se remontan muy atrás en la historia. En esta etapa, las industrias con uso intensivo de mano de obra comienzan a producir para los mercados internos. En los países del este asiático, la primera etapa de sustitución de importaciones fue seguida por una etapa orientada hacia la exportación de la producción de estas industrias con uso intensivo de mano de obra. Luego, se indujo un cambio en la estructura industrial a través de políticas de sustitución de importaciones para sectores intensivos en capital y mano de obra especializada. En América Latina, por el contrario, una vez agotada la primera etapa, las políticas de sustitución de importaciones fueron ampliadas hacia industrias más intensivas en capital y mano de obra especializada sin crear incentivos para que el primer grupo de industrias lograra ser competitivo a nivel internacional y penetrara en los mercados mundiales. Una segunda diferencia importante entre los dos modelos es que las políticas de industrialización aplicadas después de 1973 en el este asiático han estimulado tanto la sustitución de importaciones como las exportaciones de sectores más especializados e intensivos en capital de manera integrada y sistemática, tal como se analizará más adelante, mientras que las políticas de promoción de exportaciones aplicadas en América Latina se han implementado por sobre las políticas de sustitución de importaciones de manera asistemática y no siempre en congruencia con las ventajas comparativas. Sin embargo, se debe señalar que existen grandes diferencias entre los países de cada región y, en consecuencia, una subdivisión en dos modelos corre el riesgo de ser demasiado estilizada y estéril. En América Latina, contrastan particularmente los grandes intentos por liberalizar la economía en el Cono Sur mediante políticas de "shock". Además, la percepción que se tiene de la República de Corea como un país

<sup>21</sup> G. RANIS y L. ORROCK, 1985.

que ha incentivado en forma continua y consistente las exportaciones, siguiendo un régimen abierto desde el inicio del proceso de industrialización, es una apreciación incorrecta.

Es difícil estimar con precisión cuáles factores han sido determinantes en el éxito económico de los países del este asiático. Al analizar la extensa gama de políticas gubernamentales, los siguientes elementos parecen ser de particular importancia.

- Las políticas se centran en la creación de nuevas ventajas comparativas y nuevas oportunidades en los mercados mundiales
- Existe un fuerte compromiso gubernamental con el crecimiento económico y, especialmente, con las exportaciones.
- El gobierno funciona eficientemente.
- Existe una estrecha relación entre el gobierno y el sector industrial.
- Las organizaciones semigubernamentales juegan un papel clave en la formulación de políticas y en la administración de la economía.

El primer elemento indica que el éxito en los mercados mundiales no sólo ha sido únicamente producto de un fluido funcionamiento del mercado y de una actitud de *laissez faire* por parte del gobierno. Las llamadas sólidas políticas económicas que se mencionan tan frecuentemente en los estudios sobre el éxito del este asiático no son desde luego políticas que se limitan únicamente a corregir fallos del mercado. Por el contrario, los estados desarrollistas que han surgido en algunos países del este asiático, incluyendo a Japón, han adoptado una posición central en el proceso de desarrollo. En este contexto, la diferencia principal entre los países del este asiático y latinoamericanos no radica básicamente en el grado de intervención gubernamental, sino en la forma de intervención por parte del gobierno. El énfasis puesto en la explotación de ventajas comparativas y en las oportunidades de exportación que es tan característico en las políticas económicas en los países del este asiático, encuentra su expresión en la relación entre protección frente a las importaciones y promoción de las exportaciones. Aunque en muchos países en desarrollo la protección de la industria joven con respecto a la importación se garantiza por períodos largos de tiempo y normalmente se prolonga a petición, las políticas de algunos países asiáticos tienden a proteger a las industrias por períodos más cortos y a incentivar la exportación en industrias que se encuentran en una etapa inicial. Al incentivar las exportaciones en empresas en la etapa inicial de producción, se estimula el crecimiento de la productividad y es posible reducir los costos que representa para la sociedad un largo proceso de maduración y un alto porcentaje de industrias que fracasan en su intento de competi-

vidad. Además, la explotación de oportunidades de exportación permite a las empresas exportadoras obtener economías de escala, al mismo tiempo que el contacto con compradores extranjeros les da acceso al conocimiento tecnológico. Todo esto no significa que la industria joven no sea protegida. Por el contrario, en la República de Corea, se otorgaron altos niveles de protección "a la medida" a industrias seleccionadas, especialmente antes del comienzo del proceso de liberalización a fines de la década de 1970. Esos niveles de protección permitieron a las empresas beneficiadas una adecuada participación en el mercado interno, así como también una satisfactoria tasa de retorno de la inversión <sup>22</sup>. Durante la década de 1960, se promovió la exportación de productos de uso intensivo de mano de obra, llevándose a cabo paralelamente una política de protección moderada para sectores de bienes intermedios y de producción. En la década de 1970, se enfatizó bastante la promoción de exportaciones pero al mismo tiempo el gobierno coreano introdujo en 1972 el Plan de la Industria Química y Pesada. Al estimular la inversión en sectores de uso intensivo de capital y de mano de obra especializada, el gobierno de la República de Corea intentaba crear una nueva ventaja comparativa puesto que el país corría serio peligro de perder su participación en el mercado del sector intensivo en mano de obra ante nuevos competidores en los mercados mundiales con bajos niveles de salarios. No obstante, el plan no se basaba en una percepción precisa de la ventaja comparativa de Corea. El plan, al menos en el corto plazo, sufría de una subestimación de los requerimientos de capital y de una sobreestimación del potencial exportador. Existía una fuerte tendencia hacia la asignación de créditos para los sectores del acero, productos químicos, metales no ferrosos, maquinaria, construcción naval e industria eléctrica. Se ofrecieron franquicias tributarias y créditos preferenciales a las empresas privadas, en especial al "chaebol", con el fin de estimular la inversión en estos sectores. La inversión pública también se concentró fundamentalmente en los sectores de uso intensivo de capital y mano de obra especializada <sup>23</sup>. Durante la década de 1970, se garantizó una protección relativamente alta a los sectores de bienes de capital y hasta 1978, no se percibían tendencias claras hacia la liberalización. En el período 1968 — 1978, se había producido incluso un incremento en la tasa de protección nominal promedio ponderada para toda la industria y además la variación en las tasas arancelarias tendía a aumentar. Alrededor del 40% de todos los bienes importados estaban sujetos a alguna forma de restricción hacia finales de ese período <sup>24</sup>. Dado el tamaño reducido del mercado interno, la sus-

<sup>22</sup> L. E. WESTPHAL, 1981, p. 15.

<sup>23</sup> T. MICHELL, 1988, 1988, p. 15.

<sup>24</sup> G. VAN LIEMT, 1988, p. 37.

titución de importaciones debía combinarse con la producción de bienes exportables con el fin de aprovechar las economías de escala. Durante un período de tiempo prolongado, muchas de las industrias fomentadas no llegaron a ser competitivas internacionalmente, pero algunas sí lograron penetrar en los mercados mundiales, con notable éxito en el sector de la construcción naval.

Hacia fines de la década de 1970, se estableció una etapa de liberalización con una reducida intervención gubernamental en los mercados internos y en el régimen comercial. A mediados de la década de 1980, el régimen comercial de Corea era uno de los más abiertos dentro de los países en desarrollo. Según datos de la UNCTAD, se observa que, en 1985, la tasa arancelaria promedio y el total de impuestos por concepto de importaciones en la República de Corea eran bajos comparados con la mayoría de los países latinoamericanos, especialmente respecto de los países más grandes como Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela. Las tasas arancelarias en algunos países del sudeste asiático tales como Filipinas, Tailandia e Indonesia eran también más altas que las de la República de Corea. Sin embargo, Malasia, Singapur y Hong Kong tenían un régimen comercial incluso más abierto, al igual que Taiwán <sup>25</sup>.

El gobierno de Corea ha estimulado de diversas formas a las industrias para que comiencen a exportar en una etapa temprana de producción. Muchos de estos instrumentos fueron introducidos ya a comienzos de la década de 1960. A mediados de esa década, en la República de Corea y en Taiwán se estableció un régimen de libre comercio para empresas exportadoras. Los exportadores disponían de insumos importados libres de aranceles, y de insumos de producción interna libres de impuestos, para la producción exportable. Parte de las exportaciones, en especial las industrias jóvenes, puede explicarse en términos de un sistema de precios dual, es decir, en términos de un sistema de monopolio discriminatorio. El vínculo entre la producción para el mercado interno y la producción para la exportación se establecía institucionalmente a través de la formulación de metas de exportación y reuniones mensuales de funcionarios del gobierno y miembros de la comunidad empresarial, con el fin de revisar el comportamiento de las exportaciones y ajustar los incentivos en caso necesario <sup>26</sup>. La protección frente a las importaciones permite que el precio interno exceda al internacional, en tanto que la selección de industrias jóvenes a ser protegidas, generalmente se ha basado en su potencial exportador. Westphal considera que la protección de industrias jóvenes, sobre la base de su

<sup>25</sup> R. ERZAN et al., Anexo II.

<sup>26</sup> YUNG WHEE RHEE et al., 1984, p.18.

potencial exportador, constituye una de las características más distintivas de la estrategia de promoción de exportaciones<sup>27</sup>. El gobierno coreano también ha incentivado la exportación en las empresas mediante un acceso preferencial al crédito. A comienzos de 1970, el gobierno controlaba cerca de dos tercios de los recursos disponibles para la inversión<sup>28</sup>. El control gubernamental sobre el mercado de capitales —incluyendo estrictos controles sobre la inversión extranjera— y la capacidad para cancelar líneas de crédito o poner créditos subsidiados a disposición de las empresas, constituye uno de los instrumentos claves, sino el más importante, para dirigir al sector privado. Finalmente, es de interés destacar que el gobierno coreano incrementó los incentivos a las exportaciones para compensar la sobrevaluación temporal del won durante un período de alta inflación y en el cual el won no tenía flotación<sup>29</sup>.

196

Las organizaciones semigubernamentales tales como la Corporación Coreana de Promoción del Comercio y la Asociación de Comerciantes de Corea ofrecen una estructura institucional para la colaboración entre el gobierno y el sector empresarial. Esta estrecha colaboración —que tiende a borrar de alguna forma las fronteras entre el gobierno y el sector privado— permite la "puesta a punto" de las políticas económicas y facilita la rápida y adecuada toma de decisiones cuando las cambiantes circunstancias lo requieren. Como se indicó anteriormente, las reuniones mensuales de promoción del comercio nacional congregan a los más altos círculos gubernamentales y a los representantes de las principales empresas exportadoras con el fin de analizar las medidas requeridas para el logro de las metas de exportación de las empresas<sup>30</sup>.

El aspecto más importante de los regímenes de comercio e industrialización de los denominados "tigres del este asiático" es la ausencia de una tendencia negativa respecto de las exportaciones. Las políticas tratan la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones de manera consistente y flexible. Es cierto que se ha introducido una gran cantidad de incentivos a las exportaciones en muchos otros países del sudeste asiático y de América Latina. Sin embargo, los controles a las importaciones son aún predominantes en muchos de esos países y el tipo de cambio neto efectivo favorece la sustitución de importaciones por sobre la producción de exportaciones. Esto ha creado una imagen de ineficiencia: dados los precios de los mercados mundiales, el régimen comercial y de tipo de cambio

<sup>27</sup> L. E. WESTPHAL, 1981, p.34.

<sup>28</sup> M. K. DATT-CHAUDHURI, 1981, p. 55.

<sup>29</sup> I. M. D. LITTLE, 1981, p. 32.

<sup>30</sup> T. MICHELL, 1988, pp. 59-78.

hace virtualmente imposible que la industria pueda exportar rentablemente <sup>31</sup>. Hay suficiente evidencia que afirma que las empresas responden a los cambios en la estructura de incentivos y que la mayor rentabilidad estimula las exportaciones no tradicionales.

Los países del este asiático de escasos recursos han experimentado un proceso de transición muy exitoso. Los otros países del sudeste asiático presentan resultados económicos que en cierto modo son menos consistentes y espectaculares. Las políticas económicas de Tailandia son relativamente neutrales respecto a la promoción de la sustitución de importaciones y a las exportaciones, particularmente desde 1982. Malasia mantiene una estrategia bastante más dualista y las exportaciones no tradicionales han sido concentradas, en gran parte, en zonas francas para el procesamiento de exportaciones. Filipinas e Indonesia siguen un modelo más clásico de políticas de sustitución de importaciones, suplementado por medidas de promoción de exportaciones. La capacidad de las empresas nacionales para competir en los mercados mundiales sigue siendo limitada y las exportaciones de productos manufacturados, excluyendo las exportaciones de productos primarios procesados, no contribuyen mucho al crecimiento industrial y a los ingresos por comercio internacional.

## Conclusiones

En la actualidad, muchos países latinoamericanos se encuentran bajo gran presión para llevar a cabo cambios en su régimen comercial y cambiario. Tal como se ha demostrado en este estudio, estos países enfrentan graves problemas respecto a la estabilización, la acumulación y a sus balanzas de pagos. Deberán implementar medidas de liberalización y de ajuste en el régimen cambiario como parte de programas de estabilización más globales. En algunos aspectos, la tarea que les espera es más difícil de manejar de lo que fueron algunos problemas y dilemas que debieron enfrentar en el pasado los países del este y del sudeste asiático. Algunos de los factores que han determinado el exitoso desempeño macroeconómico de los países del este y del sudeste asiático son un tanto especiales y se relacionan con condiciones históricas determinadas y con variables subjetivas tales como los valores culturales. Por otra parte, el aspecto más notable del éxito económico de estos países probablemente sea el hecho de que hayan logrado tanto éxito a pesar de la falta de recursos naturales, de un mercado interno reducido, de los graves daños cau-

<sup>31</sup> D. M. SCHYDLOWSKY, 1975.

sados por la guerra y de la desorganización social, como en el caso de la República de Corea y Taiwán.

Los elementos más importantes de las políticas económicas que han conducido hacia este éxito son los siguientes:

(1) Un fuerte compromiso del gobierno con el desarrollo económico y políticas consistentes y flexibles. (2) Una estrecha relación entre el gobierno y el sector privado, situación que ha generado políticas consistentes y flexibles. (3) El gobierno asume una parte importante de la responsabilidad por el éxito de su estrategia económica a través de la participación directa. Al hacerlo, reduce los riesgos de una estrategia abierta para las empresas y grupos empresariales nacionales. Sin embargo, al mismo tiempo, esa fuerte participación gubernamental genera riesgos de mala administración y errores de política. Han sido útiles a estas exitosas políticas los incentivos para que las industrias jóvenes alcancen competitividad internacional en sus etapas iniciales, el sistema de los objetivos de la exportación y la verificación por parte del gobierno del rendimiento exportador de las empresas, el régimen de libre cambio para las empresas exportadoras, el uso restringido de las barreras arancelarias y no arancelarias y un sistema de incentivos que no favorece a la sustitución de importaciones por sobre la promoción de exportaciones. El principio esencial en la política económica es la explotación de ventajas comparativas, tanto en el mercado interno como en el de exportaciones.

198

Los sistemas políticos de los países del este asiático son semiautoritarios. Se diferencian de sistemas semejantes imperantes en otras partes del mundo, especialmente por adoptar un modelo económico que ha reducido las desigualdades en la tenencia de la tierra y ha favorecido una distribución equitativa del ingreso, en especial en el caso de la República de Corea y Taiwán. Además, las políticas de industrialización adoptadas en estos países poseen una gran capacidad generadora de empleo. Todo esto ha favorecido el apoyo amplio y generalizado de estas políticas económicas. Las sociedades latinoamericanas se caracterizan por una distribución altamente desigual del ingreso y de los activos y, probablemente, por una menor cohesión social. La mayoría de los gobiernos latinoamericanos apoyan la intervención en los mercados internos y en el régimen de comercio, pero las políticas que han adoptado han tendido a incrementar la desigualdad y además, han sido menos exitosas en términos del crecimiento económico real, a parte de otros indicadores macroeconómicos. Para modificar esencialmente la política económica, se requiere de fuerza de convicción. Finalmente, el aumento del apoyo a las políticas dependerá de la distribución de las utilidades que estas políticas generen, en comparación con políticas alternativas. Al respecto, las economías del este asiático representan una alternativa retadora.

## ANEXO

### La Técnica de "Cluster"

Con el fin de comparar y analizar el desempeño macroeconómico de los países de América Latina y del sudeste asiático, se ha utilizado una técnica de "clusters". En esta técnica, la posición de los países en un espacio euclidiano está determinada por el puntaje que ellos obtengan en variables seleccionadas. Como cada variable define un eje,  $n$  variables crean un espacio euclidiano  $n$  dimensional. Las variables han sido estandarizadas en una distribución con media igual a cero y una desviación estándar igual a uno. Los clusters se han formado con un procedimiento jerárquico y sobre la base de distancias pitagóricas. El primer paso en el procedimiento es la medición de las distancias entre las posiciones de los países en el espacio euclidiano. Las distancias entre todos los pares de  $m$  países se mide de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$D_{a,b} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (a_{xi} - b_{xi})^2}$$

199

siendo:

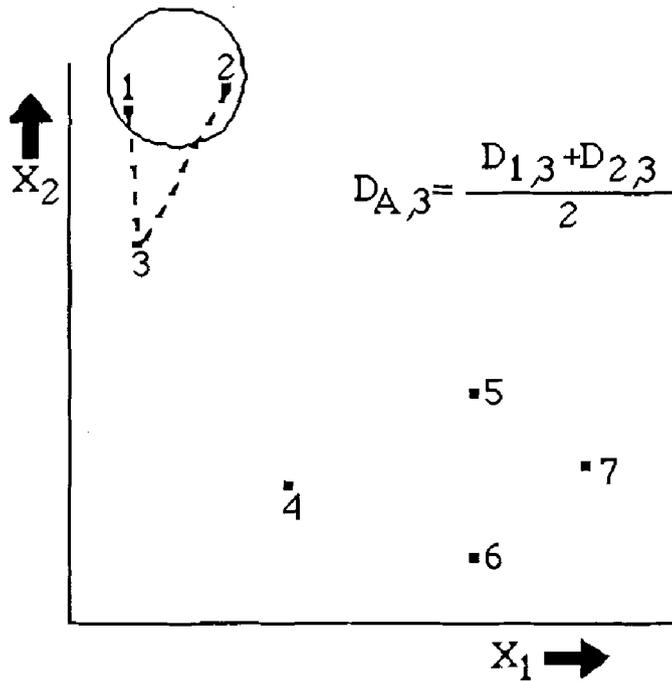
$D_{a,b}$  = la distancia entre las posiciones de los países  $a$  y  $b$ , siendo  $a$  y  $b$  miembros de una muestra  $m$  de países.

$a_{xi}$ ,  $b_{xi}$  = el puntaje de los países  $a$  y  $b$  para la variable estandarizada  $x_i$ .

$x_i$  = variable  $i$ ésima de un número de  $n$  variables.

Esto resulta en una matriz de distancia de  $m$  por  $m$  con valores cero en la diagonal principal, la cual es simétricamente cuadrada. A partir de la matriz, se seleccionan las distancias más cortas entre las posiciones de los países en el espacio euclidiano y los dos países asociados conforman un conglomerado. Luego de haber reemplazado los dos países por su conglomerado, el segundo paso consiste en la formación de una nueva matriz de distancia  $(m-1)$  por  $(m-1)$ . La distancia entre la posición de un país y el conglomerado es igual al promedio de las distancias entre ese país y las posiciones de los dos países previamente agrupados en conglomerados. Esta técnica, por tanto, se denomina el método del promedio. El método se ilustra en el Gráfico 1.

GRAFICO 1: TÉCNICA DE CLUSTER.



200

El procedimiento de seleccionar la distancia más corta entre posiciones se repite sobre la base de la nueva matriz de  $(m-1)$  por  $(m-1)$ . A través de la repetición del procedimiento, los "clusters" existentes se expanden y se crean nuevos "clusters" hasta que se hayan formado un número predeterminado de ellos. El número de "clusters" a formar debería estar a medio camino entre la diversificación y la concentración de casos. En este análisis, hemos procurado obtener dos grupos principales.

## ANEXO

### CUADRO 1: VARIABLES INCLUIDAS EN EL ANALISIS

Países	Acumulación-Estabilización						Comercio y Deuda Externa					
	I/ PIB	A/ PNB	FBC/ PNB	PG/ PNB	IPC	TD	X/ PNB	M/ PNB	HCI	MX/ X	RES D	
1. Argentina	9.1	6.0	18.6	-8.1	256308	61.2	12.3	16.1	0.194	19.7	8.2	
2. Brasil	17.3	20.2	19.2	-1.0	23436	50.7	9.4	11.2	0.126	35.8	6.1	
3. Chile	13.7	8.7	16.4	-1.1	313	28.9	35.2	43.1	0.324	7.3	14.2	
4. Colombia	17.7	18.9	19.8	-1.4	326	25.9	20.8	21.9	0.505	13.9	23.8	
5. Ecuador	17.9	14.1	19.4	-2.4	415	20.0	24.4	30.6	0.616	2.6	9.0	
6. Guatemala	11.5	6.8	10.0	-1.3	196	9.0	16.6	18.7	0.310	30.3	21.8	
7. Indonesia	29.6	21.1	27.4	-2.9	168	15.4	21.0	26.3	0.499	19.6	12.5	
8. Rep.Corea	30.0	34.0	31.4	-0.1	1450	10.0	44.1	40.4	0.193	76.1	7.6	
9. Malasia	27.5	26.0	27.8	-11.3	126	7.2	63.2	64.3	0.276	30.5	35.3	
10. México	20.0	25.5	20.5	-9.2	1995	84.7	19.6	20.9	0.533	20.4	6.6	
11. Perú	14.1	16.0	13.0	-3.7	5999	8.3	13.8	18.5	0.247	16.9	14.8	
12. Filipinas	14.4	19.2	13.2	-5.1	256	11.3	28.7	26.7	0.298	32.5	9.3	
13. Singapur	43.7	41.2	37.5	2.1	116	3.9	168.2	164.6	0.238	49.6	537.9	
14. Tailandia	23.5	22.6	22.1	-6.6	129	9.8	29.0	29.0	0.182	33.8	21.0	
15. T y Tobago	22.2	13.9	22.1	2.7	193	6.0	30.8	39.9	0.546	23.5	34.7	
16. Venezuela	14.7	18.4	24.2	2.9	189	8.9	22.7	25.9	0.652	7.1	32.2	

201

#### Variables:

##### Acumulación y estabilización

- I/PIB = inversión interna / producto interno bruto, 1985.  
A/PNB = ahorro / producto nacional bruto, 1986.  
FBC/PNB = formación bruta de capital / producto nacional bruto, 1986.  
PG/PNB = balance del presupuesto gubernamental / producto nacional bruto, 1986.  
IPC = índice de precios al consumidor 1986, 1980 = 100.  
TD = tasa de depósitos, 1986.

##### Comercio y deuda externa

- X/PNB = exportaciones / producto nacional bruto, 1986.  
M/PNB = importaciones / producto nacional bruto, 1986.  
HCI = índice de Hirschman, 1984.  
MX/X = exportación de manufacturas / exportaciones totales, 1986.  
RES/D = reservas / déficit, 1986.

#### Fuentes:

- I/PIB: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales, Yearbook 1987*.  
A/PNB: Banco Mundial, *World Tables, 1987*.  
FBC/PNB, PG/PNB, IPC, y TD: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales, Septiembre 1988*.  
X/PNB, M/PNB y RES/D: Banco Mundial, *World Debt Tables, 1987-88, Volumen II*.  
HCI: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics, 1987*.  
MX: Banco Mundial, *World Development Report, 19*

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BERGER, P. I.: "An East Asian development model?" en P. L. Berger y H.-H.M. HSIAO: *In search of an East Asian development model*. Transaction Books, New Brunswick, 1988.
- BHAGWATI, J.: "Outward orientation: trade issues", en: V. Corbo, M. Goldstein y M. Khan (eds). *Growth oriented adjustment programs, IMF and the World Bank*. Washington DC, 1987.
- CHENERY, H. y M. SYRQUIN: *Patterns of development, 1950-1970*. Oxford University Press, Oxford, 1975.
- DATTA. CHAUDHURI, M.K.: "Industrialisation and foreign trade. The development experience of South Korea and the Philippines", en: E. Lee (ed), *Export - led industrialisation and development*. ARTEP, Singapur, 1981.
- DIJCK, P. VAN: "Causes and characteristics of export-oriented industrialization", en H. LINNEMANN (ed), P. VAN DIJCK y H. VERBRUGGEN: *Export-oriented industrialization in developing countries*. Singapore University Press, Singapur, 1987.
- ERZAN, R., H. KUWAHARA, S. MARCHESE y R. VOSSENAAR: *The profile of protection in developing countries*, Documentos de discusión, núm. 21, UNCTAD, Ginebra.
- JOHNSON, C.: *MITI and the Japanese miracle*. Stanford University Press, Stanford, 1982.
- KRUGMAN, P.: "Scale economies, product differentiation and the pattern of trade", en *American Economic Review*, Vol. 70, 1980.
- LIEMT, G. VAN: *Bridging the gap: four newly industrialising countries and the changing international division of labour*. OIT, Ginebra, 1988.
- LIPSET, S.M.: "Values, education and entrepreneurship" en: P. F. KLAREN y T. J. BOSSERT (eds): *Promise of development — Theories of change in Latin America*. Westview Press, Boulder, 1986.
- LITTLE, I. M. D.: "The experience and causes of rapid labour-intensive development in Korea, Taiwan Province, Hong Kong and Singapore and the possibilities of emulation", en: E. Lee, (Ed), *op cit*.
- MICHELL, T.: *From a developing to a newly industrialised country: the Republic of Korea, 1961-82*. OIT, Ginebra, 1988.
- MORISHIMA, M.: *Why has Japan "succeeded"? — Western technology and the Japanese ethos*. Cambridge University Press, Cambridge, 1985.
- PYE, L.W.: "The new Asian capitalism: a political portrait", en: P.L. BERGER y H.H.M. HSIAO (eds), *op.cit*.

- RANIS, G. y L. ORROCK: "Latin American and East Asian NICs: development strategies compared", en: E. DURAN (ed.), *Latin America and the world recession*. Cambridge University Press, Cambridge, 1985.
- REDDING, S. G.: "The role of the entrepreneur in the new Asian capitalism", en P. L. BERGER y H. H. M. HSIAO (eds), *op.cit.*
- RHEE, YUNG WHEE, B. ROSS-LARSON y G. Pursell: *Korea's competitive edge — managing the entry into world markets*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1984.
- SCHYDLOWSKI, D.M.: *Price and scale obstacles to export expansion in LDCs*, Discussion Paper Series, núm. 11, Center for Latin American Development Studies, Boston University, Boston, 1975.
- SILVERT K.H.: "The politics of social and economic change in Latin America", en P.F. KLAREN y T. J. BOSSERT (eds).
- UNIDO: *World industry since 1960: progress and prospects*. Naciones Unidas, New York, 1979.
- WEBER, M.: *The religions of China*. The Free Press, New York, 1964.
- WESTPHAL, L.E.: *Empirical justification for infant industry protection*. World Banks Staff Working Paper, núm. 445, Banco Mundial, Washington DC, 1981.
- WHITE, G.: "Developmental states and socialist industrialisation in the Third World", en *"The Journal of Development Studies"*, vol. 21, 1984.



Gary Gereffi

## **Los Nuevos Desafíos de la Industrialización: Observaciones sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica \***

La sociología del desarrollo ha evolucionado mediante la formulación de paradigmas y generalizaciones comparativas que toman en consideración la experiencia de grupos de sociedades especialmente dinámicas dentro del sistema mundial. En los últimos años, el mayor desafío para las investigaciones sobre el desarrollo se ha trasladado al Sudeste Asiático y es fácil comprender las razones.

Japón y sus vecinos regionales Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur, han logrado el progreso económico más impactante del mundo en el período de la posguerra. Han registrado índices de crecimiento económico récord no sólo durante la próspera década de los 60, cuando el comercio internacional y las inversiones se encontraban en pleno auge en todo el mundo, sino que además han sido capaces de mantener su dinamismo durante los años 70 y 80 a pesar de las fuertes alzas de los precios del petróleo, la recesión mundial y el creciente proteccionismo que experimentan sus principales mercados de exportación. Este rápido crecimiento económico ha ido acompañado, además, de una distribución de ingresos relativamente equitativa. No es de extrañar entonces que los expertos en desarrollo estén intrigados por la experiencia del Sudeste Asiático al intentar comprender el modo en que operan estas economías de alto crecimiento y el motivo que las hace tan resistentes.

205

El interés en el Sudeste Asiático ha provocado un rejuvenecimiento de la investigación inter-regional en materia de desarrollo. América Latina es un excelente candidato para efectuar comparaciones con el Sudeste Asiático. Ambas regiones son las más industrializadas de los países en desarrollo, siendo México, Brasil y Argentina los análogos latinoamericana-

(\*) Este artículo se basa en una versión anterior, reconsiderada y corregida, de un documento preparado para su publicación en *Sociological Forum*, Vol. 4, núm., 4, diciembre de 1989. El autor y *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* agradecen a dicha publicación su disponibilidad y las facilidades ofrecidas para esta edición.

El autor, por otra parte, desea agradecer a Frederick Deyo, Miguel Korzeniewicz, Eduard Tiryakian y a Robert Wate por su ayuda en la preparación de este documento.

nos de los "Cuatro Tigres" del Sudeste Asiático (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur). Sin embargo, en el último decenio, a los países latinoamericanos les ha resultado difícil mantener sus anteriores niveles de crecimiento, debido a que enfrentan enormes deudas externas, tasas de inflación elevadas, escasa inversión de capital y una creciente marginación económica y social de amplios sectores de su población.

Los países altamente industrializados del Sudeste Asiático y América Latina han sido tierra fértil para una serie de teorías y conceptos en torno el tema del desarrollo en el Tercer Mundo. Sin embargo, el peso de las pruebas aportadas para apoyar estos enfoques ha sido generalmente bastante desigual para las dos regiones. Las teorías y conceptos son a menudo parciales, puesto que reflejan hechos que se refieren solamente a algunos países en América Latina y el Sudeste Asiático y, en consecuencia, conducen a una falsa representación de la realidad de los otros.

El presente documento constituye un esfuerzo por repensar algunos de los supuestos clave de la teoría del desarrollo y de identificar las falacias generadas por una interpretación selectiva de hechos en América Latina y el Sudeste Asiático. Aún cuando los países de estas regiones no cubren todo el espectro de posibilidades de desarrollo en el Tercer Mundo, constituyen una buena base para construir sólidas generalizaciones comparativas ya que representan caminos diferentes hacia el éxito industrial. Esto nos sugiere que existen una serie de vías alternativas para el desarrollo nacional.

206

En esta primera parte del documento se expresan varias perspectivas teóricas sobre el desarrollo que destacan las características clave de las experiencias latinoamericana y del Sudeste Asiático. Aunque estas perspectivas ofrecen algunas ideas importantes, cada una de ellas falla en su intento de generalizar más allá de los casos que dieron origen a la propia idea. Estos conceptos erróneos serán tratados más adelante en el estudio, que presenta evidencia inter-regional de América Latina y del Sudeste Asiático, llevando a una reformulación y síntesis de algunos de estos enfoques anteriores.

## **Perspectivas Teóricas Sobre el Desarrollo en América Latina y el Sudeste Asiático: Percepciones y Concepciones Erróneas**

Las teorías sobre el desarrollo que se resumen a continuación se encuentran en distintos niveles de generalidad, incluyendo nuevas tenden-

cias de la economía mundial, categorías conceptuales específicas utilizadas para describir y analizar los países altamente industrializados del Sudeste Asiático y América Latina, y el papel que desempeñan las instituciones internas y los factores socio-culturales en la formación del proceso de desarrollo nacional. La literatura en torno a *la nueva división internacional del trabajo* indica que la reciente oleada de exportaciones de productos elaborados del Tercer Mundo tiene su origen en el surgimiento de un sistema mundial de manufacturación basado en plataformas de exportación de uso intensivo de mano de obra, establecidas por las empresas transnacionales en zonas de bajas remuneraciones. El motivo principal de la creación de esta nueva división internacional del trabajo es el de explotar reservas de mano de obra a escala mundial mediante tecnologías de comunicación y transporte avanzadas, que permiten la subdivisión espacial del proceso de producción (Fröbel et al., 1981).

La prolongación de este enfoque, la perspectiva de la *globalización de la producción*, sostiene que el traslado de la capacidad manufacturera a zonas de producción descentralizadas está ocurriendo tanto en los países avanzados como en los países en desarrollo, y refleja el creciente control y coordinación por parte de las corporaciones transnacionales (CTN) de estas unidades de producción descentralizadas. Ello ha fomentado una mayor interdependencia entre los países y aumentado la influencia de las CTN sobre los gobiernos nacionales y la mano de obra interna (Gordon, 1988).

207

La expresión más utilizada para referirse a las economías diversificadas y de alto crecimiento de América Latina y el Sudeste Asiático es la de *países de industrialización reciente* (o NICs). Esta expresión fue acuñada a mediados de la década del setenta por los países capitalistas avanzados que se mostraban preocupados por el hecho de que una serie de países en vías de desarrollo estaban claramente aumentando su participación mundial en la producción y exportación de productos elaborados. (Véase OCDE, 1979. Los NICs incluidos eran Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Brasil, México, España, Portugal, Grecia y Yugoslavia). Este espectro de "otros Japones" representaba una preocupación para las economías industriales occidentales en declive, lo que provocó que algunos sectores exigieran proteccionismo.

Una vez que las tendencias económicas de los NICs se arraigaron, el Banco Mundial, junto a varios prominentes economistas neoclásicos, comenzaron a ofrecer recetas inequívocas en materia de políticas respecto de las *estrategias de desarrollo* de estos países del Tercer Mundo. Afirmaban que las estrategias de desarrollo orientadas hacia afuera de los NICs del Sudeste Asiático conducían a mejores resultados económicos en

materia de exportación, crecimiento económico y empleo, que las estrategias de desarrollo orientadas hacia dentro de los NICs de América Latina (véase Balassa, 1981: 1-26; Balassa et al., 1986; y Banco Mundial, 1987: capítulo 5). De esto se desprendía que los NICs del Sudeste Asiático deberían servir como modelo para el resto de los países en desarrollo.

La teoría de los sistemas mundiales utiliza el concepto de *países semi-periféricos* para identificar un estrato intermedio entre los países centrales y los periféricos, todo lo cual fomenta la estabilidad y legitimidad de la economía mundial dividida en tres estratos. Los países que se encuentran en la zona semiperiférica, que incluye a los NICs del Sudeste Asiático y de América Latina, supuestamente tienen la capacidad de resistirse a convertirse en periféricos pero no la de ascender al estrato más alto (Wallerstein, 1974; Arrighi y Drangel, 1986).

208

La teoría de la dependencia utiliza la expresión de *desarrollo dependiente* para señalar que la dependencia estructural del capital extranjero y mercados externos que experimentan los países del Tercer Mundo de acelerada industrialización, como los NICs de América Latina y del Sudeste Asiático, constriñe y distorsiona, pero no es incompatible con el desarrollo económico capitalista (Evans, 1979; Cardoso y Faletto, 1979; Gold, 1981; Lim, 1985). Esto constituye una desviación notable de otros criterios anteriores "de estancamiento" que sostenían que la dependencia sólo podría llevar al subdesarrollo y la revolución (véase Gereffi, 1983: capítulo 1 como visión general de este debate).

Algunos científicos políticos sostienen que una de las características institucionales fundamentales del éxito de los países de industrialización tardía es la aparición de un *estado desarrollista* orientado hacia la intervención selectiva, aunque substancial, en sus economías apuntando a fomentar una acumulación rápida de capital y progreso industrial. Tanto en América Latina como en el Sudeste Asiático, el estado ha tendido a ser fuerte, centralizado, autoritario (a menudo bajo control militar) y a una activa participación en los asuntos económicos (O'Donnell, 1973; Collier, 1979; Johnson, 1987; Wade, próxima aparición). Esta literatura plantea la interrogante respecto si el estado desarrollista es un requisito previo para la industrialización capitalista en la periferia.

El acelerado crecimiento de los NICs asiáticos ha centrado nuevamente la atención sobre el papel que desempeñan los *factores culturales* en el desarrollo nacional. Algunos autores opinan que, en la búsqueda del desarrollo económico, el confucianismo tiene ciertas ventajas sobre otras tradiciones. En vista que el confucianismo le asigna un alto valor al trabajo arduo, la lealtad, el respeto a la autoridad y la puntualidad, se cree que

estas características han facilitado el consenso nacional en torno al crecimiento económico acelerado que era evidente en Japón y los NICs del Sudeste Asiático desde los años 50 y 60. Esta capacidad de cooperación, basada en factores culturales, llevó a que las élites políticas, los líderes industriales, trabajadores y otros ciudadanos se concertaran en torno a la supremacía de los objetivos económicos para la sociedad en su conjunto y los medios para conseguir dichos objetivos (Johnson, 1983: 6-10; y los capítulos escritos por Lucien Pye, Gordon Redding y Suy-lun Wong en Berger y Hsiao, 1988). En América Latina, por el contrario, se ha identificado una serie divergente de normas culturales, basada en el patrimonio "Ibero-católico", que ha impedido el avance económico de la región (véase Valenzuela y Valenzuela, 1978 como reseña).

Cada una de estas perspectivas teóricas contiene observaciones valiosas sobre el desarrollo de los NICs de América Latina y el Sudeste Asiático. Sin embargo, investigaciones comparativas recientes sugieren que algunas de estas generalizaciones previas tal vez sean demasiado radicales. Generalmente se ajustan muy bien a una determinada región o período de tiempo, pero fallan al ampliar el campo de aplicación. Con el fin de facilitar la reformulación de los enfoques teóricos anteriores, expondré las falacias o percepciones erróneas que contiene cada una de estas perspectivas.

- (I) Los debates sobre la nueva división internacional del trabajo ponen un énfasis excesivo en la producción de exportaciones orientada a las cadenas de montaje y el uso intensivo de mano de obra en los NICs lo que retrospectivamente sólo caracteriza la fase inicial de sus intentos de exportación. Desde los 70, tanto los NICs del Sudeste Asiático como los de América Latina han ido avanzando hacia exportaciones de mayor contenido tecnológico e intensidad técnica centrándose en productos de alto valor agregado. Además, estas industrias de exportación de más reciente desarrollo no son "enclaves de exportación", sino que fomentan altos niveles de integración con una base industrial local bien desarrollada.
- (II) El enfoque de globalización de la producción destaca correctamente la aparición de un sistema descentralizado de manufactura mundial, en el cual la capacidad de producción se dispersa hasta alcanzar un número sin precedentes de países tanto en vías de desarrollo como industrializados. Sin embargo, éste no se apoya únicamente en un control cada vez más centralizado y coordinado por parte de las CTN. Actualmente las empresas privadas locales son los principales exportadores en la mayoría de los países del Tercer Mundo, aunque su capacidad para captar el excedente en estas industrias de

exportación tiende a ser restringido debido a la naturaleza de las relaciones de subcontratos en las que se encuentran atrapadas.

- (III) Los NICs de América Latina y el Sudeste Asiático, en realidad, no se están industrializando "recientemente", ni tampoco se han desarrollado como respuesta al mismo tipo de dinámica mundial. Puesto que surgieron a mediados de los 70 como una reacción defensiva de los países de la OCDE a la creciente exportación del Tercer Mundo, gran parte de los estudios sobre los NICs tienden a limitarse a los productos elaborados y marginan, ya sea de forma implícita o explícita, las oportunidades para los países que poseen una gran dotación de recursos naturales. Para poder comprender la aparición de los NICs, necesitamos adoptar una perspectiva histórica y de los sistemas mundiales más amplia que sea sensible a los distintos tipos de capacidad económica de los países del Tercer Mundo.
- (IV) Se ha exagerado el contraste entre las estrategias de desarrollo orientado hacia adentro y el orientado hacia afuera de los NICs de América Latina y del Sudeste Asiático, respectivamente. Cada uno de los países de estas dos regiones ha seguido una combinación de estas dos estrategias. Es más, esta mezcla de estrategias de desarrollo nos ayuda a comprender cómo la diversificación industrial ha incrementado la flexibilidad y competitividad de exportación de los NICs en ambas regiones a lo largo de los 80.
- (V) La zona semiperiférica comprende una serie de países muy diversos. Para entender los verdaderos papeles que desempeñan los países semiperiféricos en la actualidad, es necesario desglosar este concepto y centrarse en las características específicas de los NICs en diferentes áreas geográficas como son el Sudeste Asiático y América Latina.
- (VI) El desarrollo dependiente es aplicable tanto a los NICs asiáticos como a los de América Latina. Sin embargo, la naturaleza y consecuencias de dicha dependencia son muy diferentes en ambas regiones. La dependencia de los NICs asiáticos se basa fundamentalmente en la ayuda extranjera y en el comercio exterior, mientras que la de los NICs latinoamericanos es el resultado del gran compromiso con las empresas y bancos transnacionales. Las consecuencias que estos diferentes tipos de dependencia tienen en el desarrollo se centran, en gran medida, en la capacidad del estado para convertir estos vínculos externos en ventajas nacionales. Ello depende de factores tanto históricos como culturales.

- (VII) Mientras exista un grado importante de intervención estatal en las economías de los NICs latinoamericanos y asiáticos (a excepción de Hong Kong) el estado desarrollista no será un fenómeno singular en ambas regiones. Los objetivos, las bases sociales y los instrumentos políticos del estado son muy diferentes en cada país, con grandes implicaciones para el ejercicio de la autonomía del estado en áreas como la política industrial.
- (VIII) Un argumento cultural simplista tropieza con una serie de problemas. Primero, las regiones no son homogéneas desde el punto de vista cultural; esto es especialmente cierto en el Sudeste Asiático, por ejemplo, en Taiwan y Corea del Sur el taoísmo y el budismo tienen muchos seguidores, y hay una importante minoría cristiana en algunos países de la zona, como el caso de Corea. Más aún, si analizamos el momento en que ocurrió el crecimiento rápido, tanto el confucianismo como la tradición Ibero-católica han existido durante siglos. En ambas regiones, pero especialmente en el Sudeste Asiático, los cambios dinámicos en el rendimiento económico se han registrado principalmente durante las últimas décadas. Una interpretación cultural más sofisticada vería la cultura como situada y mediada históricamente a través de las instituciones. El impacto de las variables culturales es, quizás, más importante para perfilar una serie aceptable de soluciones para los problemas de desarrollo, más que para determinar resultados específicos.

211

Trataré algunos de estos temas con más detalle más adelante en otras secciones del presente estudio. Para concluir, explicaré los elementos para una nueva síntesis teórica y propondré algunas sugerencias para investigaciones futuras.

## Los NICs en Contextos Históricos y de Sistemas Mundiales

Los NICs del Sudeste Asiático y de América Latina son un grupo muy heterogéneo, con diferencias importantes en lo que respecta a tamaño de la población, superficie, dotación de recursos naturales, patrimonio cultural, regímenes políticos, estructuras sociales, ingreso per cápita y políticas económicas. A pesar de ello, estos países tienden a poseer una serie de carac-

terísticas dinámicas en común, lo que hace que sean ampliamente reconocidos como "casos de éxito" industrial: crecimiento económico rápido y relativamente sostenido basado en un marcado aumento de la participación del sector manufacturero en el volumen total de producción y de empleo; una diversificación creciente de la producción industrial que permite a cada país producir una gama cada vez más amplia de productos manufacturados; y una rápida expansión de las exportaciones, con énfasis en las manufacturas.

Los NICs de América Latina y del Sudeste Asiático se encuentran en niveles parecidos de desarrollo industrial. Según el Banco Mundial son países de ingreso medio-alto, aunque el producto nacional bruto (PNB) medio per cápita en 1986 era considerablemente más alto en los países del Sudeste Asiático: Singapur —US\$ 7.410, Hong Kong —US\$ 6.910, Taiwan —US\$ 4.040, Corea del Sur —US\$ 2.370, Argentina —US\$ 2.350, México —US\$ 1.860 y Brasil —US\$ 1.810. Sin embargo, mientras los NICs del Sudeste Asiático crecieron rápidamente durante los años ochenta, los de América Latina sufrieron un declive absoluto y también relativo. Las cifras de PNB per cápita de 1981 muestran ambas tendencias (ver cuadro I). Los NICs de América Latina poseían ingresos per cápita en 1986 sustancialmente *más bajos* que cinco años antes. Por otra parte, los NICs asiáticos aumentaron notablemente sus ingresos medios en los años ochenta.

212

La industria manufacturera ha sido la piedra angular del desarrollo de los NICs Sudeste Asiático y de América Latina. La participación del sector manufacturero en el producto bruto interno (PBI) de 1986 fue del 21% en Hong Kong; en México, Brasil, Argentina, Singapur y Corea del Sur variaba entre el 26% y el 31%; y en Taiwan registró el punto máximo, un 39% (ver Cuadro I).

La actividad manufacturera en los NICs es mucho más importante que en los Estados Unidos (20%) y es comparable a la de muchos otros países industriales avanzados, incluyendo a Japón (30%). El sector servicios representa, en estos momentos, la mayor participación de la economía en la totalidad de los países centrales.

Los NICs de América Latina y el Sudeste Asiático han estado lanzando grandes campañas de exportación desde 1965, cuando las ventas al exterior de la mayoría de estos países alcanzaban un total que oscilaba entre US\$ 1.000 millones y US\$ 1.600 millones; Taiwan, con 500 millones y Corea del Sur con 200 millones, se encontraban rezagados respecto del resto. Veinte años más tarde, los NICs del Sudeste Asiático han llegado a ser claramente los líderes del Tercer Mundo en materia de exportación; Taiwan se

CUADRO 1  
LOS NICs LATINOAMERICANOS Y DEL SUDESTE ASIÁTICO: INDICADORES BÁSICOS DE DISTRIBUCIÓN  
DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (Porcentaje)

PAIS	POBLACION	SUPERFICIE	PNB	PNB	Agricultura			Industria			Manufac- turas (a)			Servicios etc.	
					1965	1986	1981	1986	1965	1986	1965	1986	1965		1986
	(millones a mediados de 1986)	(miles de Km <sup>2</sup> )	(millones de \$)	(per cápita)											
Taiwan	19,5	36	2.800	76.210	2.560	4.040	27	6	29	47	20	39	44	47	
Hong Kong (b)	5,4	1	2.150	32.250	5.100	6.910	2	0	40	29	24	21	58	71	
Corea del Sur	41,5	98	3.000	98.150	1.700	2.370	38	12	25	42	18	30	37	45	
Singapur	2,6	1	970	17.350	5.240	7.410	3	1	24	38	15	27	73	62	
Brasil (b)	138,4	8.512	19.450	206.750	2.220	1.810	19	11	33	39	26	28	48	50	
México	80,2	1.973	20.160	127.140	2.250	1.860	14	9	31	39	21	26	54	52	
Argentina	31,0	2.767	16.500	69.820	2.560	2.350	17	13	42	44	33	31	42	44	

Notas: (a) Debido a que las manufacturas son generalmente la parte más dinámica del sector industrial, se muestra por separado su participación en el PIB.

(b) Los datos más recientes para el PIB y la distribución del porcentaje corresponden a 1985.

Fuente: BANCO MUNDIAL (1988), (1989), 223, 227; BANCO MUNDIAL (1983: 149) para el PIB per cápita de 1981; CEPD (1988: 3-4, 23, 29, 41 y 99) para los datos sobre Taiwan.

CUADRO 2  
 EXPORTACIONES DE LOS NICs DEL SUDESTE ASIÁTICO Y DE AMÉRICA LATINA, 1965 y 1986  
 PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES (a)

PAIS	Exportaciones (en mil millones de dólares USA)		Exportaciones / PIB (porcentaje)		Productos Primarios		Ropa y Textiles		Maquinaria y Equipos de Transporte		Otras Manufacturas	
	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986
Taiwan	0,5	39,8	18	52	59	9	5	18	4	29	32	44
Hong Kong	1,1	35,4	51	94 (b)	13	8	43	35	6	21	38	36
Corea del Sur	0,2	34,7	7	35	40	9	27	25	3	33	29	33
Singapur	1,0	22,5	103	130	65	33	6	5	11	38	18	25
Brasil	1,6	22,4	8	12 (b)	92	60	1	3	2	15	6	23
México	1,1	16,2	5	13	84	70	3	2	1	18	12	10
Argentina	1,5	6,9	9	10	94	77	0	2	1	6	5	14

Notas: (a) Es posible que los porcentajes no sumen 100% debido a errores de aproximación.  
 (b) 1985

Fuentes: BANCO MUNDIAL (1988): 242-245. Las cifras de exportaciones de 1965 para todos los países, excepto Taiwan, provienen del FMI (1986). El total de exportaciones de Taiwan en 1965 proviene del CEPD (1988): 208. Los datos de exportación de Hong Kong para 1985 (30.2 miles de millones de US\$) y Brasil (25.6 miles de millones de US\$) proceden del BANCO MUNDIAL (1987): 221.

ubica a la cabeza con US\$ 40 mil millones en 1986, seguido por Hong Kong y Corea del Sur con un monto total de US\$ 35 mil millones cada uno. Singapur y Brasil ocupan un segundo lugar con una cifra de exportaciones del orden de US\$ 22 mil millones cada uno, seguidos por México (US\$ 16 mil millones) y, mucho más atrás, Argentina (US\$ 7 mil millones) (cuadro II). De esta manera, los tres "super-exportadores" del Sudeste Asiático pasaron a ocupar posiciones muy superiores al resto de los NICs, en cuanto a volúmen de exportaciones.

Los NICs también difieren considerablemente respecto de la prioridad que le conceden al comercio exterior. Los países del Sudeste Asiático constituyen economías inducidas por la exportación: las exportaciones a mediados de los años ochenta representaron el 35% y el 52% del PIB en Corea del Sur y Taiwan, respectivamente, y casi el 100% o más del PIB de las ciudades-estado comerciales de Hong Kong y Singapur. Estos datos contrastan con los índices de exportación PIB de los NICs latinoamericanos que sólo fluctuaron entre el 10% y 13%, a pesar de su mayor extensión. (Cuadro II). Si colocamos estas cifras en una perspectiva más amplia, podemos ver que Japón, que generalmente es considerado ejemplo por sus vecinos del Asia Oriental, registró un índice de exportación PIB por debajo del 11% en 1986, mientras que el índice de exportación de los Estados Unidos sólo alcanzó a un 5%. Por lo tanto, los NICs del Sudeste Asiático son notablemente más dependientes del comercio exterior, debido en parte a su menor tamaño, que sus homólogos latinoamericanos o Japón.

215

El crecimiento económico de los NICs del Sudeste Asiático y América Latina se ha producido en distintas fases históricas y a ritmos distintos; es más, los cambios en el sistema mundial han contribuido sustancialmente a dar forma a los patrones de industrialización en el mundo en desarrollo.

La expresión "países de industrialización reciente" es, en realidad, un nombre inapropiado para Brasil, Argentina y México, puesto que la primera oleada de industrias sustitutivas de la importación se produjo entre 1930 y 1940 como respuesta al trastorno económico a nivel mundial ocasionado por la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. De hecho, el proceso de crecimiento industrial en los países latinoamericanos más extensos ya se encontraba en pleno progreso en el período comprendido entre las dos guerras. El deterioro de las condiciones de intercambio de las exportaciones agrarias comenzó en los años 20, reflejando una demanda cada vez menor junto a un aumento de la oferta agraria en todos los países industrializados, y la adopción de medidas proteccionistas en muchos países europeos. Ello condujo al ocaso del modelo de exportación de productos primarios y sir-

vió como incentivo para la industrialización sustitutiva de importaciones (ver Thorp, 1984; Cortés Conde y Hunt, 1985). Por consiguiente, en lugar de representar una mutación repentina, la crisis de 1929 puso de relieve algunas tendencias que tuvieron su origen en los años que siguieron inmediatamente a la Primera Guerra Mundial.

En América Latina, "la depresión económica de 1929-33 redujo el poder adquisitivo de las exportaciones del continente en un 60%, y puso fin a la posibilidad de préstamos extranjeros. La mayoría de los países se vieron obligados a suspender la convertibilidad de sus monedas, a recortar drásticamente las importaciones y a tomar medidas que estimularan la producción de sustitutos internos" (Harris, 1987, 17, 74). Mientras la producción industrial de los países avanzados se reducía vertiginosamente durante la década de los 30, las demandas de producción de la Segunda Guerra Mundial tuvieron un efecto expansivo en los países del Tercer Mundo que abastecían a las potencias en guerra (Gordon, 1988: 34-35).

La expansión económica de posguerra de los Estados Unidos como líder hegemónico de la economía del mundo capitalista se vio impulsada por una década de reconstrucción en Europa y Asia. La revitalización de la inversión externa directa (IED) y el comercio internacional sentaron las bases para una nueva división internacional del trabajo, basada en el aumento de redes complejas de producción industrial y recursos, así como nuevas formas de especialización geográfica (Fröbel et al., 1981).

216

Los NICs de América Latina intentaron profundizar su industrialización a mediados de los años 50 abriendo las puertas a nuevos flujos de IED proveniente de los EEUU, Europa Occidental y, con el tiempo, de Japón. Mientras que los inversores extranjeros en América Latina se concentraron tradicionalmente en proyectos orientados a la exportación en la minería, el petróleo y la agricultura, la IED de posguerra se centró en las inversiones sustitutivas de importación tales como automóviles, productos químicos, maquinaria y fármacos, cuya producción iba destinada principalmente a los mercados internos relativamente grandes de América Latina.

Los NICs del Sudeste Asiático siguieron una secuencia diferente. No iniciaron su rápido crecimiento económico hasta mediados de la década del 60, tras un largo período de colonización japonesa anterior a 1945 y con una fuerte dotación de ayuda estadounidense a lo largo de las dos décadas siguientes. Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwan siguieron políticas de industrialización orientadas al exterior en la década del 60, con el fin de generar divisas mediante la exportación de productos manufacturados. Durante esta fase inicial de expansión de las exportaciones, el rápido crecimiento de los NICs asiáticos se basaba en la industria ligera y de uso

intensivo de mano de obra, como textiles, prendas de vestir y equipos electrónicos. Sin embargo, en las fases subsiguientes Corea del Sur, Taiwan y Singapur obtuvieron éxito en industrias pesadas, como el acero, productos petroquímicos, astilleros, automóviles y computadores, que eran menos apropiadas para sus recursos originales (i.e., cantidad limitada de materia prima, mano de obra sin especialización, y mercados pequeños). De este modo, los NICs asiáticos se vieron motivados por el principio de ventaja competitiva dinámica más que por su ventaja comparativa estática de mano de obra disciplinada y barata.

La aparición y evolución de los NICs ha sido producto de cambios cíclicos en la economía mundial. Cuando las condiciones que hacían de la sustitución de importaciones una opción viable y atractiva cambiaron para muchos países, aumentó el interés general por la promoción de exportaciones. Este giro hacia el exterior de los NICs sudasiáticos en los años 60 anunciaba intentos similares en décadas posteriores por parte de una amplia gama de países en desarrollo, incluyendo a los NICs latinoamericanos. Si queremos tener una mejor visión de la relación dinámica entre estos patrones de industrialización orientados hacia el exterior y hacia el interior, es necesario examinar detenidamente las vías de industrialización seguidas por los NICs del Sudeste Asiático y de América Latina.

217

## La Interacción Dinámica entre la Industrialización Orientada Hacia Afuera y Hacia Adentro

Sobre la base de una perspectiva histórica amplia del proceso de industrialización de los NICs de América Latina y del Sudeste Asiático, podemos identificar cinco etapas importantes de desarrollo industrial. Tres de ellas apuntan hacia el exterior: una fase de exportación de *productos primarios* y la industrialización orientada a la exportación (IOE) primaria y secundaria. Las otras dos apuntan hacia el interior: industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) primaria e ISI secundaria. Los subtipos existentes dentro de cada uno de estos enfoques se diferencian por el tipo de producto implicado.

En la fase de *exportación de productos primarios*, la producción normalmente es materia prima no refinada o productos semiprocesados (productos agrícolas, minerales, petróleo, etc.). La *ISI primaria* supone el cambio de la importación a la fabricación local de bienes de consumo básicos, y en casi todos los países las industrias clave en esta etapa son textiles, prendas de vestir, calzado y procesamiento de alimentos. La *ISI*

*secundaria* implica la producción nacional, como sustituto de importaciones, de una serie de manufacturas de uso intensivo de capital y tecnología: bienes duraderos (por ej., automóviles), productos intermedios (por ej., acero y productos petroquímicos) y bienes de capital (por ej., maquinaria pesada).

Las dos etapas de IOE comprenden exportaciones de productos manufacturados. En la *IOE primaria* suelen ser productos basados en el uso intensivo de mano de obra, mientras que la *IOE secundaria* incluye productos de más alto valor agregado basados en especialización intensiva y que requieren una base industrial local más desarrollada.

El gráfico 1 muestra, según este esquema, las principales etapas de desarrollo industrial en México, Brasil, Corea del Sur y Taiwan. Para mayor comodidad me referiré a estos resultados económicos como "vías de industrialización". Las políticas e incentivos gubernamentales desempeñan un papel diverso, pero éste es otro tema, aunque importante, y no me referiré a él en este momento (este tema es analizado en Chen, Kaufman y Wade, los tres próximos a ser publicados).

Cada uno de los pares regionales de NICs ha seguido una trayectoria industrial clara que comprende los tipos ideales de ISI y IOE mencionados anteriormente, además de una etapa "mixta" durante el período más reciente. El análisis de estas trayectorias, como lo muestra el gráfico 1, nos sugiere las conclusiones siguientes (véase Gereffi y Wyman, 1989).

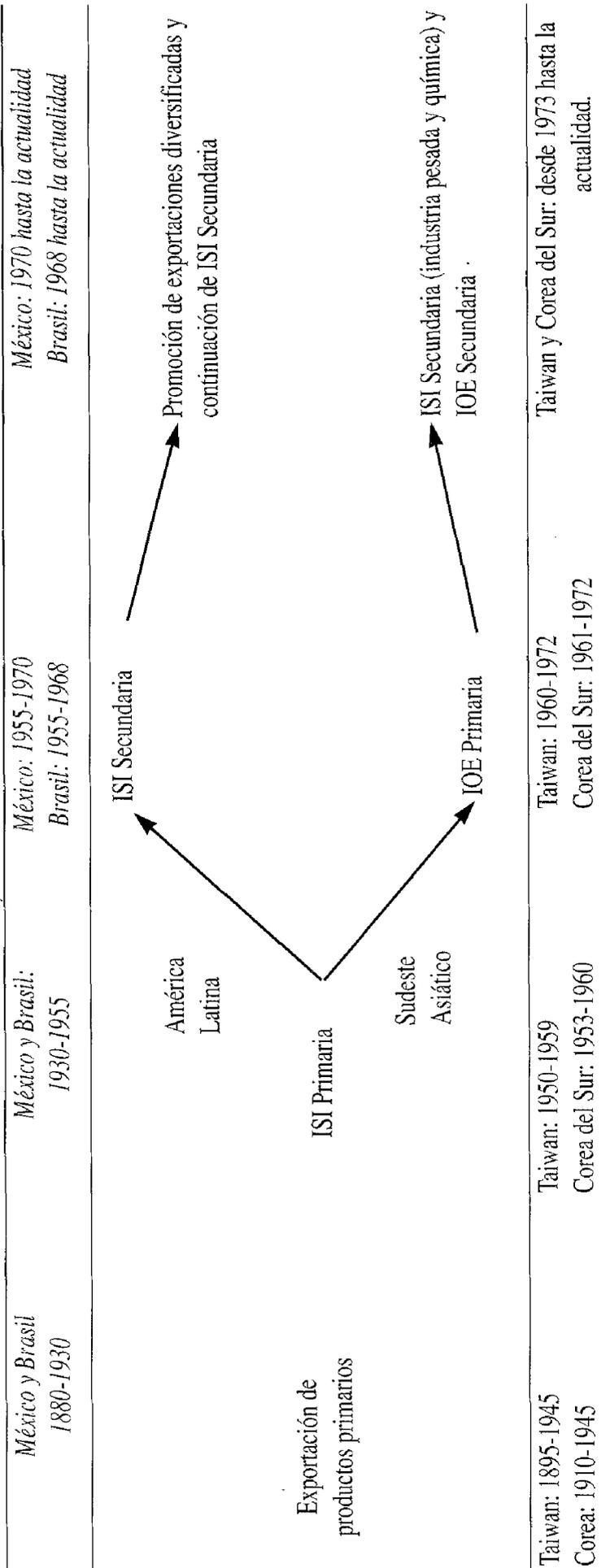
218

En primer lugar, se ha simplificado en exceso el contraste que generalmente se hace entre los NICs de América Latina y del Sudeste Asiático como representantes de vías de industrialización orientadas hacia adentro y hacia afuera, respectivamente. Si bien esta distinción es válida para ciertos períodos, una perspectiva histórica muestra que cada uno de estos NICs ha seguido ambos caminos, tanto el orientado hacia el exterior como el orientado hacia el interior.

Todos los países, a excepción de Gran Bretaña en la época de la Revolución Industrial, experimentaron una etapa inicial de ISI en la que el proteccionismo se aplicó incluso en las incipientes industrias manufactureras cuya producción estaba destinada a los mercados internos. Incluso Hong Kong, el NIC con la política más *laissez-faire*, se benefició de un período de "ISI disfrazada" en China. Entre los refugiados que llegaron a Hong Kong desde China se incluía un sector importante de la clase capitalista de Shanghai y una gran cantidad de mano de obra no organizada políticamente; todos ellos trajeron consigo conocimiento técnico, especialización, e incluso maquinaria (Haggard y Cheng, 1987: 106-110). Es más, posteriormente todos los NIC han combinado la ISI avanzada y diferentes

# GRAFICO 1

## VIAS DE INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA Y EL SUDESTE ASIATICO: PUNTOS EN COMUN, DIVERGENCIA Y CONVERGENCIA



ISI = Industrialización sustitutiva de importaciones.  
IOE = Industrialización orientada a las exportaciones.

tipos de IEO para evitar las limitaciones inevitables de una dependencia exclusiva de los mercados internos o exteriores, y para facilitar la diversificación y mayor especialización industrial que requieren estos países para mantener su competitividad dentro de la economía mundial. Las vías de desarrollo de las ISI e IEO más que ser alternativas mutuamente excluyentes han resultado ser complementarias e interactivas (Gereffi y Wyman, de próxima publicación).

En segundo lugar, las primeras etapas de industrialización —exportación de bienes e ISI primaria— son comunes a todos los NICs del Sudeste Asiático y de América Latina. La divergencia posterior que se produce en las etapas regionales se origina en el modo en que cada país respondió a los problemas básicos ligados a la continuación de la ISI primaria. Estos problemas son las presiones de la balanza de pagos, el rápido aumento de la inflación, la gran dependencia en la importación de bienes intermedios y de capital, y los bajos índices de exportación de productos manufacturados.

220

En tercer lugar, la duración de los patrones de desarrollo y el momento en que se producen varía según la región. La ISI primaria comenzó antes, duró más y fue más populista en América Latina que en el Sudeste Asiático. El momento de ocurrencia ayuda a explicar estas etapas porque las oportunidades y las restricciones que configuran la elección de desarrollo están en cambio continuo. Los NICs asiáticos comenzaron la exportación acelerada de productos manufacturados durante un período de dinamismo extraordinario en la economía mundial. Las dos décadas que precedieron a la crisis económica mundial de los 70 registraron índices de crecimiento anual sin precedentes en la producción industrial mundial (5,6% aproximadamente) y en el comercio mundial (alrededor de un 7,3%), índices de inflación relativamente bajos y altos índices de empleo en los países industrializados, junto con acuerdos monetarios internacionales estables. La expansión del comercio mundial alcanzó su máxima celeridad entre 1960 y 1973, cuando el índice de crecimiento medio anual de las exportaciones prácticamente llegó al 9%.

Sin embargo, a partir de 1973 la economía internacional entró en una etapa problemática. Desde 1973 hasta el final de la década, el crecimiento anual del comercio mundial bajó hasta un 4,5% debido a que las exportaciones de manufacturas debieron enfrentar medidas proteccionistas cada vez más duras en los mercados industrializados. Estas nuevas tendencias se cuentan entre los factores que llevaron a los NICs asiáticos y de América Latina a modificar su enfoque de IEO en los años setenta (véase Chen y Haggard, 1987).

En cuarto lugar, las trayectorias de desarrollo de los NICs latinoamericanos y sudasiáticos muestran puntos de convergencia en las décadas de los 70 y 80. Es necesario distinguir dos subetapas en el período más reciente para respaldar esta tesis de convergencia. En los 70 Brasil y México comenzaron a aumentar tanto sus exportaciones de productos básicos (petróleo, brotes de soja, minerales, etc.) como las de manufacturas, junto con acelerar los préstamos extranjeros, con el objeto de adquirir suficientes divisas como para financiar las importaciones necesarias para proseguir con la ISI secundaria. Este enfoque de "diversificación de exportaciones", que resultó incluso más importante en los 80 debido a que se enfrentaban a un recorte radical en los préstamos extranjeros, fue un importante apoyo para el énfasis que Brasil y México habían dado a la intensificación industrial.

Por otra parte, Corea del Sur y Taiwan otorgaron mayor importancia a la industria pesada y de productos químicos desde 1973 hasta 1979, concentrándose en el acero, automóviles, astilleros y productos petroquímicos. Existía un doble propósito para este tipo de industrialización en el Sudeste Asiático: desarrollar la capacidad de producción nacional en estos sectores, justificada con el argumento de la seguridad nacional y de sustitución de las importaciones, y preparar el terreno para exportaciones más diversificadas en el futuro. El reingreso de China en la comunidad internacional, acompañada por su distensión con los EEUU a comienzos de los 70, no sólo aportó mayor credibilidad a la preocupación de Corea del Sur y Taiwan por su defensa nacional, sino que China además representaba una amenaza a largo plazo para las industrias basadas en el uso intensivo de la mano de obra en la región. Durante la década del 70, Corea del Sur y Taiwan utilizaron sus industrias de ISI secundaria como base para el lanzamiento de una serie mucho más diversificada de exportaciones de manufacturas basadas en tecnología y especialización intensivas en el transcurso de los 80 (Gereffi, 1989).

221

Es evidente que ni las vías de industrialización orientadas hacia el interior ni las orientadas hacia el exterior representan patrones de desarrollo autosuficientes; ambas son susceptibles de restricciones sistémicas o de vulnerabilidad, tales como problemas recurrentes en la balanza de pagos, inflación persistente y la ruptura de relaciones comerciales clave (véase Gereffi, próxima publicación). No obstante, los NICs de cada región han adoptado o cambiado su trayectoria de desarrollo en respuesta a estos problemas y, de este modo, han logrado avanzar hacia un patrón de desarrollo de crecimiento de las exportaciones más diversificado en los años 80.

## La Aparición de un Sistema Global de Manufactura: Hacia una Síntesis Teórica

Esta visión general comparativa de la industrialización en el Sudeste Asiático y América Latina proporciona los elementos para una nueva síntesis de la teoría del desarrollo. Esta síntesis teórica se basa en una perspectiva modificada de los sistemas mundiales, en la cual me centraré en los parámetros cambiantes de movilidad de los NICs en el incipiente sistema global de manufactura.

Analizaré tres temas relacionados entre sí para ilustrar la dirección que podría tomar este enfoque: (i) la decreciente importancia de la industrialización; (ii) la posición del capital central y periférico en las cadenas de productos y redes de exportación/comercialización actuales, y (iii) un marco de referencia para distinguir los papeles que juegan los NICs en la economía mundial. Mis conclusiones tratarán sobre aspectos a investigar en el futuro sobre este tema.

### *La decreciente importancia de la industrialización*

222

A partir de la década de los 50, la brecha entre los países desarrollados y los que están en vías de desarrollo se ha reducido progresivamente en términos de industrialización. La participación de la industria en el PIB ha aumentado sustancialmente en la mayoría de los países del Tercer Mundo, no sólo en términos absolutos sino también en términos relativos respecto de los países centrales (véase Harris, 1987). Al finalizar el decenio de 1970, los NICs en su conjunto no sólo alcanzaron a los países centrales sino que además los superaron en términos de su grado de industrialización. (Arrighi y Grangel, 1986: 54-55).

En 1986, todos los NICs latinoamericanos y del Sudeste Asiático, a excepción de Hong Kong, poseían índices de industria/PIB que excedían el nivel medio (del 35%) de los países industrializados con economía de mercado. El mismo patrón es válido para las manufacturas que generalmente constituyen la parte más dinámica del sector industrial. El índice de manufacturas/PIB en 1986 para los EEUU fue un 20%, más bajo que el de los siete NICs latinoamericanos y los sudasiáticos. (Cuadro I).

Mientras la participación porcentual en el PNB de las actividades industriales y manufactureras decrece en los países más desarrollados, esta tendencia se ve acompañada por el énfasis de los países centrales en el sector servicios y en los segmentos con mayor valor agregado de las manufac-

turas. Irónicamente, a medida que un mayor número de países se industrializa, la industrialización en sí misma está perdiendo el papel calve que una vez tuvo como un indicador del desarrollo nacional.

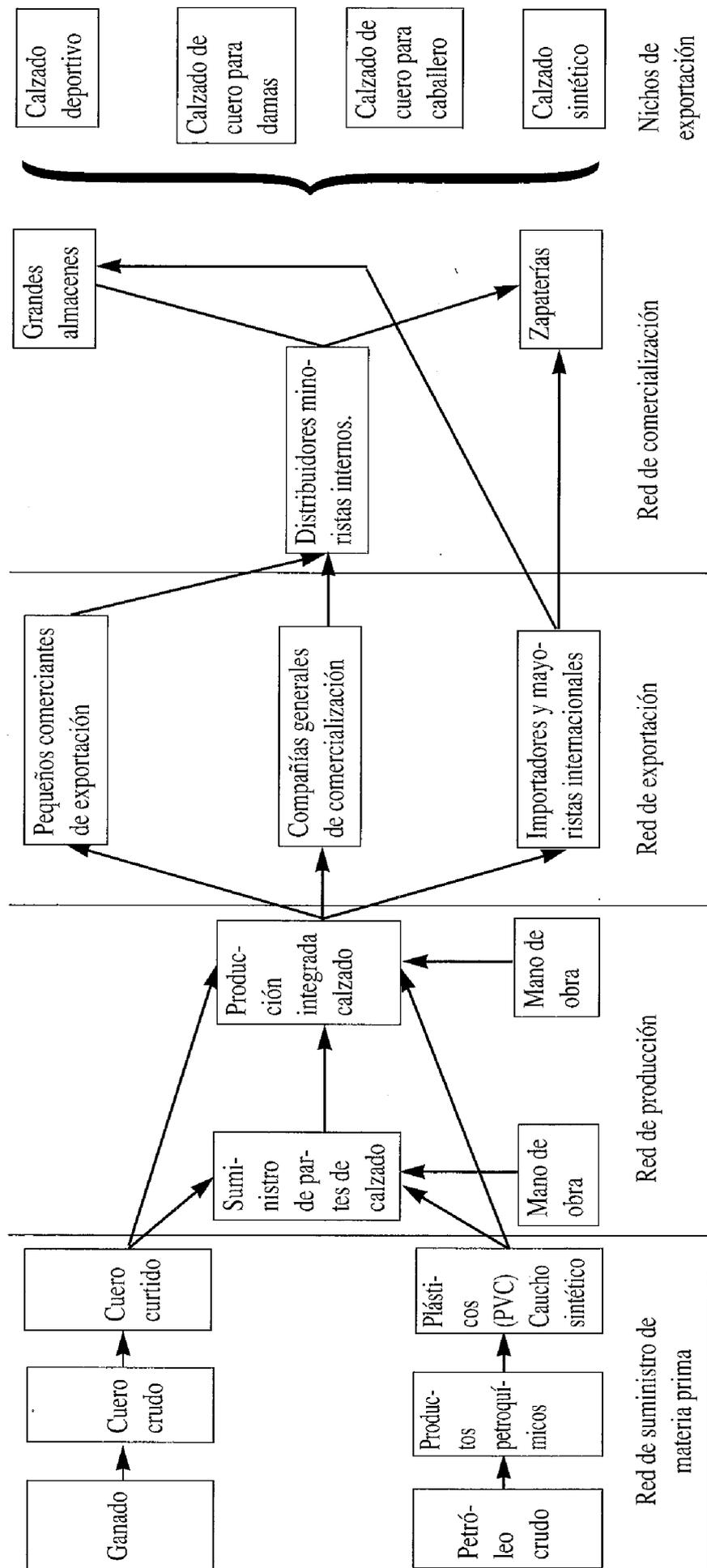
Estas observaciones nos llevan a dos conclusiones fundamentales sobre el status teórico de la industrialización en la economía mundial contemporánea. En primer lugar, "industrialización" y "desarrollo" no son sinónimos. Esto se refleja en las consecuencias económicas y sociales dispares del crecimiento industrial en los NICs de América Latina y del Sudeste Asiático en los últimos dos decenios. A pesar de que los elevados niveles de industrialización son similares en los NICs de ambas regiones, las economías de los países del Sudeste Asiático han tenido un rendimiento considerablemente mejor que sus homólogos latinoamericanos con respecto a los indicadores estándar de desarrollo tales como PNB por habitante, distribución de ingresos, alfabetismo, salud y educación (ver Banco Mundial, 1988: cuadros 1, 26, 30).

En segundo lugar, del mismo modo que industrialización no es sinónimo de desarrollo, tampoco es garantía de alcanzar una posición central en el sistema mundial. Aún cuando en la actualidad los NICs están más industrializados que la mayoría de los países centrales, este logro no ha conducido a cambios sustanciales en la posición relativa de los NICs en la jerarquía de la economía mundial. Arrighi y Grangel (1986:44) midieron la movilidad ascendente y descendente en el sistema mundial durante los últimos cincuenta años y observaron que el 95% de los países que clasificaban en alguno de los tres estratos del sistema mundial (centro, semi-periferia y periferia) entre 1938-1950 se encontraban en el *mismo* estrato entre 1975-1983. Entre los casos excepcionales de movilidad ascendente estaban Japón e Italia, que pasaron de la semi-periferia al centro, y Corea del Sur y Taiwan, que subieron de la periferia a la semi-periferia. Así, mientras la industrialización puede ser una condición necesaria para alcanzar un status central en el sistema mundial, ya no es condición suficiente. Las continuas innovaciones por parte de la mayoría de los países desarrollados convierten al status central en una frontera que se aleja constantemente.

### *Las cadenas de productos y redes de comercialización/exportación*

En el actual sistema global de manufacturas, la producción de un sólo producto normalmente abarca varios países, desarrollando cada uno de ellos una función en la cual posee ventajas de costo. Ello se aplica tanto para manufacturas tradicionales (por ejemplo, prendas de vestir y calzado) como para productos modernos (por ej., automóviles y computadores)

GRAFICO 2  
CADENA DE PRODUCTOS DE CALZADO



Fuente: GEREFFI Y KORZENIEWICZ (próxima publicación)

(Gereffi, 1989). Resulta útil emplear el concepto de cadenas de productos para el análisis de las implicaciones que tiene esta globalización de la producción para una serie determinada de países como son los NICs del Sudeste Asiático y de América Latina.

Hopkins y Wallerstein (1986: 159) definen una "cadena de productos" como una "red de procesos de trabajo y producción cuyo resultado final es un producto acabado". Para delinear la estructura de dicha cadena, normalmente comenzamos por la etapa final de la producción de un bien de consumo y retrocedemos hasta llegar a las materias primas empleadas. Sin embargo, la complejidad de las cadenas de productos para los tipos de industrias manufactureras orientadas hacia la exportación, en la que se destacan los NICs, nos obliga a ampliar el modelo de Hopkins y Wallerstein en varias formas (véase Gereffi y Korzeniewicz, próxima publicación).

En primer lugar, el crecimiento dinámico de los NICs depende de su capacidad para lograr ampliar la producción y exportación de una amplia gama de productos de consumo destinada principalmente a los mercados de los países centrales. Esto significa que es muy importante incluir los vínculos tanto *hacia adelante* como *hacia atrás* desde la etapa de producción de la cadena de productos. Así, la mayoría de las cadenas de productos se componen de cuatro segmentos principales: (1) suministro de materia prima, (2) producción, (3) exportación y (4) comercialización y venta al detalle.

225

Por ejemplo, en la industria de calzado una cadena de productos completa nos lleva a través de todo el espectro de actividades de la economía mundial: el sector agrario-extractivo (ganado para el cuero y petróleo como base de insumos plásticos y caucho sintético), el sector industrial (manufactura de calzado), y el sector servicios (las actividades relacionadas con la exportación, comercialización y ventas minoristas de calzado) (Gráfico 2). Las cadenas de productos de la mayoría de las industrias actuales de productos de consumo tienen un campo de acción similar.

En segundo lugar, la extensión de las cadenas de productos más allá de la producción con el fin de incluir el flujo de productos hasta el consumidor final es básico para que podamos detectar en dónde se concentra el excedente económico en la industria global. La ventaja comparativa de los NICs radica principalmente en la etapa de producción debido a los costos relativamente bajos de mano de obra en estos países, en comparación a los países de la periferia. Sin embargo, una consecuencia importante que deriva de este hecho es que las etapas de distribución y comercialización minoristas de estas cadenas de productos tienden a ser más rentables que la manufacturación en sí. Es más, el excedente económico que les corresponde a los distri-

buidores y comerciantes minoristas es generalmente mucho mayor cuando la producción se realiza en el extranjero y no en el propio país.

El margen correspondiente a los distribuidores en la industria del calzado en los EEUU, por ejemplo, registró un promedio del 50% a mediados de los 70, y alcanzó casi un 60% en los productos importados (Gereffi y Korzeniewicz, próxima publicación). La diferenciación de productos mediante marcas altamente publicitadas (por ej., Nike, Reebok o Florsheim, en calzado) y la utilización de distintos mercados minoristas permiten a las empresas de los países centrales, más que a los de la periferia, llevarse la mejor tajada de las rentas económicas en las industrias de bienes de consumo.

Si los países en la semiperiferia desean ascender en la economía mundial, deberán encontrar nuevas maneras de acercarse a la etapa final más rentable de las cadenas de productos. Esto requiere un cambio básico desde la fabricación en la semiperiferia a la comercialización en el centro, tarea desalentadora que exigirá que los NICs adopten nuevos patrones de inversión en el área de investigación y desarrollo (I + D), publicidad y distribución al detalle.

### *Diferenciación de los roles de los NICs dentro de la economía mundial*

El anterior análisis de los NICs de América Latina y del Sudeste Asiático nos permite identificar una serie de roles diferenciados que los países en la semi-periferia juegan en la economía mundial. Estos papeles reflejan, por una parte, la mezcla de actividades económicas centrales-periféricas en los NICs y, por otra, la importancia del capital central y periférico en estos esfuerzos de desarrollo. Este marco se centra en la producción de exportaciones en los NICs, puesto que éste es el mejor indicador de la ventaja competitiva internacional de un país. Se puede caracterizar a los NICs sobre la base de cuatro tipos básicos de roles económicos: el rol de exportación de productos básicos; el de plataformas de exportación, el de subcontratistas internacionales y el de suministro de componentes.

El *rol de exportación de productos primarios* tiene una importancia básica para los NICs latinoamericanos, en donde los recursos naturales suman dos tercios o más del total de exportaciones, y para Singapur que procesa y re-exporta un gran volumen de productos básicos basados en el petróleo (Cuadro II). El capital periférico controla la mayor parte de estas industrias de recursos naturales en la etapa de producción en América

Latina, cuyas industrias de minería y petrolíferas normalmente están bajo control estatal mientras que la industria agrícola y ganadera generalmente pertenecen al capital local. Por el contrario, en Singapur las CTN son propietarias de la mayoría de las industrias relacionadas con el petróleo. La exportación de estos productos va dirigida a una gran variedad de países, aunque la mayor parte llega a los países centrales. El capital central es el que normalmente controla las redes de exportación y distribución.

El rol de plataformas de exportación corresponde a aquellos países que tienen montaje de productos manufacturados de propiedad extranjera con uso intensivo de mano de obra en zonas de procesamiento de exportaciones. Estas zonas ofrecen incentivos especiales al capital extranjero y tienden a atraer a empresas de una serie común de industrias: prendas de vestir, calzado y electrónica. Prácticamente todos los NICs del Sudeste Asiático y América Latina se ubican en este tipo de producción basada en la mano de obra intensiva, a pesar de que su importancia tiende a disminuir cuando los salarios suben y los países se desarrollan. En Corea del Sur y Taiwan, en los últimos 10 ó 15 años se han reducido las zonas de procesamiento de exportaciones, debido principalmente a que el costo de la mano de obra ha aumentado a gran velocidad. Estos países han tratado de mejorar su oferta exportadora cambiando a productos basados en tecnología y especialización intensivas. China, Filipinas, Tailandia, Indonesia y Malasia son los países asiáticos que en estos momentos representan el rol de plataformas de exportación.

227

Por otra parte, las industrias basadas en plataformas de exportación de América Latina están creciendo debido a que los niveles salariales de la mayor parte de los países en la región se encuentran considerablemente por debajo de los salarios de los NICs del Sudeste Asiático y a que las recientes devaluaciones sufridas por los NICs latinoamericanos hacen que el precio de las exportaciones sean más competitivas a nivel internacional. Las plataformas de exportación en América Latina también poseen la ventaja de proximidad geográfica a los mercados de los países centrales más importantes en comparación a las plataformas de exportación asiáticas. La industria *maquiladora* mexicana, que se creó en 1965 como parte integral del Programa de Industrialización de la Frontera Norte de México, es probablemente la mayor y más dinámica de estas zonas de exportación. La industria *maquiladora* dobló sus ganancias en divisas desde 1982 (850 millones de dólares) a 1987 (1.600 millones de dólares.) Hacia finales del pasado año, las exportaciones de *maquila* representaron la segunda fuente de divisas más grande para México, tras las exportaciones de petróleo crudo (véase Carrillo-Huerta y Urquidi, 1989). Existen áreas similares en Brasil, Colombia, América Central y el Caribe. El capital central controla

las etapas de producción, exportación y comercialización de las cadenas de productos para estos bienes de consumo. La mayor contribución por parte de los países periféricos es la de mano de obra barata.

El *rol de subcontratistas internacionales* se refiere a la producción de bienes de consumo acabados por parte de compañías locales cuya producción se distribuye y comercializa a través del capital central o sus agentes. Este es el nicho principal que ocupan los NICs del sudeste asiático en la economía mundial contemporánea. En 1980, el 72% de todos los bienes de consumo acabados que el Tercer Mundo exportó a los países de la OCDE correspondió a tres de los NICs del sudeste asiático (Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur), otros países asiáticos contribuyeron con un 19%, mientras que América Latina y el Caribe aportaron tan sólo un 7%. Los EEUU constituyeron el mercado principal para estos productos, absorbiendo el 46% del total (Keesing, 1983: 338-339). En el Sudeste Asiático el capital periférico controla la etapa de producción de las cadenas de productos de bienes de consumo acabados, mientras que el capital central tiende a controlar las etapas que proporcionan más beneficios: exportación, distribución y comercialización al detalle. Mientras que la cantidad de subcontratos internacionales de bienes de consumo acabados está aumentando en América Latina, dicho proceso tiende a estar subordinado a las formas de producción de plataformas de exportación y suministro de componentes.

228

El *rol de suministro de componentes* se refiere a la producción de componentes en las industrias periféricas de uso intensivo de capital y tecnología, para su posterior exportación y montaje final en el país central. Este ha sido el nicho más importante para las exportaciones manufacturadas de los NICs latinoamericanos durante los últimos veinte años. Desde fines de los sesenta, Brasil y México han sido escenarios importantes para la producción de exportaciones integradas verticalmente por parte de las CTN hacia los mercados de los países centrales, especialmente los EEUU. Esto es especialmente notable en ciertas industrias como, por ejemplo, vehículos, computadores y productos farmacéuticos. Las CTN de automóviles americanas, europeas y japonesas poseen avanzadas plantas manufactureras en México y Brasil para la producción de motores, partes de automóvil e incluso vehículos completos para los mercados europeos y de los EEUU.

En América Latina, el capital central (en ocasiones junto a un socio local) normalmente es el propietario y controla la etapa de manufacturas de la cadena de productos dentro de la producción de suministro de componentes. Las CTN, a su vez, controlan la exportación, distribución y comercialización de productos manufacturados. Una ventaja significativa a raíz de

estos acuerdos de producción es que probablemente sea la única que genera una importante transferencia de tecnología desde los países centrales.

Existen dos variantes del rol de suministro de componentes en el sudeste asiático: el primero es similar al acuerdo latinoamericano en el que *compañías subsidiarias extranjeras* fabrican partes o subconjuntos en Asia Oriental para productos tales como televisores, radios, material deportivo y electrodomésticos que se montan y son comercializados en el país de destino (muy a menudo en los EEUU); la segunda variante del rol de suministro de componentes supone la producción de componentes por parte de *compañías del sudeste asiático* para la venta a distintos compradores en el mercado mundial. La industria de semiconductores ilustra este punto. Compañías surcoreanas se han centrado casi exclusivamente en la producción masiva de chips de memoria muy poderosos, el segmento más importante de la industria de semiconductores, que se venden como componentes a una gran variedad de fabricantes de equipos electrónicos tanto nacionales como internacionales. Por otra parte, Taiwan ha apuntado hacia el segmento de mayor valor agregado del mercado de semiconductores: "chips de diseño" especiales para juguetes, video-juegos y otras máquinas. Taiwan posee en la actualidad 40 fábricas de diseño de chips que se especializan en encontrar nichos de exportación, y entonces desarrollar productos para ellos (Far Eastern Economic Review, 1988).

229

Con su habilidad tecnológica, Taiwan está adquiriendo la flexibilidad necesaria para trasladarse al campo de mayor valor agregado de innovación de productos. Sin embargo, a los ingeniosos productores taiwaneses les resultará difícil liberarse del papel de subcontratistas internacionales sin sus marcas propias reconocidas internacionalmente, sin un presupuesto importante para publicidad y sin redes de comercialización apropiadas y al detalle. Corea del Sur posee probablemente mayor potencial para entrar con éxito en los mercados de los países centrales debido a que los *jaebols* tienen el capital y la tecnología como para establecer fábricas y redes de comercialización en el extranjero. Así, el primer fabricante de autos de Corea del Sur, Hyundai Motor Co., se ha convertido en uno de los importadores principales tanto en los EEUU como en Canadá desde mediados de los ochenta (ver Gereffi, próxima publicación b).

Esta tipología de los distintos roles que tanto los NICs latinoamericanos como del sudeste asiático juegan en la economía mundial muestra que las publicaciones sobre los niveles de desarrollo nos presentan una visión simplista de la semiperiferia. Los NICs del Sudeste Asiático han logrado mayor éxito en áreas tales como los subcontratos internacionales y la oferta de componentes, con una importancia secundaria y decreciente del rol de

plataforma de exportaciones que las publicaciones en torno a "la nueva división internacional del trabajo" han subrayado. Por otro lado, los NICs latinoamericanos poseen una relación diferente respecto de la economía mundial. Son actores importantes en la producción de productos primarios destinados a la exportación, plataformas de exportación y suministradores de componentes, pero están muy lejos de los NICs del Sudeste Asiático con respecto al tipo de subcontratos internacionales de la exportación de manufacturas.

A pesar de que cada uno de estos roles posee ciertas ventajas e inconvenientes por lo que respecta a la movilidad dentro del sistema mundial, las perspectivas para los NICs sólo pueden ser comprendidas observando la interacción de las *series de roles* en los que están inmersos. Si la teoría del desarrollo va a ocupar un lugar importante en la próxima década, deberá flexibilizarse para incorporar la especialización creciente a nivel geográfico y de productos junto a nuevos patrones de integración mundial y regional.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ARRIGHI, Giovanni y Jessica Drangel (1986): "The stratification of the world-economy: An exploration of the semiperipheral zone". *Review*, 10: 9-74.
- BALASSA, Bela (1981): *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*. New York: Pergamon Press.
- BALASSA, Bela, Gerado M. Bueno, Pedro-Pablo Kuczynski y Mario Henrique Simonsen (1986): *Toward Renewed Economic Growth in Latin America*. Washington DC: Institute of International Economics.
- BERGER, Peter L. y Hsin-Huang Michael Hsiao, (eds.), (1988): *In Search of an East Asian Development Model*. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- CARDOSO, Fernando Henrique y Enzo Faletto (1979): *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley: University of California Press.
- CARRILLO-HUERTA, Mario y Víctor L. Urquidi (1989): "Trade deriving from the international division of production: Maquila and postmaquila in México". Manuscrito no publicado, El Colegio de México, México City.
- CEPD (Council for Economic Planning and Development), (1988): *Taiwan Statistical Data Book, 1988*. Taipei, Taiwan. 231
- CHENG, Tun-jen (próxima publicación): "Political regimes and development strategies: Korea and Taiwan". In Gary Gereffi and Donald Wyman (eds), *Manufactured Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- CHEN, Tun-jen y Stephen Haggard (1987): *Newly Industrializing Asia in Transition: Policy Reform and American Response*. Berkeley: Institute of International Studies, University of California.
- COLLIER, David, (ed.), (1979): *The New Authoritarianism in Latin America*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- CORTES CONDE, Roberto y Shane J. Hunt, (eds.), (1985): *The Latin American Economies: Growth and the Export Sector, 1880-1930*. New York: Holmes and Meier.
- EVANS, Peter (1979): *Dependent Development: The Alliance of Multinationals, State and Local Capital in Brazil*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- FAR EASTERN ECONOMIC REVIEW (1988): "Sizzling hot chips: Asia is the source of the semiconductor industry's spectacular growth". August 18: 80-86.
- FROBEL, Folker, Jürgen Heinrichs, y Otto Kreye (1981) :*The New International Division of Labor*. New York: Cambridge University Press.
- GEREFFI, Gary (1983): *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- GEREFFI, Gary (1989): "Development strategies and the global factory: Latin America and East Asia". *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 505 (Septiembre): 92-104.
- GEREFFI, Gary (próxima publicación): "International economics and domestic policies". En Alberto Martinelli and Neil Smelser (eds.), *Economy and Society: State of the Art*. Newbury Park, CA: Sage.
- GEREFFI, Gary (próxima publicación): "Big business and the state in Latin America and East Asia". En Gary Gereffi and Donald Wyman (ed.), *Manufactured Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- GEREFFI, Gary y Miguel Korzeniewicz (próxima publicación): "Commodity chains and footwear exports in the semiperiphery". En William Martin (ed.): *Semiperipheral States in the World-Economy*. Westport, CT: Greenwood Press.
- GEREFFI, Gary and Donald Wyman (1989): "Determinants of development strategies in Latin America and East Asia". En Stephan Haggard and Chungin Moon (ed.): *Pacific Dynamics: The International Politics of Industrial Change*. Boulder, CO: Westview Press.
- GEREFFI, Gary and Donald Wyman, (eds.) (próxima publicación): *Manufactured Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- GOLD, Thomas B. (1981): "Dependent development in Taiwan". Tesis de doctorado, Harvard University, Cambridge, MA.
- GORDON, David M. (1988): "The global economy: New edifice or crumbling foundations" *New Left Review*, 168: 24-64.
- HAGGARD, Stephan y Tun-jen Chen (1987): "State and foreign capital in the East Asian NICs". En Frederic C. Deyo (ed.): *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, 84-135. Ithaca, NY: Cornell University Press.

- HARRIS, Nigel (1987): *The End Third World: Newly Industrializing Countries and the Decline of an Ideology*. New York: Viking Penguin.
- HOPKINS, Terence K. e Immanuel Wallerstein (1986): "Commodity chains in the world-economy prior to 1800". *Review* 10: 157-170.
- IMF (International Monetary Fund), (1986): *International Financial Statistics Yearbook, 1986*. Washington, DC: IMF:
- JOHNSON, Chalmers (1983): "The "internationalization" of the Japanese economy". *California Management Review*, 25: 5-26.
- JOHNSON, Chalmers (1987): "Political institutions and economic performance: The government-business relationship in Japan, South Korea and Taiwan". En Frederic C. Deyo (ed.): *The Political Economy of the New Asian Industrialism*: 136-164. Ithaca, NY; Cornell University Press.
- KAUFMAN, Robert (próxima publicación): "How Societies Change Development Strategies or Keep Them: Reflections on the Latin American Experience in the 1930s and the Post-War World". In Gary Gereffi and Donald Wyman (ed.): *Manufactured Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- KESING, Donald B. (1983): "Linking up to distant markets: South to North exports of manufactured consumer goods". *American Economic Review*, 73: 338-342.
- LIM, Hyun-Chin (1985): *Dependent Development in Korea, 1963-1979*. Seoul, Republic of Korea. Seoul National University Press.
- O'DONNELL, Guillermo (1973): *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism: Studies in South American Politics*. Berkeley: Institute of International Studies, University of California.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development, (1979): *The Impact of the Newly Industrialized Countries on Production and Trade of Manufactures*. París: OECD.
- STALLINGS, Barbara (próxima publicación): "The role of foreign capital in economic development: A comparison of Latin America and East Asia". In Gary Gereffi and Donald Wyman (eds.): *Manufactured Miracles Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

THORP, Rosemary, (ed), (1984): *Latin America in the 1930's: The Role of the Periphery in the World Crisis*. Oxford, England: Macmillan.

VALENZUELA, J. Samuel y Arturo Valenzuela (1978): "Modernization and dependency: Alternative perspectives in the study of Latin American underdevelopment". *Comparative Politics*, 10: 535-557.

WADE, Robert (próxima publicación): "Industrial policy in East Asia-does it lead or follow the market". En Gary Gereffi and Donald Wyman (eds.): *Manufactured Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

WALLERSTEIN, Immanuel (1974): "Dependence in an interdependent world: The limited possibilities of transformation within the capitalist world-economy". *African Studies Review*, 17: 1-26.

WORLD BANK (1983): *World Development Report 1983*. New York: Oxford University Press.

WORLD BANK (1987): *World Development Report 1987*. New York: Oxford University Press.

234 WORLD BANK (1988): *World Development Report 1988*. New York: Oxford University Press.

WORLD BANK (1989): *World Tables, 1988-89 Edition*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Ignacy Sachs

## **Desarrollo Sustentable, Bio-Industrialización Descentralizada y Nuevas Configuraciones Rural-Urbanas. Los Casos de India y Brasil**

En la historia de América Latina se conocerá a la década de los ochenta como la década perdida, en abierto contraste con el impresionante record de crecimiento (que no es sinónimo de desarrollo) de los treinta años precedentes.

Las causas externas que han llevada a una situación tan sombría —la trampa del endeudamiento, los términos desfavorables del comercio y el neo-proteccionismo por parte de los países industrializados— no pueden ocultar el hecho que el modelo interno de *crecimiento a través de la inequidad* ha agotado sus límites, dejando tras de sí tensiones sociales exacerbadas por la inflación, fuertes daños ecológicos causados por el uso predatorio de los recursos, urbanizaciones caóticas y Estados virtualmente paralizados. Tal como lo expuso José Serra, Brasil, que sentía gran orgullo por haber avanzado medio siglo en cinco años bajo el gobierno del Presidente Kubitschek, se ve ahora ante la amenaza de retroceder medio siglo en cinco años, a pesar de ser un país con una dotación fabulosa de recursos naturales y que cuenta con un moderno parque industrial integrado y una clase empresarial articulada <sup>1</sup>.

235

¿Hasta qué punto es posible que los países asiáticos en desarrollo caigan en esta "trampa de mal desarrollo" latinoamericano? Las fuerzas que están empujando a la India en esta dirección son sumamente poderosas, tal como lo demuestran los cambios introducidos en las políticas comercial e industrial para complacer a una burguesía ansiosa de imitar los patrones occidentales de consumo. Y lo que es todavía más significativo, el tema se ha comenzado a discutir en Corea del Sur.

Aunque la senda de crecimiento de Corea del Sur se ha visto menos marcada por desigualdades sociales que el caso de América Latina (debi-

<sup>1</sup> Entrevista de JOSÉ SERRA, MP, en *Exame*, 17 de mayo de 1989. Ver también Jaguaribe, Hélio et alii, 1988, *Brasil: Reforma ou Caos*, Paz e Terra, Río de Janeiro.

do, entre otras cosas, a la reforma agraria), la distribución inequitativa de la riqueza se ha convertido últimamente en un tema explosivo a medida que la especulación con las tierras y los valores desvían capitales de la inversión productiva. En círculos privados, el Presidente Roh Jae Woo ha dicho que Corea del Sur va en camino de convertirse en una Argentina asiática<sup>2</sup>. Es posible que esta evaluación de la situación sea excesivamente pesimista, pero Corea del Sur ya no ofrece esa imagen de una lograda combinación de las cuatro "virtudes del desarrollo" analizadas por Fajnzylber<sup>3</sup> —equidad, austeridad, crecimiento, auténtica competitividad— (a diferencia de la espúrea), sin mencionar que la quinta y no la menos importante de las virtudes —la democracia— ha estado notoriamente ausente en los años del "milagro económico"<sup>4</sup>.

El problema que enfrentan los países en desarrollo no es, en consecuencia, la superación de una moderación coyuntural del ritmo de crecimiento con el objeto de tener "más de lo mismo". Deben buscar modelos alternativos de desarrollo teniendo en cuenta que no se dispone en el Norte (ni en Occidente ni en el Oriente) de anteproyectos que tengan una fácil ejecución.

El control social sobre el manejo del progreso técnico ha estado notoriamente ausente del camino a la modernización seguido por los países industriales<sup>5</sup>. Como consecuencia de esto, los países europeos occidentales padecen una "esquizofrenia estructural"<sup>6</sup>. Es evidente que sus economías están aparentemente saneadas pero, al mismo tiempo, el desempleo afecta

<sup>2</sup> P. H. KREISBERG, "Turbulence as Koreans Change Eras", *International Herald Tribune*, 6 de julio de 1989.

<sup>3</sup> FAJNZYLBBER, F. 1989, *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*, CEPAL, Santiago; también "Amérique Latine: restructuration productive et incorporation du progres technique", *Revue de l'Energie*, N° 406, octubre-noviembre de 1988.

<sup>4</sup> Una característica perturbadora común a los "milagros económicos" brasilero y surcoreano ha sido la presencia de regímenes autoritarios, que presidieron un régimen particularmente severo de acumulación privada cuyos asombrosos costos sociales y ecológicos sólo fueron conocidos en su totalidad *ex post* en el Brasil, cuando el sistema político se liberalizó.

<sup>5</sup> En su ensayo *Potenza y Potere* (1987, Laterza, Bari), G. RUFFOLO señala el contraste entre la creciente habilidad técnica de nuestras sociedades y el subdesarrollo del gobierno político que las preside.

<sup>6</sup> LEADTETER, CH. y LLOYD, J., 1987, *In Search of Work*, Penguin Books, Harmondsworth, pág. 36. Ver también *Pour en finir avec le chômage en Europe*, 1989, La Découverte, París. Este informe de la Comisión Europea para el Empleo, presidida por Bruno Kreisky, presenta un panorama sombrío del desempleo estructural en Europa, que en 1988 afectaba al 10,3 por ciento de la población económicamente activa en los países europeos de la OCDE. La cifra correspondiente a España era de 19,5 por ciento y 38,9 por ciento en el segmento de 16-24 años de edad. Casi el 50 por ciento de los cesantes en Francia y más del 50 por ciento en Bélgica, los Países Bajos, Italia y España han recibido durante más de un año el subsidio de desempleo. Las 25 regiones europeas más afectadas tienen una tasa de desempleo cuatro veces más alta que las 25 regiones menos afectadas.

a veinte millones de personas sin que existan muchas perspectivas de que este problema se solucione en el futuro próximo, por lo que se puede decir que la teoría del "dualismo" ha encontrado un nuevo nicho en los países industriales <sup>7</sup>; en términos eufemísticos, se dice que son "sociedades que avanzan a dos velocidades".

Ciertos "futuristas tecnológicos" sostienen todavía que la reducción constante del empleo en las industrias manufactureras se verá más que compensada por los nuevos puestos de trabajo creados en la investigación, la fabricación de maquinarias y los servicios productivos en combinación con una firme expansión del volumen de bienes producidos para satisfacer la creciente demanda originada por la reducción de los precios unitarios <sup>8</sup>. Hasta este momento los hechos no confirman esta visión optimista. En los Estados Unidos, gran parte de los puestos de trabajo que se han creado recientemente corresponden a trabajos domésticos, con bajos sueldos y jornada parcial. El caso de los países europeos no es más alentador. En lo que se refiere al previsto *boom* del consumo, éste ha estado sujeto a la presión de los altos precios alcanzados por los bienes raíces, los alquileres y los servicios personales, sin mencionar el hecho que los precios reales de los automóviles —un componente importante en el presupuesto familiar— han crecido en los últimos veinte años.

Esto no significa que no es posible encontrar soluciones a la *impasse* actual en que se encuentran las economías occidentales. En teoría, se puede prever una drástica reducción de la jornada de trabajo junto con una distribución más equitativa, entre toda la población, del trabajo que sea socialmente necesario y una expansión de los servicios sociales, pero esto está todavía lejos de la práctica política <sup>9</sup>.

237

De todas formas y considerando la acumulación de desempleo y de subempleo, la "deuda social" acumulada durante décadas y la necesidad de proporcionar empleo a las cohortes de individuos que se incorporan al mercado laboral, los países del Tercer Mundo no pueden permitirse una reproducción mimética de las formas de modernización que actualmente imperan en los países industriales. Su situación les obliga a hacer un uso más selectivo de las técnicas de asignación espacial de la mano de obra y a aprender a manejar el pluralismo tecnológico. No sería aconsejable que

<sup>7</sup> CHAKRAVARTY, S., 1987, "Development Dialogue in the 1980 and beyond", *RIS Occasional Paper*, núm. 18, Nueva Delhi, pág. 6.

<sup>8</sup> Ver por ejemplo, RIBOUD, A., 1987, *Modernisation mode d'emploi* —Rapport au Premier Ministre, 10/18, UGE, Paris.

<sup>9</sup> Ver por ejemplo, GORZ, A., 1988, *Métamorphoses du travail — qu'ête du sens — critique de la raison économique*, Gallilée, Paris y también los escritos de PAUL Y PÉRINE GOODMAN, IVAN ILLICH Y RUDOLF BAHRO.

estos países coparan el ambiente intelectual actual, dominado por la teología del mercado, en parte debido al desencanto ante la ineficiencia del gobierno, pero que en esencia es explicable por el abandono de la ética de la equidad <sup>10</sup>.

Tampoco es posible volverse, en la búsqueda de modelos de modernización exitosos, hacia los países orientales europeos, la Unión Soviética y China. Los esfuerzos de estos países por poner en práctica reformas económicas e institucionales ofrecen paralelismos muy interesantes con los países del Tercer Mundo en la medida en que la "economía mixta" se transforma en una categoría central común a ambos grupos de países. Sin embargo, la experiencia de los países del "socialismo real" ofrece más lecciones negativas que ejemplos positivos a seguir.

En particular, pone en evidencia el peligro de pasar por alto el descalabro ambiental resultante de un crecimiento económico irreflexivo conducido por criterios economicistas estrechos. Para citar un ejemplo, que en forma alguna es aislado, en Polonia un tercio de la población vive en 27 distritos conocidos como "áreas ecológicamente peligrosas", de acuerdo con un estudio hecho por la Academia Polaca de Ciencias <sup>11</sup>.

A falta de programas drásticos de rehabilitación, algunas de estas áreas deberán ser evacuadas antes del año 2000, lo que dará lugar a un importante problema social y económico.

Es difícil decir qué grupo de países ha incurrido en mayores costos sociales y ecológicos a causa de un crecimiento económico irreflexivo: si los países del "socialismo real" o a los países sobreendeudados del Tercer Mundo. En ambos casos, un desarrollo verdadero no será posible sin reconsiderar los modelos de uso predatorio de los recursos, sin reparar el daño ambiental causado a los ecosistemas y sin mejorar las condiciones de vida de las poblaciones urbanas expuestas a los efectos conjuntos de la

<sup>10</sup> CHAKRAVARTY, S., *op. cit.* pág. 18. El mismo autor llega a la siguiente conclusión en su importante obra *Development Planning - The Indian Experience* (1987, Clarendon Press, Oxford): "La India podría muy bien librarse de algunas características de su compleja estructura de control y dar mayor espacio a las señales del mercado, pero deberá adoptar medidas compensadoras a través de políticas redistributivas" (pág. 88). Es cierto que el modelo indio de desarrollo ha exacerbado el "dualismo" que estaba presente al inicio del proceso de desarrollo. Pero esto no se debió a la planificación como tal, sino a la falta de planificación apropiada. Este argumento puede extenderse a muchos otros países del Tercer Mundo.

<sup>11</sup> O NOWOCZESNY KSZTALT POLSKI DYLEMATY ROSWOJU NA PROGU XXI WIEKU, 1989, Ossolineum, Wrocław, pp. 325-350. Ver también KOZŁOWSKI, S.; RATUJMY SRODOWISKO, *Tygodnik Powszechny*, abril 1989. Para una definición anterior del ecodesarrollo, véase SACHS, I., "Environnement et styles de développement", *Annales*, París, núm. 3, mayo-junio 1974, y *Stratégies de l'écodéveloppement*, 1980, Economie et Humanisme/Éditions Ouvrières, París.

contaminación industrial, las emanaciones del parque automovilístico y unos sistemas de vivienda y transporte masivo inadecuados. En Polonia, la oposición liderada por Solidaridad y el gobierno, acordaron, en una mesa redonda celebrada en los meses de febrero-abril de 1989, considerar el "ecodesarrollo" como un concepto de primer orden para fomentar el desarrollo socio-económico del país y de acuerdo con esto, revisar los planes económicos y espaciales y especialmente los que se refieren a las industrias de la minería y el acero. El protocolo conjunto firmado por Solidaridad y el gobierno polaco contempla la elaboración de estrategias regionales de ecodesarrollo junto con el uso racional del potencial de recursos de cada ecosistema. Se postularon reformas institucionales y legales de largo alcance con las que se espera lograr una mayor participación y compromiso de la sociedad civil en el ecodesarrollo. Se sometió a consideración si una postura normativa similar podría ser adoptada por los países del Tercer Mundo que buscan alternativas de desarrollo. A continuación se explican en forma detallada los principios generales del desarrollo sustentable <sup>12</sup>.

## Los Cinco Pilares del Desarrollo Sustentable

239

¿Cómo acelerar un desarrollo socio-económico verdadero que incorpore al imperativo ético de una solidaridad sincrónica con las generaciones actuales el postulado de una solidaridad diacrónica con las generaciones futuras?

¿Cómo comprometerse en un *juego de suma positiva con la naturaleza* en lugar de prácticas predatorias que a un ritmo alarmante están mermando el capital natural <sup>13</sup> y socavando los ecosistemas naturales?

<sup>12</sup> Para más detalles, véase SACHS, I., *Sustainable Development: From Normative Concept to Action*, trabajo preparado para la XXX Reunión Anual del Banco Interamericano de Desarrollo (Amsterdam, 23 de marzo de 1989). Véase también: GALLOPIN, G.C., GUTMAN, P. Y MOLETTA, H., *Global Impoverishment, Sustainable Development and the Environment, a Report to IDRC*, Buenos Aires, marzo 1989; CEPAL, *El Medio Ambiente como Factor del Desarrollo*, 1983, Santiago; GOODLAND, R. J. A., *Environment and Development; Progress of the World Bank (and speculation towards sustainability)*, Banco Mundial, Washington, febrero 1989.

<sup>13</sup> Esto no quiere decir, por supuesto, que los recursos no renovables no deberían ser utilizados, sino que pide un manejo responsable de los mismos, lo que supone algunas medidas de planificación nacional y concertación internacional; las legítimas inquietudes a largo plazo respecto a su disponibilidad, el acceso a otros recursos así como los efectos en el medio ambiente de su uso no pueden dejarse solamente al libre juego de las fuerzas del mercado. La energía fósil es un buen argumento en este sentido.

¿Cómo sustituir el concepto de dominación de la naturaleza, que es central en una civilización tecnológica, por uno de simbiosis entre la sociedad y la naturaleza?

¿Cómo ir más allá de una búsqueda de objetivos a corto plazo que conduce a la sobre-explotación, al despilfarro, y a una distribución desigual de los beneficios del desarrollo?

La sustentabilidad es un concepto dinámico que tiene en cuenta las necesidades crecientes de la población de un mundo en constante expansión. "El desarrollo sustentable no es un estado estático de armonía, sino más bien un proceso de cambio en el cual la explotación de los recursos, el curso de las inversiones, la orientación del desarrollo tecnológico y el cambio institucional se hacen en forma consistente tanto con las necesidades futuras como con las actuales"<sup>14</sup>.

La sustentabilidad tiene, en consecuencia, cinco dimensiones:

- a) *la sustentabilidad social*, es decir, el establecimiento de un proceso de desarrollo que lleve aparejado un crecimiento estable, con una distribución más equitativa de los ingresos y activos que asegure una mejora sustancial de los derechos de las grandes masas de la población y una reducción de la brecha entre los niveles de vida de los que tienen y los que no tienen.
- b) *la sustentabilidad económica*, hecha posible gracias al flujo constante de inversión pública y privada, la asignación y manejo eficiente de los recursos y un medio externo justo.
- c) *la sustentabilidad ecológica*, extender la capacidad de transporte de la nave espacial terrestre mediante la intensificación de los usos del potencial de recursos de los diversos ecosistemas compatible con su mínimo deterioro; reducir el consumo de combustibles fósiles y de otros de rápido agotamiento o de productos perjudiciales para el medio ambiente y reducir el volumen de los contaminantes mediante políticas de conservación de energía y de recursos, reciclamiento, sustitución por recursos renovables y/o abundantes e inofensivos, la búsqueda de tecnologías con niveles bajos de desechos y eficientes en términos de los recursos

<sup>14</sup> SVEDIN, U., 1987, *The challenge of sustainability. The search for a dynamic relationship between ecosystemic, social and economic factors* (trabajo presentado en el Taller Internacional sobre Sustentabilidad Ecológica del Desarrollo Regional, Vilnius, URSS, 22-26 de junio de 1987). Véase también CLARK, W.C. Y MUNU, R.E. (eds), 1986, *Sustainable Development of the Biosphere*, Cambridge, Cambridge University Press y Ambio, núm. 2/1988 sobre *Redesarrollo del Ecosistema*.

usados, el estímulo a la "agricultura biológica" y a la agro-silvicultura.

- d) *la sustentabilidad geográfica*: el trastorno ambiental es a menudo el producto de una distribución espacial desequilibrada de los asentamientos humanos y las actividades económicas: dos ejemplos de esto son la excesiva concentración de población en áreas metropolitanas, y la destrucción de ecosistemas frágiles, pero que son de vital importancia, por procesos incontrolados de colonización. De ahí la necesidad de procurar una configuración rural-urbana más equilibrada y de establecer una red de reservas de la biosfera para proteger la diversidad biológica, ayudando al mismo tiempo a la población local a vivir mejor <sup>15</sup>.
- e) *la sustentabilidad cultural*, que es quizás la más difícil de lograr, ya que implica que el proceso de modernización debería tener raíces endógenas, buscando el cambio dentro de la continuidad cultural; de ahí la multiplicidad de caminos de acceso a la modernidad, como sostiene A. Touraine <sup>16</sup> y *la necesidad de traducir el concepto normativo de desarrollo sustentable en una pluralidad de soluciones locales adoptadas a cada ecosistema, a cada cultura e, incluso, soluciones sistémicas de ámbito local* usando el ecosistema como un paradigma de los sistemas de producción elaborados por el hombre y aplicando la racionalidad campesina al nivel más elevado de la espiral del conocimiento.

241

De esta forma, el concepto de desarrollo sustentable abarca una nueva conciencia de los límites de "la nave espacial terrestre" y de la fragilidad de sus equilibrios ecológicos globales, un enfoque del desarrollo socioeconómico orientado a la satisfacción de necesidades básicas <sup>17</sup> y el reconocimiento del papel fundamental que le corresponde a la autonomía cultural. Su función es doble: señalar la dirección del cambio y un conjunto de criterios para evaluar acciones más específicas.

<sup>15</sup> El concepto de "reserva de la biosfera" tal como lo propuso la UNESCO y se implementó, por ejemplo, en México, limita al mínimo las áreas de protección total dejando el resto de la reserva para la explotación sustentable de los recursos en beneficio de las poblaciones locales. En palabras de GONZALO HALFTER, "ante el campesino con hambre, la única solución es ayudarlo a que produzca lo que necesita, sin que para ello tenga que destruir las riquezas naturales que son de todos". (El concepto de Reserva de Biosfera en *El futuro del hombre en la naturaleza*, 1988, Instituto de Ecología, México, pág. 87). Las reservas de la biosfera son la pieza central de la estrategia internacional que apunta a conservar la diversidad biológica propuesta por UNEP, IUCN y UNESCO.

<sup>16</sup> TOURAINE, A., "Modernité et spécificité culturelles", *Revue Internationale des Sciences Sociales*, núm. 118, noviembre 1988: 497-511.

<sup>17</sup> Ver en este punto el informe *What Now - Another Development*, 1975 (Fundación Dag Hammarskjöld, Upsala) y WISNER, B., 1988, *Power and Need in Africa. Basic Human Needs and Development Policies*, Earthscan Books, Londres.

## El Cambio Tecnológico y la Bio-Industrialización Descentralizada <sup>18</sup>

La crítica radical que se ha hecho al modelo de industrialización imperante, basada en sus costos sociales y ecológicos exorbitantes y la aceptación del concepto normativo de desarrollo sustentable, desembocan en un serio cuestionamiento de las principales corrientes económicas y en un rotundo rechazo de los pecados mecánicos comunes al marxismo ortodoxo y a las escuelas neoclásicas<sup>19</sup>. Sin embargo, no debe confundirse con una postura anti-industrialista y neo-malthusiana, que afirma que la economía humana ya es mayor de lo que se puede sustentar en el largo plazo <sup>20</sup>.

En lugar de eso se requiere *otro* patrón de industrialización, caracterizado por un cambio simultáneo en la estructura de la oferta de productos, los usos a los que se destinan y la forma en que se producen. Mediante una combinación juiciosa de selección de materiales, de fuentes de energía, de técnicas y de localización de la producción, debería ser posible conciliar el gobierno de la sociedad de los países en desarrollo con la gestión nacional de la naturaleza, haciendo uso al mismo tiempo de la industrialización como una palanca de transformación estructural de sus economías, con el fin de mejorar su productividad global, reducir su heterogeneidad <sup>21</sup>, aumentar su resistencia a las tendencias desfavorables de la economía mundial <sup>22</sup> y generar los recursos necesarios para cancelar la "deuda social" acumulada. La condición del éxito reside en la capacidad institucional de conducir un proceso como éste, es decir, en la adecuada planificación y regulación de la "economía mixta", dado que la eficiencia económica del

242

<sup>18</sup> La bio-industrialización apoya la industrialización del procesamiento de la biomasa abarcando las agro-industrias alimentarias, las agro-industrias no alimentarias y la producción de la bio-energía.

<sup>19</sup> Véase CHRISTENSEN, P. P., "Historical Roots for Ecological Economics —Biophysical versus Allocative Approaches", *Ecological Economics*, 1 (1989) 17-36 y SACHS, I., 1984, "Développer les champs de planification", Université Coopérative Internationale, 1984, París.

<sup>20</sup> EHRLICH, P. R., "The Limits to Substitution: Meta-resource depletion and a new economic-ecological paradigm", *Ecological Economics*, 1 (1989) pág. 10. En anteriores escritos, el profesor Ehrlich sugirió que los países en desarrollo deberían detener la industrialización y esperar hasta que los países desarrollados se des-industrializaran.

<sup>21</sup> Véase en este punto el celebrado artículo de ANIBAL PINTO, "Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de América Latina", en *Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina*, 1970, ILPES/Editorial Universitaria, Santiago, pp. 173-194.

<sup>22</sup> Tal como lo señaló P. F. DRUCKER, tres cambios fundamentales han afectado la estructura de la economía mundial en detrimento de los países en desarrollo: la economía de productos primarios se ha desvinculado de la economía industrial. En la economía industrial misma, la producción se ha desvinculado del empleo. Los movimientos de capitales más que el comercio (tanto de bienes como de servicios) se han convertido en la fuerza motor de la economía mundial. Los dos no se han desvinculado totalmente, pero el vínculo se ha hecho inseguro y, lo que es peor, impredecible (Drucker, P. F., "The Changed World Economy", *Foreign Affairs*, verano 1986, pp. 768-91).

crecimiento inducido por el mercado está generalmente contrarrestada por el abandono de la equidad social; en otras palabras, los criterios micro-económicos no son un buen sustituto de los criterios macro-sociales.

Una estrategia de industrialización sustentable debe ser capaz de generar un buen número de empleos y una distribución equitativa del ingreso. Sin embargo, sería un error tratar de alcanzar estos fines enfatizando excesivamente los argumentos a favor de las "tecnologías intermedias"<sup>23</sup> con el objeto de aumentar el número de empleos directos en la planta industrial. El efecto multiplicador obtenido por el uso catalítico de las tecnologías modernas con el fin de hacer viable una cadena total de producción con vínculos hacia adelante y hacia atrás intensivos en mano de obra es mucho más importante. *En consecuencia, la tecnología moderna debería utilizarse para desarrollar nuevos productos (y mercados) que agreguen valor a la biomasa agrícola, forestal y acuática, teniendo en mente el potencial ocupacional vinculado a su producción y al manejo de los recursos renovables.* Tal como lo expresa D. Senghaas, la movilización del potencial de desarrollo del sector agrícola, la orientación de la industrialización hacia las demandas de ese sector y un crecimiento agro-industrial equilibrado han sido el punto de partida de las políticas racionales de desarrollo en los países que han tenido éxito en Europa, y también en Asia Oriental y las condiciones previas de esta estrategia han sido: una estructura estable de la propiedad de la tierra, un sólido sector medio de agricultores propietarios, incentivos positivos a los aumentos de producción y la correspondiente dotación de infraestructuras<sup>24</sup>.

243

Desde el punto de vista ecológico, el desarrollo agro-industrial equilibrado ofrece dos ventajas: refuerza los argumentos en favor de un manejo racional de los bosques, la tierra y el agua al incorporar una razón económica. Más aún, ofrecer la oportunidad de reducir la dependencia de los combustibles fósiles sustituyéndolos por biocombustibles, por lo menos a nivel local.

Sin embargo, las implicaciones más amplias de este proceso se encuentran en la configuración espacial que del mismo emerge. En América Latina, la industrialización ha estado asociada al "desarrollo vertical" de las ciudades costeras y marcada por profundas desigualdades sociales. En un memorable debate que se llevó a cabo en la CEPAL a fines de los años sesenta, Carlos

<sup>23</sup> Esto no quiere decir que las "tecnologías intermedias" no tengan su lugar en una estrategia de desarrollo. En alguna parte he argumentado en favor de manejar el pluralismo tecnológico, lo que es muy distinto de tener que pasar por la elección de estar a favor o en contra de técnicas de uso intensivo de capital. (Véase SACHS I., THERRY D., VINAVER K., "Technologies appropriées pour le Tiers Monde" y RUFO GIOVANNI, 1985, "La Science, la Technologie et le Tiers Monde", *Encyclopaedia Universalis*, Vol. XXI - Symposium pp. 602-610).

<sup>24</sup> SENGHAAS, D., "European Development and the Third World - An assessment", *Review Fernand Braudel Center*, Vol. XI, núm. 1, invierno 88, pág. 37.

Matus se pronunció a favor del "desarrollo horizontal" que incorporaba las inmensas zonas del interior, en tanto que Pedro Vuskovic discrepó sosteniendo que las externalidades, que ya estaban presentes en las ciudades costeras, harían que el desarrollo fuese ahí económicamente más eficiente<sup>25</sup>. Visto desde una perspectiva de veinte años, el panorama que bosquejó Matus ha recobrado actualidad, tanto así que, según su opinión, el "desarrollo horizontal" debe ir de la mano con la reforma de la economía y la sociedad costera (pág. 14). Matus tenía razón al negarse a estar sujeto a cálculos económicos estrechos al formular elecciones estratégicas amplias que implicaran perspectivas sociales y espaciales a largo plazo para un territorio inmenso, sin "faits accomplis" históricos ("una economía sin historia", pág. 47).

Dos décadas de "mal desarrollo vertical" exacerbaron el desequilibrio entre las megaciudades que demandaban inmensas inversiones infraestructurales desviando recursos de la inversión productiva<sup>26</sup> y un sector agrario caracterizado por una mezcla de ganadería extensiva, agricultura moderna que da empleo a poquísimos trabajadores y grandes focos de minifundios no viables. El sistema de mercado, no corregido por una planificación adecuada y dominado por grandes empresas, dio origen a "polos de crecimiento" incapaces de transmitir impulsos en forma pareja y con efectos adicionales negativos sobre la equidad. Como ha señalado S. Chakravarty, es poco probable que una estrategia espacial "de goteo"<sup>11</sup> (trickle down) tenga éxito en un país heterógeno y de vastas dimensiones<sup>27</sup>. De ahí que la necesidad de lograr una configuración rural-urbana más equilibrada surja como una dimensión importante de la estrategia de desarrollo.

Por otro lado, la perspectiva de un modelo descentralizado de industrialización —"industrialización sin descampesinización", según palabras de Ismail Sabri Abdalla<sup>28</sup>— es actualmente más prometedora que hace veinte años. Esto se debe a que los recientes avances en las técnicas electrónicas, de telecomunicaciones y de gestión favorecen una especialización flexible, como han sostenido de modo muy convincente Piore y Sabel<sup>29</sup>, reducen la importancia de las economías de escala y de la concentración de la producción en muchos campos y hacen perfectamente posible que las pequeñas empresas descentralizadas lleguen a los mercados mundiales. La condición para esto es poder establecer una "vinculación selectiva" con la etapa actual

<sup>25</sup> Véase *Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina*, 1970, ILPES/Editorial Universitaria, Santiago de Chile.

<sup>26</sup> LEWIS, W. A., 1978, *Growth and Fluctuations 1870-1913*, George Allen y Unwin, Londres, pp. 145-151.

<sup>27</sup> CHAKRAVARTY, S. (1987): *op. cit.*, p. 51.

<sup>28</sup> SABRI ABDALLA, I., "Dépaysannisation ou développement rural? Un choix lourd de conséquence", *IFDA Dossier* 9, julio 1979.

<sup>29</sup> PIORE Y SABEL (1984): *The Second Industrial Divide*.

de la revolución industrial y establecer "centros endógenos de dinamización tecnológica" <sup>30</sup> capaces de ofrecer los conocimientos necesarios para explotar los recursos específicos del ecosistema local sobre bases verdaderamente competitivas. Esto exige una adecuada sintonización de los sistemas productivos con las limitaciones y oportunidades de cada ecosistema natural en lugar de buscar ventajas competitivas falsas en la sobre-explotación de los recursos <sup>31</sup> y/o en asignar bajos salarios para la fuerza laboral local.

En este aspecto, la biotecnología puede jugar un rol importante, tanto positivo como negativo.

## ¿Para Quién es la Caja de Pandora?

La segunda revolución verde está llegando a su mayoría de edad. La biotecnología aplicada a la producción y al procesamiento vegetal y animal abre una caja de Pandora <sup>32</sup> de opciones tecnológicas. Las biotecnologías pueden convertirse en un instrumento útil para el desarrollo sustentable a través del desarrollo de la agricultura biológica, la agrosilvicultura y la acuicultura en lugar de alcanzar la sustentabilidad mediante un mayor consumo de energía comercial y nutrientes.

Un mayor volumen de biomasa podrá ser procesada en un creciente rango de procesos productivos y productos finales: alimentos, bioenergía, bioplásticos, papel, celulosa y otros productos químicos, farmacéuticos etc. <sup>33</sup>.

245

El contexto en que se han desarrollado hasta ahora las biotecnologías no da pie a demasiado optimismo, por no decir lo contrario. En los países en desarrollo las biotecnologías se perciben, justificadamente, como una amenaza, dado el potencial que tienen de trasladar de nuevo hacia los países industrializados la producción de algunos productos primarios, o de

<sup>30</sup> NOCHTEFF, H. J. (1988): "Revolución industrial y alternativas regionales", *Revista de la Cepal*, núm. 36, diciembre.

<sup>31</sup> GALOPIN, G. C. (1988): *Northern Technology and the Environment: the Outlook for Latin America*, trabajo preparado para el Seminario "Brazil Seculo XXI" (UNICAMP, Campinas).

<sup>32</sup> Esta sección ha sido extraída de un trabajo titulado *For whom the Pandora Box?* preparado por el autor para el APDC, Seminario Regional sobre Política Pública. Implications of Biotechnology for Asian Agriculture, Nueva Delhi, 6-8, noviembre 1989.

<sup>33</sup> Para una visión general de las perspectivas de la biotecnología, véase SASSON, A. (1986): *Quelles biotechnologies pour les pays en développement*, Biofutur/UNESCO, París; DARBOU, P., ROBIN, J. (coord.) (1987): *Le jaillissement des biotechnologies*, Fundación Diderot, Fayard, París; HOBELINK, H. (1987): *New Hope or False Promise: Biotechnology and Third World Agriculture*, ICDA, Bruselas; PAMCHAMUKHI, V. R. (ed.) (1988): *Biotechnology Revolution and the Third World - Challenges and Policy Options*, RIS, Nueva Delhi; C. FORDE, E. LACHKOVICS, P. MOONEY, H. SHAND: *The Laws of Life - another development and the new biotechnologies*, DEVELOPMENT DIALOGUE, 1988, 1: 2.

sustituirlos, deprimiendo aún más los mercados de productos básicos. Más aún, las biotecnologías están totalmente controladas por empresas privadas, algunas de ellas grandes multinacionales y, por consiguiente, se ha limitado el acceso a las mismas mediante patentes y un conjunto de prácticas restrictivas, a diferencia de lo que ocurrió en la primera revolución verde. En lugar de pertenecer cada vez más al patrimonio común de la humanidad y al servicio del desarrollo, la ciencia y la tecnología se han convertido en mercancías en detrimento de los países del Tercer Mundo y más aún, de las masas de campesinos pobres<sup>34</sup>.

La versatilidad de las biotecnologías es asombrosa. Muchos de sus desarrollos dependerán entonces, de los objetivos que se planteen a los investigadores. Es probable que los poderosos intereses económicos desempeñen un papel determinante en la elección de las prioridades: semillas resistentes a los pesticidas en lugar de semillas resistentes a las plagas, productos lácteos procesados de lujo dirigidos a las clases medias urbanas en lugar de una gama de productos que maximice la ingesta de alimentos por unidad monetaria. Finalmente, es probable que la considerable sofisticación de las nuevas técnicas y las elevadas inversiones de capital que las mismas implican, consoliden la posición de las grandes fortunas, las empresas capitalistas y los agricultores acaudalados, en perjuicio de los más pequeños.

246

En otras palabras, si no se corrigen, los procesos actuales reforzarán el modelo de crecimiento mediante inequidad y de modernización desequilibrada, ensanchando la brecha entre las élites y las crecientes masas rurales y urbanas de pobres y marginados.

Se requiere más investigación y experimentación para diseñar patrones intensivos, pero sustentables, del uso de recursos que mejor se adapten a los diversos marcos ecológicos y agroclimáticos, combinando, en sistemas integrados, la agricultura, industria, silvicultura, acuicultura e industrias seleccionadas. Deberá prestarse especial atención al papel que jueguen las biotecnologías capaces de convertir la elevada productividad biológica primaria de los ecosistemas tropicales en una permanente ventaja económica comparativa y de utilizarla en beneficio de los sectores más pobres de la población.

Los países en desarrollo están en buena posición para aprovechar sin vacilar estas nuevas oportunidades que se les presentan de reorganizar espa-

<sup>34</sup> En la Novena Reunión Plenaria de Países No Alineados celebrada en Belgrado en el mes septiembre de 1989 el Primer Ministro de la India propuso la creación de un Fondo para la Protección del Planeta en el que todos los países partícipes contribuyesen con un porcentaje igual de su P.N.B. con la finalidad de financiar la investigación y la puesta a punto de tecnologías para la conservación del medio ambiente, innovaciones que serían facilitadas de forma gratuita y sin discriminaciones a todos los países miembros. Una contribución tan pequeña como un 1 por ciento del P.N.B. supondría alrededor de 18.000 millones de dólares por año (RAJIV GHANDI, "Control de la población y Desarrollo", Belgrado, 30 de septiembre de 1989).

cialmente sus actividades secundarias, y también las terciarias, en tanto están partiendo desde un nivel inicial bajo y no necesitan luchar para superar la inercia de la estructura industrial existente. En este campo se debería intentar seriamente el "leapfrog" (salto hacia adelante), considerando los inmensos ahorros que se obtienen al no realizar la enorme inversión infraestructural que, tarde o temprano, reclamarán los grandes centros metropolitanos. Más aún cuando países como la India o el Brasil ya gozan de considerables ventajas comparativas en servicios de uso intensivo de mano de obra calificada tales como la producción de *software* (componente lógico) o la investigación aplicada necesaria para llevar a cabo la estrategia de "leapfrog" que se estudia.

Al parecer existe un amplio campo de acción para el diseño de sistemas agroenergéticos-industriales descentralizados que se ajusten al paradigma ecológico de manera que se maximice el uso de "tecnologías combinadas" que armonicen tecnologías de distintas cosechas e intensidad de capital en la cadena de producción.

La arquitectura general de los sistemas de producción elaborados por el hombre deberá seguir, dentro de lo posible, el paradigma de los ecosistemas naturales, cerrando los circuitos y explorando la complementariedad entre producciones distintas. Deberá darse énfasis a los usos productivos de los desechos y residuos agrícolas (un nombre más apropiado sería el de coproductos)<sup>35</sup>. Los recientes avances logrados por la biotecnología ofrecen en este aspecto muchas y nuevas oportunidades y, en términos más generales, abren la perspectiva de un modelo original de industrialización descentralizada para países tropicales basado en el uso intensivo de la biomasa terrestre y acuática.

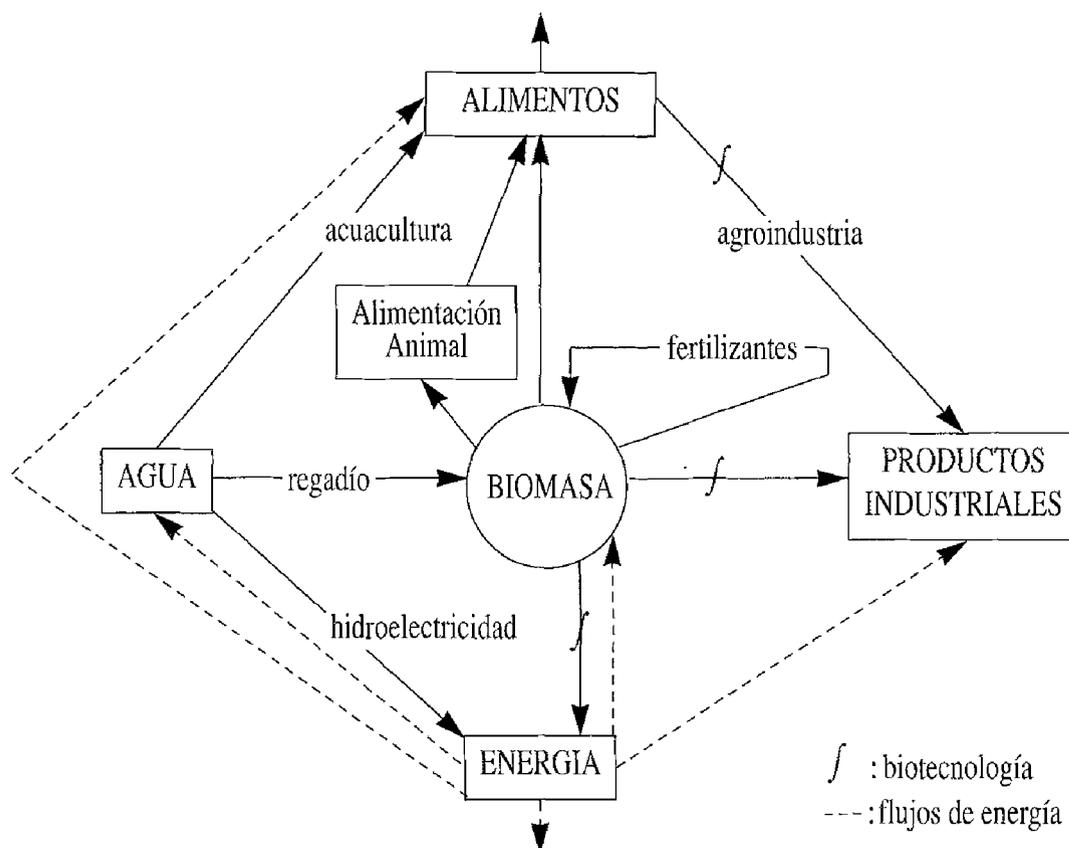
Las cooperativas pueden ofrecer una solución institucional adecuada, permitiendo la creación de empresas fuertes y eficientes sin una excesiva concentración de capital en manos privadas. En términos más generales, deberían estudiarse las potencialidades del "tercer sector social", a diferencia de la propiedad pública y privada, en busca de nuevas formas de asociación entre mercado, el Estado y la sociedad civil dentro del paradigma de la "economía mixta".

El ejemplo de la "industrialización difusa" en el noreste de Italia ofrece una doble lección en este sentido. Demuestra que es posible alcanzar un patrón muy elevado de industrialización y prosperidad a través del desarrollo

<sup>35</sup> Los residuos agrícolas pueden encontrar usos productivos tales como los alimentos, semillas, combustibles, fertilizantes y alimentos industriales para el ganado. Estos y otros aspectos de las complementariedades alimento/biomasa de la energía fueron estudiados por el *Programa Nexo Alimento-Energía* de la Universidad de las Naciones Unidas. Para una descripción general, véase SACHS, I., SILK, D., Informe Final 1983-87. París: UNU/FEN, 1988 y también UNESCO/FINEP. Actas del seminario internacional sobre "Ecosistemas, Alimentos y Energía" vol. 1, Informe Resumen, Brasilia 2-6 septiembre 1984. *Nexo Alimento-Energía y ecosistema: actas del segundo simposio internacional sobre el nexo alimento/energía y ecosistema* realizado en Nueva Delhi, durante el 12-14 de febrero, 1986/Ed. T. K. Moulik Nueva Delhi; Bombay; Calcuta, Oxford y IBH Publishing Co.

# GRAFICO 1

## UN ESQUEMA SIMPLIFICADO DE SISTEMAS PARA EL DESARROLLO RURAL



248

Gráfico 1: Esquematiza la configuración general de los sistemas agroindustriales, un caso específico de los "complejos de producción integrada" a los que hicieron referencia Aníbal Pinto y Fernando Fajnzylber<sup>36</sup>.

de empresas a pequeña escala. Pero también llama la atención sobre los elaborados tejidos sociales y las políticas sociales y locales que favorecieron este desarrollo; sería un error enorme atribuir este resultado al libre juego de las fuerzas del mercado<sup>37</sup>.

La última sección de este documento se ocupa de la perspectiva de bioindustrialización descentralizada en la India y Brasil, dos países que presentan marcadas diferencias en los ratios territorio/población y en el grado de urbanización y que, sin embargo, tienen relación ambos con el tema de este artículo<sup>38</sup>.

<sup>36</sup> Ver sus contribuciones en este número de *Pensamiento Iberoamericano*.

<sup>37</sup> Véase en particular BAGNASCO, A. (1988): *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bolonia y *The Social Construction of the Market-Business Strategies and Experiments with Scale in Italy*, Turín, enero 1989.

<sup>38</sup> La Universidad de las Naciones Unidas pretende desarrollar un proyecto sobre biotecnologías para una industrialización sustentable descentralizada comparando dos países que disponen de grandes extensiones de tierras —Brasil y Zimbawe— con dos países que poseen escasas tierras —India y China—.

## Bio-Industrialización en la India y Brasil

La influyente publicación *Citizen Reports on the State of Environment in India* da una visión global y sombría de la deteriorada condición del medio ambiente en ese país. Para Anil Agarwal, su director, "La protección constituye tan solo un uno por ciento del problema del medio ambiente en la India". "Puesto que es vital que mejoremos el nivel de vida de la vasta mayoría de nuestro pueblo, debemos usar nuestros recursos naturales de forma que se pueden conseguir los más altos niveles de productividad. Esto quiere decir que la planificación debe ser descentralizada, ya que los ecosistemas del país son numerosos y diversos. No podemos planificar para los Himalayas lo que planificamos para los Sunderbans, la meseta de Deccan o el Noreste. La regeneración ecológica es una actividad que requiere un uso intensivo de la mano de obra. Si podemos ligar una garantía legal de empleo con los programas de regeneración ecológica, creo que podremos satisfacer las demandas del pueblo sobre bases sustentables<sup>39</sup>.

El campo de acción de las obras de administración ambiental y de conservación de los recursos mediante el uso intensivo de mano de obra ha sido también puesto de relieve por V. M. Dandekar, que propone la creación de un Ejército de la Tierra compuesto por tres millones de hombres con un costo de 5.000 rupias por trabajador: "Los gobiernos estatales deberían preparar proyectos masivos de irrigación, forestación, conservación del suelo, construcción de vías principales y otros con estimaciones en días/hombre y el Ejército de la Tierra los ejecutaría empleando, en la medida de lo posible, la fuerza laboral local y desplazándola, cuando fuese necesario, a los lugares donde se encuentren las obras". El Ejército de la Tierra podría crecer gradualmente hasta llegar a diez millones de hombres a fines del siglo<sup>40</sup>.

249

En el contexto de la India, una dimensión crítica en la búsqueda de estrategias de desarrollo sustentable es la mejora de la productividad de las pequeñas explotaciones y la recuperación de tierras yermas.

Según Sam Pitroda, asesor del Primer Ministro para las "National Technology Missions", existe un campo de acción considerable para aplicar la biotecnología y la computarización a la mejora de las condiciones de

<sup>39</sup> AGARWAL, ANIL: "A Bleak Landscape", entrevista en la edición especial de *Gentleman*, (Bombay) sobre la India 2001 A. D., 28 de febrero 1989, pág. 98.

<sup>40</sup> DANDEKAR, V. M. (1988): *Agriculture, Employment and Poverty in the Indian Economy - Recent Development and Future Prospects* (Lucas R. E. B. and Papanek G. F. eds), Oxford University Press (Delhi), p. 110-111.

Un concepto similar de Servicio Nacional para la implementación de las obras públicas, servicios sociales y asentamiento de campesinos que se benefician de la reforma agraria ha sido expresado por JAGUARIBE, H. et alii (1989): *Brasil: Reforma ou Caos*, Paz e Terra, Río de Janeiro.

los más pobres de entre los pobres, acelerando, al mismo tiempo, esfuerzos por incrementar el alfabetismo.

La computarización ayudará, en última instancia, a las reformas agrarias, ya que facilitará el manejo de la tierra y lo mismo harán las biotecnologías cuando sean aplicadas para mejorar la productividad de la tierra. "Lo que antes lográbamos, en términos de producción, en un terreno de cinco acres, lo logramos hoy en un terreno de un acre. Con el advenimiento de la biotecnología la productividad va a mejorar todavía más. El uso de las herramientas mecánicas va a cambiar; la tecnología va a cambiar. Ya no es necesario tener enormes tractores y lo demás" <sup>41</sup>.

El problema de la energía rural se aliviará mediante el cultivo de árboles de crecimiento rápido. Actualmente se está trabajando en árboles que crecerán a un ritmo de casi dos metros por mes.

Es también probable que la biotecnología revolucione la industria pesquera. El inmenso potencial de la acuicultura ha sido analizado recientemente en un "Simposio sobre las Necesidades de Investigación de la Acuicultura para el Año 2000", organizado conjuntamente por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y el Consejo Indio para la Investigación Agrícola <sup>42</sup>. Las granjas pesqueras, junto con la silvicultura social orientada al pueblo, aparecen como las dos direcciones principales de la recuperación de tierras yermas <sup>43</sup>.

250

Un complemento de la estrategia que es muy necesario, y que apunta a hacer viable el minifundio, es la generación de empleos fuera de las granjas, en empresas de pequeña escala en las áreas rurales y aldeas, desarrollando al mismo tiempo todo un espectro de actividades destinadas a crear capital humano. Como señala Tarlok Singh, "el objetivo de lograr igualdad de condición y de oportunidades entre los sin tierra y los que poseen tierras sólo se logrará en la medida en que la economía rural de cada región se transforme de modo que incorpore, junto con la agricultura intensiva, un componente importante de la industria y servicios y las infraestructuras asociadas a los mismos" <sup>44</sup>.

El sector de la pequeña industria y de aldeas desempeña un papel significativo en la economía de la India aportando alrededor de la mitad del

<sup>41</sup> PITRODA, SS., "Computerising the Wilderness", entrevista en la edición especial de *Gentleman*, 28 de febrero, 1989, pág. 35.

<sup>42</sup> SINHA, V. R. P. (1988): *Indian Aquaculture*, Instituto Central de Educación Pesquera, Vesovia (Bombay).

<sup>43</sup> CHOWDHRY, D.: "Poverty, Environment, Development —People— Oriented Policies and Structures", *Mainstream* (Nueva Delhi), 25 de junio de 1988, pp. 21-26.

<sup>44</sup> SINGH, TARLOK; "Agriculture and Rural Poverty: Issues Reexamined" *ICSSR Newsletter*, Vol. XIX (I), abril-junio, 1988, p. 8-9. Véase también CHAKRAVARTY, S. (1987): *op. cit.*, p. 52.

valor agregado del sector manufacturero y representando más de un tercio de las exportaciones del país. Pero la mayor parte de las pequeñas industrias se ha trasladado a las áreas metropolitanas y centros urbanos en tanto que la expansión rural ha sido escasa. De ahí la necesidad de ligar el desarrollo agrícola, rural e industrial utilizando los potenciales de cada zona o región determinados por los factores agro-climáticos. En su importante documento, Tarlok Singh subraya que "la agricultura intensiva y la industrialización rural intensiva, junto con el necesario desarrollo de los servicios sociales y de los recursos humanos, adaptados a las condiciones de cada región o área, son actualmente poseedores de la llave del desarrollo de la agricultura, la erradicación de la pobreza, la expansión del empleo, y el uso productivo de los hombres y mujeres jóvenes alfabetizados en las aldeas rurales" (op. cit. pág. 18).

La tecnología es, por supuesto, importante y las biotécnicas ofrecen un interesante punto de acceso a la problemática del "otro desarrollo". No obstante, los aspectos institucionales son fundamentales para garantizar que los beneficios de la mayor productividad no redunden en beneficio de una minoría privilegiada mientras los procesos de exclusión social empeoran las condiciones del campesinado pobre. De ahí la necesidad de fortalecer los pueblos pequeños y los niveles subregionales de desarrollo planificando desde abajo, para fomentar iniciativas populares, para dar un nuevo contenido a las estructuras cooperativas y para romper los monopolios privados del conocimiento, poniendo al alcance de los pequeños agricultores e industrias cooperativas los resultados de las investigaciones financiadas con fondos públicos.

251

### *El caso brasileño: "O sol é nosso"*

Según D. Senghaas, en un mundo en que es improbable que surjan nuevos japoneses en los próximos cincuenta años, Brasil es el único aspirante serio a convertirse en un centro de gravedad a nivel económico mundial. Para que esto suceda, sería necesario implementar importantes reformas estructurales para permitir que se produzca una amplia apertura de los mercados internos (op. cit. pág. 46).

En otras palabras, los sectores de la población que hasta ahora han estado marginados deberían incorporarse a los mercados como productores y consumidores <sup>45</sup> con el objeto de asegurar las economías de escala derivadas de la producción en masa y crear las condiciones para la firme expansión de un

<sup>45</sup> Cf. BARROS DE CASTRO, A. y PIRES DE SOUZA, F. (1985): *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*, Paz e Terra, Río de Janeiro. Véase también SACHS I.: "External Constraints and Endogenous Development: Reflections on the Brazilian Case", en *Policies for Development*, 1988 (Sidney Dell ed.), The Mac Millan Press, Londres, pp. 48-59.

sector industrial integrado, haciendo buen uso de la diversidad de recursos naturales que están disponibles. Sin duda que una economía como ésta demostrará su competitividad, interna y externamente, en una amplia gama de bienes, pagando al mismo tiempo salarios razonables. En la situación actual, Brasil es la octava economía en el mundo occidental. Su sector industrial moderno y altamente integrado tiene un coeficiente de importaciones muy bajo y genera importantes excedentes exportables <sup>46</sup>. Con todo, su competitividad se ha logrado, en gran medida, gracias a niveles salariales bajos y a una política de bajos precios de los insumos utilizados. El atraso social del Brasil contrasta marcadamente con su capacidad industrial: el 41 por ciento de los brasileros y el 53 por ciento de sus niños viven en condiciones de gran pobreza (en la actualidad básicamente en las zonas urbanas); la mitad más pobre y el uno por ciento más rico tienen aproximadamente la misma participación relativa en el PNB (13,6 y 13,3 por ciento, respectivamente) <sup>47</sup>.

252

A fin de superar esta polarización social, Brasil no puede sino replantear el problema agrario, a pesar del hecho que el 75 por ciento de los brasileros ya viven en las ciudades y que la agricultura, especialmente su sector orientado a las exportaciones, se ha comportado notablemente bien en términos de rendimiento (a pesar de un elevadísimo costo social y ecológico externalizado). Es una paradoja de la historia que Brasil haya experimentado una urbanización explosiva no obstante tener las más vastas fronteras agrícolas aún sin explorar. De acuerdo con las estimaciones disponibles, poner en uso las reservas brasileras de tierra cultivable (sin considerar las zonas ecológicamente frágiles de la región amazónica) sobre la base de una relación población-territorio diez veces más alta que la imperante en Asia, podría generar alrededor de 66,5 millones de empleos —¡más que el total de la población económicamente activa del Brasil de nuestros días!— <sup>48</sup>. Esta es, desde luego, una perspectiva teórica, que no toma en cuenta las limitaciones políticas asociadas al hecho que en un país dominado por la inflación incluso las tierras no cultivadas se convierten en un valioso activo de capital.

Las experiencias recientes de colonización de tierras vírgenes han sido decepcionantes. Sin embargo, en los estados del sur surgió en el pasado un modelo de desarrollo caracterizado por una configuración rural-urbana equilibrada, una agricultura campesina bastante exitosa y la instalación de

<sup>46</sup> Para un análisis sensato de la "deuda social" en Brasil, véase JAGUARIBE, H. et alii (1989): *Brasil: Reforma ou Caos*, Paz e Terra, Río de Janeiro. Según este libro, el 15 por ciento de las familias brasileras viven bajo la "línea de destitución" definida como un ingreso inferior al cuarto salario legal mínimo por persona y un 35 por ciento bajo la "línea de pobreza" (no más de la mitad del salario mínimo por persona).

<sup>47</sup> A. RIBEIRO ROMEIRO, *tesis doctoral no publicada*, EHESS, París, 1985.

<sup>48</sup> Véase CANO, W.: "Urbanização: sua crise e revisão do seu planejamento", *Revista de Economía Política*, Vol. 9, núm. 1, enero-marzo 1989, pp. 62-82.

empresas industriales de pequeña y mediana escala. Lamentablemente, su potencial se ha visto menoscabado por los cambios producidos bajo el régimen autoritario: una rápida propagación de la modernización que deja de lado la mano de obra en la agricultura a falta de reformas agrarias y esquemas de colonización capaces de absorber, en buenas condiciones, la fuerza laboral sobrante así como la competencia de las industrias de gran escala de São Paulo. Como resultado de esto, la explosión urbana se aceleró, incrementando la deuda social urbana.

Ignacio Rangel tiene razón cuando dice que Brasil necesita hoy día una reforma agraria muy distinta a la que tradicionalmente ha postulado la izquierda. Los antiguos latifundios se han convertido en modernas empresas agrícolas. En contra de lo que se esperaba, no se opusieron a la industrialización, más bien la apoyaron. Sin embargo, la industrialización sin reforma agraria explica el crecimiento de las "favelas" y el fenómeno de los "boias frias" —la fuerza de trabajo agrícola temporera urbanizada—. La singularidad de esta situación puede también comprobarse al compararla con los esfuerzos realizados por China, y también por muchos otros países asiáticos y europeos, por dejar en el campo gran parte de la fuerza laboral industrial; estos "trabajadores-campesinos" se trasladan diariamente a los pequeños pueblos vecinos, mientras siguen al mismo tiempo trabajando las pequeñas granjas familiares o, por lo menos, los jardines.

253

La solución propuesta por Rangel apunta en esta dirección, sugiere la entrega de terrenos periurbanos a los "boias frias" y garantizar el pleno empleo del potencial de mano de obra familiar del campesinado<sup>49</sup>.

Parecería, sin embargo, que la combinación de la fuerza laboral sobrante, las capacidades no utilizadas en la industria de bienes de capital y los cuellos de botella en el suministro de energía y los servicios infraestructurales (todos los cuales han sido mencionados por Rangel) serían mejor abordados agregándole a la "reforma agraria" el componente de la industrialización rural, más aún cuando los sistemas agro-industriales integrados del tipo descrito en este documento a menudo abastecen sus propias necesidades de energía y no son demasiado exigentes en términos de la infraestructura suministrada por el sector público.

Wilson Cano reconoce la importancia de las agro-industrias como un componente de las políticas de empleo regional. En opinión de Jaguaribe, aun en el supuesto optimista de instalar, a través de la reforma agraria, a

<sup>49</sup> RANGEL, I.; "Recursos ociosos e ciclo econômico (alternativas para a crise brasileira)", *Revista de Economia Política*, Vol. 9, núm. 1, enero-marzo 1989, pp. 21-30.

dos millones de familias y de tener una tasa de crecimiento anual del 5,5 por ciento, en el año 2000, el desempleo y el subempleo afectarán al 22,4 por ciento de la población económicamente activa, es decir, alrededor de 20 millones de personas (actualmente el 28,8 por ciento, casi 17 millones de personas). Entre las medidas que él propone, las siguientes son pertinentes al tema que nos interesa:

- garantizar una tasa anual de crecimiento del 2 por ciento del empleo agrícola;
- reducir el éxodo agrícola mediante la reforma agraria y mediante la "urbanización" del sector rural instalando agro-industrias en las aldeas ya existentes y en las "agrovilas" que se construirán y generando empleo no-agrícola en los servicios; al mismo tiempo, brindando servicios sociales adecuados a los agricultores, quienes vivirán en las "agrovilas" y se trasladarán a los campos;
- establecer un Servicio Nacional, que cubrirá a dos millones de trabajadores con empleo en obras públicas, prestación de servicios sociales e instalación de asentamientos rurales.

254

Ademar Ribeiro Romeiro<sup>50</sup> estima que la nueva Constitución crea condiciones más favorables para la introducción de impuestos progresivos efectivos a las tierras no cultivadas, obligando a los propietarios agrícolas a hacer uso productivo de las tierras, venderlas o arrendarlas. Incluso los empresarios agrícolas a gran escala muestran actualmente una actitud bastante receptiva a propuestas que sean ecológicamente razonables, en la medida que reduzcan sus costos. Pero los únicos realmente abiertos a los nuevos sistemas de producción que aumenten la demanda de mano de obra son los agricultores de pequeña escala.

Tal como sucede en el caso de la India, el problema decisivo de las políticas públicas es cómo darles acceso a las técnicas modernas de producción, en particular las biotécnicas capaces de aumentar los rendimientos de la biomasa y de ampliar el espectro de los productos obtenidos a través de la bio-conversión. La bio-industria se convierte en un complemento de la modernización agrícola reorientada hacia la reparación de las injusticias del modelo prescindente de la mano de obra que es todavía predominante.

Se señala que Brasil posee condiciones excepcionales para llevar a cabo un programa de bio-industrialización, que podría sacar provecho de tres posibles ventajas dinámicas comparativas:

<sup>50</sup> RIBEIRO ROMEIRO, A. (1989): "Agricultura e Desenvolvimento socio-econômico: o sentido atual da reforma agraria no Brasil" (trabajo no publicado).

- a) Disponibilidad de tierras cultivables y condiciones climáticas favorables para la producción de biomasa (suponiendo que se tendrá la capacidad para adaptarla al clima tropical y transformarla en un activo).
- b) Disponibilidad de los recursos humanos necesarios para llevar a cabo investigaciones aplicadas destinadas a lograr una adaptación novedosa al clima tropical, aumentando la productividad primaria de la biomasa y mejorando las maneras de lograr su bio-transformación; en la medida que tales investigaciones no requieran un uso intensivo de capital, serán convenientes para los países en desarrollo que cuentan con agrónomos y biólogos en número suficiente. Dado que los sueldos son más bajos que en los países industrializados, se puede decir que Brasil o la India tienen una ventaja comparativa en las "actividades que requieren uso intensivo de mano de obra calificada" respecto de las cuales estos países ya han desarrollado una capacidad nacional. En lugar de esperar que las tecnologías les sean transferidas a través de las multinacionales, estos países, tal como se ha mencionado, tienen la oportunidad de intentar un "leapfrog" hacia una industrialización sustentable basada en la biomasa, mediante esfuerzos por lograr una autosuficiencia colectiva en el campo de la investigación y el desarrollo.
- c) La disponibilidad de grandes cantidades de mano de obra no calificada que puede emplearse en la administración de bosques, tierra y agua, condición *sine qua non* para una industrialización sustentable basada en el uso intensivo de la biomasa. Se ha sugerido a la India y Brasil la creación de un servicio nacional que persiga el doble objetivo de crear puestos de trabajo y administrar recursos.

255

Como hipótesis, este trabajo ha presentado la bio-industrialización como alternativa en circunstancias que, en el mejor de los casos, puede aspirar a ser un componente, modesto en el punto de partida, creciendo gradualmente en importancia en el siglo próximo; toda estrategia de desarrollo es siempre una estrategia de transición. En este contexto es importante explorar la complementariedad que existe entre las bio-industrias y las industrias principales, que lleva a la producción de nuevas formas de combustibles, lubricantes, cosméticos, productos farmacéuticos, "plásticos verdes", etc.<sup>51</sup>.

<sup>51</sup> El Estado de Bahía está a punto de comenzar un proyecto pionero de investigación del uso conjunto, por parte de la química pura, de los productos derivados de los aceites vegetales y cereales con los petroquímicos. El objetivo es generar empleo rural creando una demanda masiva industrial del aceite de palma y otros aceites vegetales y propagando las industrias procesadoras de aceites en el "interior". Véase CATAO AGUIAR, SÉRGIO; *A Agro-industria nao alimentar e a complementariedade entre a agroquímica e a petroquímica*, CIRED, París, julio 1989.

Es altamente probable que el CNPq, las universidades y otras organizaciones brasileras de investigación posean elementos suficientes, difundidos en diversos proyectos de investigación, disertaciones y monografías, para formular una estrategia de bio-industrialización descentralizada para cada ecosistema principal —bosques de lluvias tropicales, cerrado, zona de mata, estuarios, etc—. Un programa como éste —que llamaremos "*o sol é nosso*"— podría comenzar con un inventario de los proyectos que están en cartera y una evaluación crítica de las experiencias regionales positivas y negativas. ¿Es pertinente el "modelo sureño" al resto del Brasil? ¿En qué medida podría informar e influir en los anteproyectos para las áreas pioneras?

Al mismo tiempo, debería apuntar a establecer, desde el comienzo, una cooperación Sur-Sur para reforzar la autosuficiencia colectiva de los países del Tercer Mundo en el diseño e implementación de estrategias sustentables de industrialización, rompiendo con la práctica de la transposición mimética de los modelos del Norte mediante técnicas y "*know-how*" controlados por las firmas transnacionales. El potencial de desarrollo de un país radica, sobre todo, en su capacidad cultural para idear un proyecto concreto nacional y para convertirlo en un conjunto de opciones políticas, institucionales, organizativas, técnicas, económicas y financieras.

256 No obstante todas sus diferencias, la India y el Brasil tienen un interés convergente en la bio-industrialización descentralizada. Para la India, es un medio para impedir una urbanización explosiva, del tipo de las latinoamericanas; para el Brasil es una forma de aprovechar una oportunidad, hasta ahora no alcanzada, para lograr una configuración urbano-rural más equilibrada. A ambos países les ofrece un apropiado punto de acceso a la compleja y desafiante problemática de las alternativas de desarrollo.

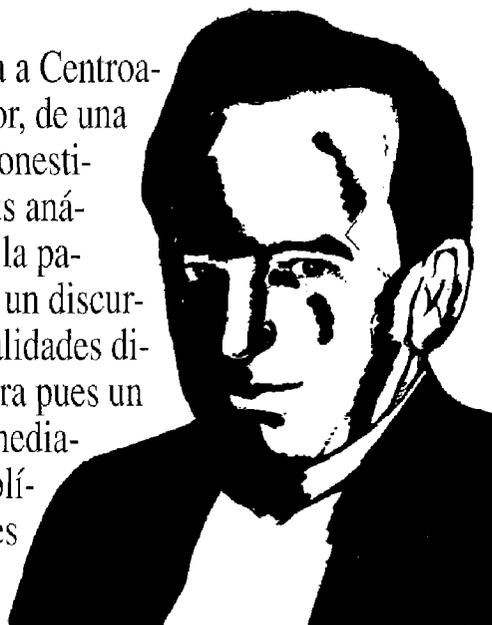
# Figuras y Pensamiento

Próximo el cierre de este número de *Pensamiento Iberoamericano*, se produce la noticia del asesinato de varias personalidades civiles del mundo de la cultura en El Salvador. Entre ellas, la del destacado pensador y filósofo **Ignacio Ellacuría**, con cuyo recuerdo queremos rendir homenaje a todas las víctimas de la barbarie. Al mismo tiempo que con ello se cumple una vez más la finalidad de la presente sección que no es otra que la de "abrir la memoria respecto a quienes —en nuestras regiones o países— contribuyeron a identificar sus realidades y a utilizar creativamente las luces y métodos del saber universal". Ello es tanto más pertinente por cuanto Ignacio Ellacuría estuvo estrechamente ligado a *Pensamiento Iberoamericano* desde sus inicios, en su calidad de director de *Estudios Centroamericanos* revista de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, de la que Ignacio Ellacuría era Rector en la actualidad. *José Antonio Gimbernat* ha preparado una breve semblanza de su significación humana e intelectual y una somera selección de algunas de sus publicaciones.



## En Recuerdo de Ignacio Ellacuría

El asesinato de Ignacio Ellacuría priva a Centroamérica, y más especialmente a El Salvador, de una personalidad excepcional. La firmeza y honestidad en sus convicciones, la claridad de sus análisis sociopolíticos, su talante de diálogo, la pasión por la justicia, expresada siempre en un discurso intelectual ecuánime y certero, son cualidades difíciles de compaginar. Ignacio Ellacuría era pues un hombre puente para el diálogo y para la mediación política de aquel país. Numerosos políticos de uno y otro signo, también los jefes de la "guerrilla", habían pasado por la Universidad Centroamericana



(U.C.A.), de la que desde hacía 10 años era rector Ellacuría; desde mucho antes, profesor. Habían sido sus alumnos y, aun no coincidiendo en sus ideas, no podían menos que reconocer sus extraordinarias cualidades.

La raíz de sus ideales y actitudes se encontraban en su honda opción cristiana. Jesuíta, había trabajado con gran protagonismo en el movimiento teológico latinoamericano, conocido como Teología de la Liberación. Esta significa un esfuerzo profundamente renovador del pensamiento cristiano, que vincula evangelización con la realización de la justicia. En América Latina, las profundas desigualdades sociales, la miseria, la falta de condiciones materiales y culturales para el desarrollo digno de las personas y los colectivos, son consideradas como piedra de toque para una religión que presenta un mensaje sustancial de fraternidad. Si este anuncio no es huera retórica, tiene que poder darse a conocer como activo y eficaz, combatiendo situaciones de injusticia tan radical. Además, el reconocimiento de la dignidad de toda persona, conduce en esta línea de reflexión teológica, a estimar que la responsabilidad en la consecución de la justicia y la solidaridad corresponde al pueblo humillado y oprimido. La labor de la teología es concebida como acompañamiento reflexivo de los esfuerzos del pueblo por su emancipación.

La obra intelectual de Ellacuría se había propuesto —como la de los otros teólogos de la liberación— repensar la teología desde América Latina, según estas preocupaciones y objetivos nuevos. Ello conduce a

nuevas perspectivas en la concepción de la Iglesia y su misión, introduce una novedad en los temas clásicos de la teología. Este horizonte obliga a la teología a entablar un diálogo con la filosofía, las nuevas ciencias sociales, económicas y políticas. Una propuesta de transformación social de América Latina con los protagonistas indicados no se puede realizar responsablemente, en sus consecuencias, de la mano exclusiva de la teología. Para que ésta conozca fundadamente de lo que habla, tiene que acudir a ese diálogo interdisciplinar.

La amplia formación intelectual de Ellacuría, su enorme sensibilidad humana, su capacidad de captación de los acontecimientos históricos, le permitían importantes aportaciones, que desbordaban el campo de la teología. Doctor en filosofía, con una tesis sobre la obra de Zubiri, se había convertido en su más estrecho colaborador. La filosofía de la realidad de este filósofo, había sabido hacerla fructífera para su trabajo teológico. Ellacuría era el teólogo de la liberación con mayor sentido de la necesidad, dificultades y ambivalencias de la práctica política en orden a liberar a los oprimidos.

260

La violencia permanente en Centroamérica era un factor más de dificultad en los análisis políticos que trataban de traducir la liberación teológica en la liberación integral de la persona. Aún en medio de una cruenta violencia estructural, militar, paramilitar y revolucionaria, Ellacuría conseguía mantener la difícil lucidez intelectual y cristiana. Brillante interlocutor en público y privado, su categoría era por todos reconocida. Aún lejano a cualquier pretensión de carácter político, su nombre aparecía en los primeros lugares en las encuestas de opinión pública que indagaban por una figura para la presidencia del país. Era también persona de encuentro obligado para todos los políticos extranjeros, embajadores y analistas que querían conocer la realidad político-social de Centroamérica. Posiblemente era la cabeza mejor construída de la región, con óptimas cualidades de análisis y síntesis: por ello era el mejor mediador del diálogo por una paz difícil. Su asesinato y el de sus compañeros tiene por tanto efecto devastadores. El nihilismo agresivo de sus verdugos ha pretendido destruir a la UCA en su dirección; ha matado simbólicamente a la inteligencia. Los que tuvimos la suerte de conocer a Ellacuría personalmente, sabemos que también han acabado con un hombre bueno.



## Bibliografía Seleccionada

*Teología política*. San Salvador, 1973.

Hacia una fundamentación filosófica del método teológico latinoamericano, en *Encuentro Latinoamericano de Teología: Liberación y cautiverio*. México 1976, 609-635.

Fe y justicia. *Christus* (agosto y octubre 1977) 26-33; 19-34.

Teorías económicas y relación entre cristianismo y socialismo. *Concilium*, 125 (1977), 282-290.

La contemplación en la acción por la justicia. *Diakonia* 2 (1977), 7-14.

Universidad y Política. *Estudios Centroamericanos*, Año XXXV. núm. 383, septiembre 1980.

El testamento de Sartre, *Estudios Centroamericanos*, Año XXXVI, núm. 387-388, enero-febrero, 1981.

Los pobres, lugar teológico en América Latina, *Misión Abierta*, 4-5 (1981), 225-240.

¿Solución política o solución militar para El Salvador?, *Estudios Centroamericanos*. Año XXXVI, núm. 390-391, abril-mayo 1981.

El objeto de la filosofía, *Estudios Centroamericanos*, Año XXXVI, núm. 390-391, abril-mayo, 1981.

El auténtico lugar social de la Iglesia. *Misión Abierta* (1982), 98-106.

Universidad, derechos humanos y mayorías populares, *Estudios Centroamericanos*, Año XXXVII, núm. 406, agosto 1982.

El reino de Dios y el paro en el Tercer Mundo, *Concilium* 180 (1982) 588-596.

Conflicto entre trabajo y capital en la presente fase histórica. Un análisis de la encíclica de Juan Pablo II sobre el trabajo humano, *Estudios Centroamericanos*, Año XXXVII, núm. 409, noviembre 1982.

La cooperación iberoamericana a la paz en Centroamérica, *Estudios Centroamericanos*, Año XXXVIII, núm. 417-418, julio-agosto 1983.

Aproximación a la obra completa de Xavier Zubiri, *Estudios Centroamericanos*, Año XXXVIII, núm. 421-422, noviembre-diciembre 1983.

Historicidad de la salvación cristiana, *Revista Latinoamericana de Teología* 1 (1984), 5-45.

Función liberadora de la filosofía, *Estudios Centroamericanos*, Año XL, núm. 435-436, enero-febrero 1985.

Perspectiva política de la situación centroamericana, *Estudios Centroamericanos*, Año XL, núm. 443-444, septiembre-octubre 1985.

Replanteamiento de soluciones para el problema de El Salvador, *Estudios Centroamericanos*, Año XLI, núm. 447-458, agosto-septiembre 1986.

Análisis ético-político del proceso de diálogo en El Salvador, *Estudios Centroamericanos*, Año XLI, núm. 454-455, agosto-septiembre 1986.

Factores endógenos del conflicto centroamericano: crisis económica y de-sequilibrios sociales. *Estudios Centroamericanos*, Año XLI, núm. 456, octubre 1986.

Caminos de solución para la actual crisis del país. *Estudios Centroamericanos*, Año XLII, núm. 462, abril 1987.

La teología de la liberación frente al cambio sociohistórico en América Latina, *Revista Latinoamericana de Teología* 12 (1987), 241-263.

262 Análisis ético-político de Esquipulas II, *Estudios Centroamericanos*, Año XLII, núm. 466-467, agosto-septiembre 1987.

Propuestas de solución en el marco de Esquipulas II, *Estudios Centroamericanos*, Año XLII, núm. 469-470, noviembre-diciembre 1987.

La teología de la liberación frente al cambio sociohistórico de América Latina, en José A. Gimbernat, Juan Maestre (eds.). *Implicaciones sociales y políticas de la teología de la liberación*, Sevilla 1989.

Una nueva fase en el proceso salvadoreño, *Estudios Centroamericanos*, Año XLIV, núm. 485, marzo 1989.

# Reseñas Temáticas

El propósito de esta sección es recoger y examinar un número variable de los artículos más significativos, incluidos recientemente en las diversas revistas publicadas en los distintos países o regiones del área iberoamericana —pudiéndose incluir también documentos, ponencias, etc.—, sobre un mismo asunto o tema determinado o sobre cuestiones afines respecto de los que la producción intelectual en dichos países o regiones haya sido relevante. Se trata de situar las diversas contribuciones individuales en el contexto temático global, teniendo como norte la presentación objetiva de los distintos argumentos y conclusiones del material identificado. En esta ocasión se presentan 6 contribuciones de América Latina, España y Portugal que constituyen el contenido de la sección en el presente número. Con una sola excepción, todas giran en torno del *Tema Central*, al que sin duda contribuyen a enriquecer y profundizar. En total, se reseñan con mayor o menor grado de explicitación, alrededor de 100 trabajos que proporcionan al lector una vía de profundización en la problemática del número. Realizadas por reconocidos especialistas en las distintas materias o temas respectivos, se presentan agrupadas por áreas, distinguiéndose entre "reseñas temáticas" del área latinoamericana y española y dentro de cada área su ordenación responde a un mero criterio alfabético de los autores de las mismas.

Los trabajos considerados en cada reseña —con inclusión de los datos bibliográficos que permitan identificarlos fácilmente— aparecen ordenados según el criterio seguido, en cada caso, por el autor de la reseña (°)

(°) Sólo utilizan las notas a pie de página para citar o hacer referencia a otros artículos o trabajos no incluidos como objeto de análisis en la reseña, pero que se traen a colación por algún motivo relacionado con el tema tratado.



# Reseñas Temáticas Del Area Latinoamericana

## EL DEBATE SOBRE EL FUTURO DE LA INDUSTRIALIZACION EN AMÉRICA LATINA, O COMO SUBIR LA SENDA ESCARPADA HACIA CRECIMIENTO Y EQUIDAD

Trabajos considerados: Fajnzylber, F.: **Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"**, *Cuadernos de la CEPAL* núm. 60, Santiago, 1989. Sunkel, O.: **Las relaciones centro-Periferia y la transnacionalización**, en *Pensamiento Iberoamericano* núm. 11, Madrid 1987. Rosales, O. et al.: **Estrategias alternativas de desarrollo para América del Sur**, CEPAL, ILPES, FLACSO, ILDIS, PNUD, La Paz, 1987. Rosales, O.: **El neoestructuralismo en América Latina**, Reseña temática en *Pensamiento Iberoamericano* núm. 14, Madrid, 1988. Urriola, R. (comp.): **Políticas de industrialización en América Latina**. CEPLAES/ILDIS, Quito, 1988. Martner, G. (coord.): **América Latina en el mundo de mañana**, UNITAR/PROFAL, Caracas, 1987. FLACSO: **América Latina: Diagnóstico y modelos industriales alternativos**, FLACSO/UNESCO, Caracas, 1988. División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología: **Industrialización y Desarrollo Tecnológico**, *Informe* núm. 6, CEPAL, Santiago, 1989. Fedemetal: **Una política industrial para Colombia**, Cámara de Comercio de Bogotá, Bogotá, 1987. Ceara, M. et al.: **Hacia una reestructuración dirigida de la economía dominicana**, GIE/FES, Santo Domingo 1986. Carmona, A. et al.: **Promoción de exportaciones en Costa Rica y El**

**Salvador: ¿una salida a la crisis?** en *Ciencias Económicas*, Vol. 7, núm. 1, San José, 1987. Edwards, S. y S. Teitel: **Growth, Reform, and adjustment: Latin America's trade and macroeconomic policies in the 1970's and 1980's**, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 34, núm. 3, abril 1986. Forum Nacional: **Idéas para a estratégia industrial e tecnológica**, São Paulo, 1988, mimeo. Ominami, C. y R. Madrid: **La inserción de Chile en los mercados internacionales**, Dos Mundos, Santiago, 1989. Corporación Costarricense de Desarrollo: **Programa de reconversión industrial**, San José, 1989, mimeo. Castillo, M. y C. Cortellese: **La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina**, en *Revista de la CEPAL* núm. 34, Santiago, 1988.

### Introducción

En un intento de estilización de la discusión actual sobre el futuro de la industrialización en América Latina se pueden distinguir, a grandes rasgos, tres enfoques principales.

En primera instancia podemos mencionar la corriente que recomienda la eliminación total de las distorsiones en los mercados, un papel subsidiario del Estado y la apertura irrestricta al comercio exterior. Esta propuesta es ampliamente conocida y cuenta con el respaldo poderoso de algunas instituciones financieras internacionales. Las recomendaciones de política que se derivan de ello encuentran un terreno fértil en los desequilibrios externos agudos y en las situaciones de déficit fiscal e inflación descontroladas. No analizaremos esta corriente en la presente reseña por considerar que se trata de una propuesta impuesto esencialmente "desde afuera".

En segunda instancia se puede mencionar la corriente que enfatiza la necesidad de modificar la estructura de la demanda interna mediante una redistribución de ingresos, complementada con un esfuerzo de industrialización dirigido a la producción de bienes para satisfacer las necesidades básicas. La propuesta se apoya en las perspectivas de una mayor integración regional para evitar la restricción externa. Más adelante haremos una breve referencia a esta propuesta de industrialización "hacia dentro".

En tercera instancia nos encontramos con una corriente que busca un modelo de industrialización con proyección internacional "desde dentro" (Sunkel), o sea que parte de las potencialidades y necesidades de la región para lograr una modifica-

ción de la inserción internacional de la región acorde con un crecimiento autosostenido con equidad. El análisis de esta corriente, que se ha llamado neo-estructuralista, constituye el objetivo de la presente reseña.

### **La propuesta neo-estructuralista**

En el nutrido debate sobre las estrategias de desarrollo que permitan a la región salir de la crisis, retomar el crecimiento y construir una sociedad más próspera y equitativa, se está robusteciendo y cohesionando un conjunto de planteamientos propios que conforman una propuesta latinoamericana en la tradición estructuralista. El tema de las políticas de industrialización para América Latina constituye tal vez el núcleo básico de esta propuesta llamada "transformación productiva", ya que en ello convergen los elementos de superación de la restricción externa, la vinculación entre políticas de corto plazo y metas a mediano y largo plazo, y la reducción de los desequilibrios sociales.

El seminario organizado por la Revista *Pensamiento Iberoamericano* en julio de 1989, (\*) dio cuenta del grado de consenso en esta temática y significó un avance en este sentido, con comparaciones intra e interregionales. Aprovechando el creciente cuerpo de publicaciones alrededor del tema de las políticas de industrialización analizaremos las características de dicha propuesta latinoamericana e indicaremos los principales temas de discusión, tanto a nivel de propuestas para países específicos como a nivel de planteamientos regionales.

Cabe señalar que el tema de las políticas de industrialización ha estado presente en el debate sobre las estrategias de desarrollo en América Latina durante la mayor parte del presente siglo, especialmente a partir de los primeros trabajos de la CEPAL a fines de los años cuarenta. Para esta reseña consideramos sólo algunos de los trabajos publicados en los últimos cuatro años. Estimamos que fue a partir de 1985 más o menos que los países de la región se convencen del carácter estructural de la crisis de los años ochenta, y comienzan a elaborar estrategias nuevas que buscan modificar estructuralmente el aparato productivo. Hacia 1985 los principales organismos internacionales, las instituciones de investigación y la mayoría de los gobiernos de los países de la región estaban abocados a elaborar estrategias alternativas de desarrollo más allá de las necesidades coyunturales de enfrentar la crisis de la deuda externa.

(\*) Recogido en este número (16) y el próximo (17).

La crisis de la deuda demostró la vulnerabilidad del patrón de desarrollo y de industrialización de América Latina. Ya en la década de los sesenta habían surgido dentro del estructuralismo críticas al modelo de industrialización, que se retomaron tras la grave recesión producida por las políticas de ajuste corto-placista para diseñar estrategias alternativas de desarrollo.

En estos planteamientos surgen con renovada vigencia los conceptos originales de las tesis estructuralistas sobre el desarrollo. **Rosales** (1988) identifica los siguientes elementos rescatados: 1. El desarrollo se concibe como un proceso global de crecimiento con transformaciones productivas y sociales 2. El desarrollo requiere de un esfuerzo decidido y sistemático de gobiernos y sociedades civiles 3. En el proceso de desarrollo la industrialización y el progreso técnico tienen importancia estratégica. Tras la adaptación de estos conceptos estructuralistas a la situación actual de la región la corriente se puede denominar *neo-estructuralista*, considerando la revalorización de temas coyunturales vinculados a la necesidad de cautelar los equilibrios macro-económicos, y el reconocimiento de la impostergabilidad de lograr una transformación productiva que combine competitividad real con equidad.

### **Los criterios estratégicos en la propuesta neo-estructuralista**

Tomamos como punto de referencia inicial el libro de **Fernando Fajnzylber**, *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*. Partiendo de la preocupación por la falta de crecimiento y equidad en el desarrollo de la región, se analizan las diferencias entre América Latina y aquellos países de industrialización reciente que sí han logrado combinar los objetivos consensuales del proceso de desarrollo, crecimiento sostenido y equidad. Se destacan dos aspectos en que el desarrollo de estos países se diferencia de América Latina, a saber, la absorción de progreso técnico y los cambios en la inserción internacional. La crisis de los ochenta marca para América Latina el agotamiento de un estilo de desarrollo que ha permitido un gran crecimiento industrial durante más de tres décadas, pero que no ha logrado una tendencia hacia mayor equidad, el surgimiento de una capacidad endógena de innovación tecnológica, ni un cambio estructural del modo de inserción de la región en los mercados internacionales.

Las palabras claves según **Fajnzylber** en el diseño de una nueva estrategia de desarrollo y de industrialización son "competitividad real" e "incorporación de progreso técnico". Se trata de una estrategia

basada en incrementos de productividad que permitan una elevación de la eficiencia y la competitividad acompañados de una elevación de los salarios reales y la equidad. Para ello se necesita un papel del Estado activo y concertador, un papel protagonista del sector privado, una apertura gradual y selectiva, y una política tecnológica decidida. La estrategia se concibe en el marco de una cautelación de los equilibrios macroeconómicos que permitan la elevación de la tasa de inversión.

Con frecuencia el debate gira alrededor de la cuestión si la estrategia tiene que ser orientada "hacia afuera" o bien "hacia dentro". **Oswaldo Sunkel** propone un término que logra salir de estas casillas tradicionales: una estrategia de proyección internacional "desde dentro".

Los elementos básicos de dicha propuesta han sido discutidos en varios seminarios regionales y han encontrado una buena acogida con funcionarios públicos y representantes de organizaciones empresariales. La publicación *Industrialización y Desarrollo Tecnológico*, Informe núm. 6 (Santiago, 1989) contiene el informe del seminario "Reestructuración Industrial y Competitividad Internacional" celebrado en la sede de la CEPAL en diciembre 1988, donde se han discutido estos temas. La conclusión puede ser que la propuesta encuentra una base de sustento amplia y resulta ajustada a la actualidad latinoamericana ya que enfatiza la construcción de nuevas ventajas comparativas y la superación de la endémica restricción externa mediante una contribución progresivamente positiva de la industria a la balanza de pagos.

Los trabajos sobre estrategias de desarrollo industrial en América Latina que contienen pautas convergentes con la propuesta resumida arriba son verdaderamente numerosos. Una revisión rápida de algunos de estos trabajos recientes permite identificar elementos comunes y puntos de debate. En el capítulo "Marco externo, estrategias de desarrollo y ajuste estructural", **Oswaldo Rosales** (Rosales et al.) formula el consenso fundamental que está detrás de la propuesta neo-estructuralista de la siguiente forma: "De manera que no se trata de oponer los esfuerzos de exportación con los de una eficiente sustitución de importaciones. Se trata de eliminar el sesgo anti-exportador de las políticas macro-económicas y de definir con alto grado de selectividad los sectores, ramas y productos susceptibles de exportar o sustituir importaciones" (p.35). Igualmente fundamental es el consenso acerca de la relación entre sector público y privado. "Las tareas del sector público... alcanzan su mayor transcendencia en el rol de centro coordinador y promotor de las actividades públicas y privadas destinadas a la industrialización y a la exportación". (p. 39). **Alvaro García**, en el capítu-

lo: "Ajuste estructural con equidad: propuesta de política" (*Oswaldo Rosales et. al.*) introduce la sigla SIP (Sistemas Integrados de Producción) para apuntalar a otro elemento común en la propuesta neo-estructuralista. "Para superar la restricción externa es necesario modificar el patrón de inserción internacional que han adquirido la mayoría de las economías de la región. (...) Por otra parte, se debe profundizar en forma selectiva el proceso de sustitución de importaciones... Para lograr estos objetivos resulta indispensable especializar la economía en un número reducido de Sistemas Integrados de Producción que integren verticalmente el aparato productivo". (p.70). Esta idea está íntimamente vinculada a la percepción de la propuesta de transformación productiva que requiere modificar el antagonismo entre desarrollo industrial y desarrollo agropecuario, modernizando la agricultura y estableciendo una relación positiva entre los dos sectores. Otro tema relacionado a esto que encuentra amplio consenso es abordado por **Mario Castillo y Claudio Cortellese**. Se trata de la necesidad de un fomento efectivo a la pequeña y mediana empresa, que constituye un grupo de actores especialmente aptos para aumentar el grado de articulación del aparato productivo, la capacidad de generar empleo, adaptar tecnologías y formar empresarios.

Los puntos de debate dentro de la propuesta neo-estructuralista se refieren no tanto a los criterios rectores de la estrategia sino más bien al diseño de instrumentos de política (apartado 4) y la adecuación de la estrategia global a las especificidades de cada país (apartado 5). Pero antes de proseguir con el tema del diseño de instrumentos de política es necesario reflejar algunos puntos de vista divergentes de los criterios estratégicos en la propuesta neo-estructuralista. La corriente que propone una industrialización en base al mercado interno desmiente directamente tanto la posibilidad de acceder a mercados internacionales de manufacturas como la de compatibilizar un crecimiento hacia afuera con una profundización del mercado interno. En esta línea podemos mencionar la publicación *América Latina: Diagnósticos y Modelos Industriales Alternativos*, auspiciada por **FLACSO** y **UNESCO**. Este libro es una etapa más en el programa de investigaciones que comenzara en el año 1985 con el trabajo: *Los procesos de Industrialización de América Latina: diagnósticos y estrategias de desarrollo alternativo*. El libro confirma la idea de que se reconoce unánimemente que el modelo histórico de industrialización está en crisis y no ha podido responder satisfactoriamente a los objetivos que originaron la estrategia. "... Resulta evidente... la coincidencia y la complementariedad del largo listado de problemas con que se asocia a la experiencia industrializadora específica de América

Latina". (p. 27) Sin embargo, se apunta que no hay tal consenso acerca de las causas del fracaso de la estrategia. En el trabajo se atribuye la crisis del modelo exclusivamente a los límites de demanda del mercado de cúpula determinado por la concentración del ingreso. A la hora de proponer un modelo de industrialización se esboza uno que tiene como idea básica modificar la estructura de demanda lo que tendrá como consecuencia una nueva industrialización dirigida a satisfacer las necesidades básicas. Se requiere un papel redistributivo del Estado y un apoyo decidido a la pequeña y mediana empresa. La restricción externa se pretende aliviar con la diversificación geográfica de las exportaciones, fomentando el comercio regional y sur-sur. Caricaturizando la propuesta, se le podría denominar "la sustitución de importaciones y la integración regional bien hecha".

Resulta claro que los principales elementos discordantes con el planteamiento que hemos llamado neo-estructuralista, conciernen a la relación entre Estado y sector privado y a la orientación hacia el mercado externo o interno. Con respecto a este último aspecto, el libro de **FLACSO/UNESCO** es provocativo en el sentido de negar la falsedad del dilema entre mercado externo y mercado interno. ... "una posición... tal vez mayoritaria ... sugiere que no hay oposición entre los dos propósitos, más bien complementariedad ... Lo que se constata en los hechos es que las políticas efectivamente en práctica... no favorecen en modo alguno esa conciliación de objetivos ... la reducción de los salarios aparece como una condición de competitividad..." (p.69/70).

Revisaremos entonces lo que propone la alternativa neo-estructuralista en términos de instrumentos de política.

### ***El diseño de instrumentos de política en la propuesta neo-estructuralista***

El primer gran tema en cuanto al diseño de políticas es la política macro-económica. En las palabras de **Oscar Altimir** en el capítulo "La encrucijada de la industrialización en América Latina" (en: *Urriola* comp.) la política macro-económica constituye el marco necesario en el que se despliega la política industrial y tecnológica, en tres dimensiones. "En primer lugar, en la medida en que contribuye a establecer los precios relativos clave: tipo de cambio, tasa de interés, salarios, tarifas de servicios públicos e impuestos. En segundo lugar, en la medida en que la administración de la demanda agregada afecta la asignación de recursos para la política industrial y tecnológica: la política fiscal incide sobre el sistema

de incentivos-desincentivos, los presupuestos monetario y crediticio acotan los márgenes para financiamiento promocional y la disponibilidad de financiamiento externo o el pago de la deuda afectan la realización de inversiones específicas. Por último, la estabilidad de precios constituye un prerrequisito para una política industrial exitosa". El mismo autor señala (*Industrialización y Desarrollo Tecnológico*, Informe núm. 6, p. 79) que hay cuatro requisitos que tiene que cumplir la política macroeconómica de corto plazo con el fin de contribuir al éxito de una nueva política industrial. "En primer lugar... otorgar protección durante el proceso de aprendizaje... para lograr competitividad a largo plazo. En segundo lugar atender a la articulación intersectorial y a la articulación de cadenas industriales competitivas. El tercer requisito es el de la equidad... en el sentido dinámico de crear oportunidades y expectativas de incorporación de los segmentos de la población marginada. En cuarto lugar la política de ajuste tiene que evitar efectos recesivos, y tendrá que contemplar una política activa de reestructuración de la oferta".

La estabilidad de los precios, el manejo prudente del presupuesto público, el tipo de cambio alto y estable en términos reales y la tasa de interés real levemente positiva ya constituyen lugares comunes en el esbozo de una política macroeconómica congruente con la transformación productiva que propone el planteamiento neo-estructuralista.

Lo que caracteriza el planteamiento neo-estructuralista en cuanto a la política sectorial es la postulación de una política industrial selectiva. En las palabras de **Daniel Schydrowski** en el capítulo "La política industrial frente a las brechas del desarrollo económico" (*Urriola* (comp.), p. 67) "la política industrial selectiva parte del reconocimiento fundamental de que los mercados en economías de países subdesarrollados no son perfectos y por lo tanto no llevan automáticamente a una óptima asignación de recursos a través del tiempo. En consecuencia, los objetivos de una política industrial selectiva son tres: 1. Compensar las diferencias entre rentabilidad privada y rentabilidad social. 2. Compensar externalidades positivas y negativas evitando de esta manera que circunstancias fuera del control de la empresa y que son fundamentalmente responsabilidad de la colectividad no incidan en forma indeseable en las decisiones empresariales. 3. Anticipar cambios en los costes debido al fenómeno de aprender produciendo". El autor deriva seis implicaciones para la política industrial: 1. Conviene usar la capacidad instalada existente en lugar de desecharla. 2. Conviene aumentar la utilización de capacidad. 3. Es evidente que el sesgo anti-exportador debe ser eliminado. 4. Conviene incorporar la tecnología más idónea de acuerdo con las escaseces reales de los factores básicos. 5. Es preferible llevar a cabo la

transformación de la estructura productiva con el crecimiento acelerado de los sectores que se desean expandir, y la contracción sólo posterior y lenta de los sectores que se desea reducir o descontinuar. 6. La política que se adopte requiere una capacidad de ajuste ordenada a través del tiempo".

Es evidente que en esta breve reseña no es posible reflejar la amplitud del espectro de temas relacionados con el diseño de una nueva política industrial. Hasta aquí no hemos introducido aspectos vinculados con el marco institucional, con el sistema educacional o la política tecnológica, para mencionar sólo algunos conjuntos de elementos involucrados. Resulta evidente, sin embargo, que sólo con un análisis a nivel nacional se puede profundizar en el diseño de políticas alternativas.

### ***El planteamiento neo-estructuralista en contextos nacionales específicos***

En los países grandes de la región la discusión no es acerca de la posibilidad de acceder a mercados internacionales de manufacturas, ni sobre la pregunta si el desarrollo de exportaciones puede ser compatible con el crecimiento del mercado interno. El tamaño del mercado interno en estos países asegura que ésta será siempre una fuente de crecimiento importante. El éxito de Brasil y México con las exportaciones de manufacturas es un aliento a la política de una nueva industrialización. *Teitel y Thoumi* en el artículo "From import substitution to exports: the manufacturing exports experience of Argentina and Brazil" (en *Economic Development and Cultural Change*, abril 1986) documentan esta experiencia convincentemente y concluyen que las políticas de sustitución de importaciones no parecen haber generado ineficiencias permanentes en muchas industrias. La protección original durante el proceso de aprendizaje ha contribuido a un incremento sustantivo de las exportaciones de manufacturas a partir de 1970.

La expresión más ambiciosa de diseñar una nueva estrategia de desarrollo en la línea neo-estructuralista la constituye la convocatoria brasileña en el marco del **Forum Nacional**. De los documentos no publicados que emanan del **Forum: Idéias para a modernização do Brasil, Idéias para a estratégia industrial e tecnológica** se desprende que la construcción de nuevas ventajas comparativas y la consolidación de la competitividad existente en el marco de una estrategia que busca mayores niveles salariales y una distribución más equitativa de los frutos del progreso exige un esfuerzo tecnológico dirigido. El desafío especial que enfrenta Brasil y que

no lo diferencia de países de industrialización tardía en Asia es el potencial de aprovechamiento de los recursos naturales en el desarrollo de una industria moderna, sofisticada y competitiva. En el terreno tecnológico se mencionan como instrumentos de política la importación de tecnología, el fomento de "joint-ventures", el financiamiento de la investigación tecnológica aplicada en sectores seleccionados, el desarrollo de recursos humanos, el fomento de la investigación básica para alcanzar una masa crítica, y la jerarquización del rol de la pequeña y mediana empresa para lograr una mayor articulación del aparato productivo. Esta estrategia se inserta en una propuesta más global que recomienda implementar una política de competencia interna, la exposición selectiva a la competencia externa y la identificación de obstáculos a la construcción de nuevas ventajas comparativas.

Una pregunta clave es en qué grado la experiencia de los países grandes de la región constituye un ejemplo y una oportunidad para los países medianos y pequeños. **Klaus Esser** en: "La inserción de América Latina en la economía mundial: integración "pasiva" o "activa" (*Martner (coord.)* p. 17) se pregunta si el modelo del "neoestructuralismo pragmático" que propone una integración agresiva y selectiva de los países en desarrollo en la economía industrial no acentuará la diferenciación entre los niveles de desarrollo industrial en la región. "Especialmente en el caso de los pequeños países, no es previsible que éstos estén en condiciones de modificar su modelo de crecimiento, orientándolo hacia la industrialización y exportación de manufacturas". **Horst Grebe** en: "Bolivia: opciones de inserción comercial externa y de política industrial alternativa" (*Rosales et. al.* p. 203) afirma esta posición: "no parece razonable fincar las alternativas de reconstrucción productiva y reinserción externa en las fuerzas motrices de la economía internacional. En este sentido, las opciones de trasladar los ejes motores del crecimiento económico al ámbito interno se imponen por las circunstancias anotadas, más que por preferencias doctrinarias". Esta posición la sustenta básicamente en un análisis de la precariedad del nivel de desarrollo industrial alcanzado. "Bolivia no formó parte de los procesos de industrialización sustitutiva".

La situación en Centroamérica puede inducir a planteamientos similares. **José Luis Solís**, en: "Industrialización, crisis y estrategias alternativas del desarrollo centroamericano" (*Martner (coord.)* p. 323) descarta, al parecer con una buena dosis de preferencias doctrinarias, "la nueva estrategia industrial que mantiene orientaciones (manufacturas exportables y bienes agroindustriales competitivos internacionalmente) que coinciden sustancialmente con las del proyecto transnacional" (p.361). El autor

estima que el proyecto revolucionario nicaragüense "se ha erigido en un modelo alternativo de desarrollo para los pueblos de Centroamérica". Mi impresión es que, sin entrar a examinar los méritos del modelo sandinista ni los problemas de la gestión económica, no están dadas las condiciones para tomar este modelo como el único para los países pequeños de la región. De hecho, la actual política del gobierno de Costa Rica nos parece muy cercana a la propuesta neo-estructuralista que es el objeto de la presente reseña. En el *Programa de Reconversión Industrial de la Corporación Costarricense de Desarrollo* (San José, abril 1989, mimeo) se dice que se ha iniciado una "estrategia de crecimiento hacia afuera, que consiste en sustentar la mayor parte de la expansión económica en el dinamismo de las exportaciones, lo que permite un mayor aprovechamiento de las economías de escala para una economía pequeña, y puede mantener un alto nivel de inversión interna con equilibrio en la balanza de pagos". Este modelo de "exportaciones para el desarrollo" está basado en un papel concertador del Estado y una política industrial y tecnológica activa. Se apunta a una competitividad sostenida por aumentos en la productividad y en la eficiencia, y en la disponibilidad y formación de mano de obra calificada. Sin embargo, a nivel académico parece prevalecer el escepticismo en cuanto a la adaptabilidad del planteamiento neo-estructuralista a la situación de pequeños países. Así, **Carmona, Pacheco y Rosa**, se preguntan si la promoción de exportaciones en Costa Rica y El Salvador puede constituir una salida a la crisis. Su conclusión es que sería riesgoso cifrar todas las esperanzas de desarrollo en las exportaciones extrarregionales. Se teme entre otras cosas que la promoción de exportaciones propiciará una industria que crece en manifiesta desvinculación con las necesidades reales de las grandes mayorías de la población. Manifiestan que la estimulación de la demanda interna proveniente de los sectores populares es de similar importancia a la del fomento de las exportaciones. Por último, se dice que el impacto de las exportaciones en el crecimiento y la distribución del ingreso nacional (y por lo tanto el éxito de una política de industrialización como la neo-estructuralista) dependen de la competencia y la organización total de la sociedad.

Esto es una verdad innegable y muy importante para fortalecer varios de los planteamientos neo-estructuralistas que apuntan a aumentar la articulación agricultura-industria, a fortalecer el papel de la pequeña y mediana empresa y a conformar cadenas de producción competitivas. Pero la pregunta fundamental parece ser algo diferente, y dice relación con los efectos del crecimiento de las exportaciones sobre la distribución de ingresos y las oportunidades

de incorporación de segmentos marginados de la población en la economía. La pregunta que adquiere especial importancia en el caso de los países pequeños es si el modelo de crecimiento basado en la demanda de clases populares logrará construir una industria fuerte y de buena calidad o sucumbirá tempranamente a la restricción externa al desarrollo. Vinculado a ello es fundamental preguntarse si el crecimiento de las exportaciones en una política de proyección internacional "desde dentro" logrará superar la heterogeneidad y desarticulación social y productiva para que el efecto de largo plazo sobre la distribución de ingresos pueda ser positivo. Sobre este tema, que es particularmente difícil de analizar, las apreciaciones de **Luis Macadar**, en: "Fomento de exportaciones industriales y distribución de ingresos" (*Urriola, (comp.)* p. 129), indican que una política exitosa en este sentido requiere características distintas a las que lograron el crecimiento de las exportaciones de manufacturas en los años setenta en el Uruguay. "La política de fomento de las exportaciones promovió una transferencia de ingresos fuerte y concentrada hacia el empresariado industrial". El deterioro agudo de los salarios reales aparece como uno de los fundamentos de la estrategia adoptada. En la experiencia del Uruguay a partir de 1985 sin embargo hay un crecimiento notable de exportaciones de manufacturas, bien documentado en "La especialización exportadora a nivel de firma manufacturera en el Uruguay" (*CEPAL, Montevideo 1989*) que hace una contribución interesante a la paulatina recuperación económica y del empleo, posterior a la enorme caída del período 1982-1985.

Una de las más detalladas propuestas de una política industrial alternativa convergente con la propuesta neo-estructuralista se ha hecho para la República Dominicana en *Hacia una reestructuración dirigida de la economía dominicana* (**Ceara et. al.**). El libro profundiza hasta nivel de producto las implicancias de una estrategia de sustitución selectiva de importaciones y la promoción selectiva de exportaciones. Los principales criterios de selectividad son precisamente el impacto sobre el empleo, el destino del producto (consumo básico), la integración vertical y horizontal, y las características de la tecnología. En los rubros que seleccionarían los autores de la obra como objeto de diferentes políticas de fomento se destacan los rubros agroindustriales y algunos insumos no agropecuarios de uso difundido.

Otro análisis, no tan detallado, de rubros con potencial para una sustitución efectiva de importaciones y un fomento selectivo de exportaciones lo hace **Galo Salvador** para el Ecuador en el capítulo "Reorientación de las políticas de industrialización" (*Urriola (comp.)* p. 171). También aquí se apunta básicamente al aprovechamiento de los recursos natu-

rales del país para lograr competitividad internacional. **Galo Abril** y **Rafael Urriola** en: "Fomento Industrial y desarrollo económico en el Ecuador" (*Urriola (comp.)* p. 185) hacen una contribución valiosa al diseño de nuevos instrumentos de fomento industrial al analizar meticulosamente y con encuestas a nivel micro-económico los resultados de la política de incentivos entre 1972 y 1986. Destacan la importancia de la disponibilidad de crédito, la gradualidad del levantamiento de barreras arancelarias, la estabilidad de los tipos de cambio reales, la existencia de instituciones adecuadas y una concertación social como ingredientes fundamentales para una política industrial exitosa.

La discusión en Chile tiene connotaciones especiales ya que en este país se ha asistido a una política agresiva que ha buscado el libre funcionamiento de los mercados y la eliminación de las instituciones de política industrial. En los últimos años se ha logrado un auge agro-exportador significativo y una estabilización de las principales variables macro-económicas. La propuesta neo-estructuralista en Chile gira entonces alrededor de la revalorización de la industrialización en el desarrollo económico. **Carlos Ominami** y **Roberto Madrid** proponen una estrategia futura que parte de la premisa de que es menester aprovechar y profundizar el desarrollo agro-exportador. Un aspecto clave en la propuesta es la conformación de cadenas productivas competitivas que integren la producción primaria con etapas de elaboración de dichos productos y que lleguen hasta el fortalecimiento de los servicios al productor y la comercialización internacional de los productos. El aumento de la articulación productiva y la elevación del valor agregado permitirá la recuperación de los salarios reales para lograr un desarrollo más equitativo.

El caso de Colombia es interesante porque en este país se dan tal vez las condiciones más favorables para una política industrial neo-estructuralista exitosa. La estabilidad macro-económica ha permitido evitar cambios bruscos en la estrategia de desarrollo con la consiguiente pérdida por la reasignación de recursos productivos. En este sentido los casos de Colombia y Chile son experiencias opuestas. En Colombia el tema de discusión es la necesidad de abrir el mercado interno para lograr un aumento en las exportaciones de manufacturas. La publicación de **Fedemetal** recoge los diferentes puntos de vista. Los empresarios consideran que una política de fomento de exportaciones puede corregir el sesgo anti-exportador inherente al sistema de protección del mercado interno. Por lo tanto, contando con señales claras y estables la exportación de manufacturas puede ser compatible con la protección del mercado interno. Las desventajas de esta estrategia, que puede ser llamada "el modelo japonés", se encuentran en los pocos

estímulos para los empresarios de incorporar progreso técnico y forjar una industria eficiente y de alta calidad para el mercado interno. A pesar del reconocimiento compartido sobre la necesidad de aumentar la productividad y la competitividad de la industria Colombiana, el debate es inconcluso hasta ahora. En todo caso, los ejemplos de casos nacionales ilustran el amplio espectro de políticas específicas que están abiertas en la estrategia neo-estructuralista.

## **Conclusiones**

En un gran número de países de la región surgen propuestas y planteamientos con características y principios rectores similares. Surge así la idea de una nueva estrategia de desarrollo industrial, que parte de la necesidad de corregir los desequilibrios de corto plazo de una forma que busca, a mediano y largo plazo, un crecimiento sostenible y una distribución más equitativa de los resultados de dicho crecimiento en la sociedad. La estrategia propuesta tiene particular importancia como respuesta a planteamientos inspirados exclusivamente en las urgencias de corto plazo que sugieren una apertura irrestricta e implican un ajuste recesivo. Muchas publicaciones que sustentan la propuesta neo-estructuralista, sin embargo, pueden ser acusadas de constituir solamente un listado de buenas intenciones con frases elocuentes.

Para avanzar en el fortalecimiento de una propuesta neo-estructuralista se requiere ir más allá de formular principios rectores y elementos generales de nuevos instrumentos de política. Es imperativo evaluar en cada caso nacional y al nivel más desagregado posible el potencial de crecimiento, competitividad e incorporación de progreso técnico. Además, hace falta estudiar los factores que determinan la respuesta a nivel micro-económico a cambios en el entorno macro y mesoeconómico y, específicamente, a cambios en las políticas de industrialización.

Igualmente importante será la identificación y el análisis de casos exitosos de desarrollo a nivel sectorial que combinan elementos de progreso técnico, competitividad internacional y mayor cohesión social para sustentar la emergente propuesta neo-estructuralista.

Entre los temas poco abordados en la propuesta neo-estructuralista es importante señalar el análisis de cambios institucionales necesarios para el nuevo papel del Estado, las relaciones entre sector público y sector privado y las relaciones laborales.

**Rudolf BUITELAAR**

# EVOLUCION DE LA POLITICA TECNOLOGICA EN EL PROCESO DE INTEGRACION ANDINO

---

Trabajos considerados: **Decisiones 24, 84, 85 y 220 del Acuerdo de Cartagena.** Seidel Robert: **Toward an Andean Common Market for science and technology**, Cornell University, Ithaca, New York, 1974. **Technology policy and economic development**, Junta del Acuerdo de Cartagena, IDRC, Canadá, 1976. **Andean pact technology policies**, Junta del Acuerdo de Cartagena, IDRC, Canadá, 1976. **Ciencia, tecnología y desarrollo**, Junta del Acuerdo de Cartagena, Lima, Perú, 1980. **Estrategias para la reorientación de la Integración Andina - Ciencia y Tecnología**, Junta del acuerdo de Cartagena, Lima Perú, 1984. **Hacia una Comunidad de esfuerzos científicos y tecnológicos: Alcances, logros, problemas y respuestas estratégicas**, Junta del Acuerdo de Cartagena, Doc. C.CT/III/dt. 5, Lima, Perú, 1986. **Programa de acción Comunitaria Andina en ciencia y tecnología**, Junta del Acuerdo de Cartagena, Doc. C.CT/V/dt.3, Lima, Perú, 1989. Jaramillo, L.J. y Carlos Aguirre: **La otra integración: Ciencia y tecnología en la formación del Grupo Andino**, Lima, Perú, 1989.

---

272

## *Integración y tecnología*

La integración y cooperación entre países y la tecnología son temas que, a pesar de no ser tan nuevos, están adquiriendo una importancia cada vez mayor, si juzgamos por la cobertura que se les da, tanto en revistas especializadas como en las dirigidas a hombres de negocios, a avances como la Europa del 92, la unión entre Estados Unidos y Canadá, la ASEAN, la Comunidad de la Cuenca del Pacífico, los acuerdos entre Brasil y Argentina, el Pacto Andino, por un lado, y a la competencia que se ha desatado entre países y entre bloques, por el otro. Además, las nuevas tecnologías, que en el sentir de muchos están conformando un nuevo para-

digma de la producción y el comercio internacional, están cambiando la concepción clásica de la integración como una forma de agregar mercados nacionales para aprovechar economías de escala, por una más compleja en la cual lo que se busca es agregar capacidades y potenciales nacionales para aumentar la competitividad total del grupo en el mercado internacional. En otras palabras, el mercado ampliado que se busca ya no es sólo la sumatoria de mercados que da una unión aduanera o un mercado común, sino que es, también, los mercados mundiales en los que se puede competir, e incluso liderar, gracias a la complementación de factores y la capacidad conjunta de acceder a las tecnologías de punta.

El objeto de esta reseña es precisamente, seguir, a través de publicaciones seleccionadas, la transformación que ha sufrido la relación entre la tecnología y la integración en los veinte años de existencia del proceso de integración andino.

El Acuerdo de Cartagena se da en una época en la cual el esquema predominante entre los países que lo conforman es el de la sustitución de importaciones, en el que la protección del mercado, vía barreras arancelarias, juega un papel preponderante. El esquema que se plantea, por lo tanto, es el de un mercado ampliado conformado por la unión de los mercados de los países participantes, mediante la eliminación paulatina de barreras entre ellos y la generación de un arancel común que proteja este mercado ampliado. Concordantemente, establece la creación de una industria subregional con base en los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI), con precisas y rigurosas asignaciones de producción en los Países Miembros para productos en ciertos sectores escogidos, como la petroquímica, la metalmecánica, el sector automotor.

En el Acuerdo original, la ciencia y la tecnología apenas si se mencionan en forma muy general en un párrafo. Sin embargo, esto no es obstáculo para que desde el inicio del proceso se adopten ciertas medidas de política tecnológica.

En esa época, se estaba dando, a nivel latinoamericano, un cambio en la percepción de las políticas tecnológicas, mediante el cual se pasaba, tal como lo señala **Seidel**, en el documento que se reseña en este trabajo, de una concepción liberal-científica a una tecno-económica.

La primera implicaba que el camino al desarrollo tecnológico estaba dado por la asignación creciente de recursos en educación e investigación sin ataduras, limitaciones ni direccionalidades, en el supuesto de que la creatividad científica así desatada, ligada a las fuerzas del mercado, daría como resultado el avance tecnológico del sector productivo.

La segunda aducía que, debido a las imperfecciones del mercado mundial de la tecnología de nuestros países, el modelo liberal-científico no inducía el cambio técnico en el sector productivo, y por lo general, estaba más ligado al sistema científico internacional, dominado por los países del centro. En consecuencia, para el modelo tecno-económico era necesario establecer políticas y mecanismos públicos fuertes que indujeran una tecnología más ligada a los intereses nacionales y a las necesidades del sector productivo.

Es en esa época además, que se empieza a tomar conciencia de que el grueso de la tecnología que se aplica en los sectores productivos de nuestros países viene del exterior, gran parte de ella a través de los llamados contratos de licencia de tecnología, y que el sistema de patentes tiene mucho que ver con el papel que la tecnología juega en las relaciones de dependencia centro-periferia.

Este marco, así someramente descrito, explica por qué la política tecnológica subregional se inicia con la conformación de un "Grupo de Política Tecnológica", más ligado al Departamento de Asuntos Jurídicos de la Junta que a los de Desarrollo Industrial o Agropecuario, por ejemplo, y por qué la política tecnológica comunitaria pone especial énfasis en la conformación de sendos regímenes comunes de tratamiento a la transferencia de tecnología y a los elementos constitutivos de la propiedad industrial.

Surge así, en primer lugar, la *Decisión 24*, que establece un Régimen Común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías, que, en el aspecto tecnológico, regula, sobre la base de extensos y bien documentados estudios, el trato subregional a los contratos sobre importación de tecnología, dándole a los gobiernos un importante papel de mediador y regulador de los contratos sobre transferencia de tecnología que firman las empresas nacionales con empresas extranjeras. Este régimen se convirtió, por lo completo y bien sustentado, en modelo para las legislaciones nacionales de otros países y para la elaboración de propuestas a ser discutidas en foros internacionales, como los de la UNCTAD, por ejemplo. Es más, cuando hace un par de años la *Decisión 24* fue discutida y modificada, siendo reemplazada por la *Decisión 220*, y se modificó sustancialmente el tratamiento a la inversión extranjera, prácticamente todo lo referente al régimen de importación de tecnología quedó sin ninguna variación.

En cuanto a las patentes, los estudios y propuestas del Grupo de Tecnología dieron lugar a la *Decisión 85* que establece un marco común para el tratamiento legal al registro de los elementos constitutivos de la Propiedad Industrial, tales como las

patentes, las marcas y los diseños industriales. Si bien la *Decisión 85*, a diferencia de la 24 y la 220, es aplicada parcialmente en la Subregión (ya que dos de los cinco Países Miembros no la han incorporado en su legislación), contiene una serie de normas de avanzada dirigidas a eliminar el uso indebido de las patentes extranjeras y a darle a la industria y al sistema científico y tecnológico de los países instrumentos legales para un desarrollo tecnológico menos dependiente; sobre todo en sectores como el farmacéutico.

Tanto la *Decisión 24* como la 85 implican una política tecnológica defensiva, es decir más dirigida a evitar abusos y distorsiones en la introducción de tecnologías extranjeras y a darle a la industria subregional una mayor capacidad de negociación que a impulsar directamente un desarrollo tecnológico autónomo. Es más, la *Decisión 24* (y ahora la 220) se centra más en evitar cláusulas restrictivas y abusos en los contratos de transferencia de tecnología que en promover la selección y evaluación de tecnologías foráneas, y la *Decisión 85* le da más peso al tratamiento legal de las patentes que a la utilización del contenido tecnológico de los documentos de patentes.

Esto no invalida la utilidad que estas decisiones tienen en la política tecnológica subregional, y se menciona, sobre todo, para explicar la necesidad que se da posteriormente de complementar estas acciones de tipo defensivo con otras dirigidas a crear una capacidad tecnológica conjunta que permita un incremento de la competitividad internacional de la Subregión mediante el uso racional de una combinación de tecnologías generadas localmente y tecnologías foráneas.

En el ámbito de lo que podría llamarse políticas tecnológicas activas, para diferenciarlas de las defensivas, en esta etapa inicial del proceso surge la *Decisión 84*, que busca sentar las bases para una política tecnológica subregional.

La *Decisión 84* fruto, como las anteriores, de un amplio bagaje de estudios a nivel nacional, subregional y mundial sobre el tema de la tecnología, se agota, sin embargo, en lo declarativo y general, aplicable en gran parte tanto a una política nacional como a una de integración subregional con muy pocos elementos concretos que generen obligaciones tan específicas como las que implican las *Decisiones 24* y 85. Así, por ejemplo, en el Capítulo III, "De la importación y asimilación de tecnología", incluye una serie de artículos dirigidos a hacer más "activas" las disposiciones de la *Decisión 24* sobre transferencia de tecnología planteando algunos aspectos adicionales que deben tomar en cuenta los organismos nacionales competentes al evaluar contratos de tecnología (tales como creación de deman-

da científica y tecnológica local, efectos sobre el empleo y sobre el medio ambiente, aspectos económicos, etc.) y algunos requisitos que podrán exigir en ciertas circunstancias, referidos a soluciones tecnológicas alternativas o la desagregación tecnológica (en la cual orientarán a los usuarios). Pero, por la forma en que están enunciados y los requerimientos que implican para organismos competentes, creados para un control más de tipo legalista, estos artículos fueron muy poco aplicados.

Con el mismo tenor, más de indicación o sugerencia que obligación o mecanismos de aplicación concreta, la *Decisión 84* agrega artículos referidos, entre otros, a la utilización conjunta de recursos humanos, financieros, científicos, técnicos y de infraestructura, a la asimilación y generación de tecnología, a las tareas de apoyo tecnológico, a la programación conjunta, a la participación de la Corporación Andina de Fomento en las actividades de desarrollo tecnológico común, a la creación de líneas de crédito y capital de riesgo para actividades tecnológicas, etc.

En esta conjunción de planteamientos (importantes pero difícilmente mandatorios), sugerencias y propuestas, destacan dos aspectos que, por lo específico de su mandato, dieron lugar a acciones concretas posteriores. Uno de ellos es la creación de la figura de los Proyectos Andinos de Desarrollo Tecnológico (PADT), a ser aprobados por la Comisión a propuesta de la Junta, para solucionar problemas específicos de interés conjunto en materia de asimilación, adaptación o creación de conocimientos científicos y tecnológicos, así como la aplicación o utilización de conocimientos existentes. El otro es el mandato que se le hace a la Junta, en el artículo 23, para que en un plazo de ciento veinte días presente un programa para el establecimiento progresivo de un sistema subregional de información tecnológica.

Como resultado de estos dos aspectos de la *Decisión 84*, y con el apoyo de la cooperación internacional, se desarrollaron PADTs sobre Recursos Forestales Tropicales, Alimentos, Cobre y el medio rural, y se estableció un programa para el desarrollo progresivo del Sistema Andino de Información Tecnológica (SAIT).

Las actividades relacionadas con los PADT y los proyectos que de ellos se generaron dieron lugar a que el Grupo de Tecnología se fuese convirtiendo en una unidad cada vez más autónoma, hasta devenir en departamento.

En el inicio de la década de los 80 se percibe que la integración andina ha entrado en un período difícil originado, entre otras cosas, por el impacto de la grave crisis internacional en las economías de los Países Miembros.

Como resultado de esta percepción de la situación crítica del proceso, se efectuaron una serie de estudios y se llevaron a cabo diversas actividades que culminaron con la aprobación, por parte de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, entre el 6 y el 8 de julio de 1983, del documento denominado "Plan de Reorientación del Proceso Andino de Integración" (Doc. COM/XXXV-E/dt dt.3) del Acuerdo de Cartagena. El 24 del mismo mes y año, los presidentes de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena, firmaron en Caracas, la Declaración "Para Nosotros la Patria es América", en la cual manifiestan su deseo de "imprimir al proceso de integración un nuevo dinamismo, renovando sus metas, actualizando sus programas de acción en el contexto internacional y subregional y perfeccionando sus instrumentos...". En esta declaración los presidentes reconocen que "... es indispensable emprender una fase más activa de desarrollo científico y tecnológico a fin de que la Subregión pueda crear progresivamente su capacidad de respuesta a los desafíos que en esta materia se presentan al desarrollo económico y a la integración".

El Plan de Reorientación establece la necesidad de definir, en el marco de "la filosofía del nuevo estilo de integración", estrategias sectoriales en ocho grandes áreas de acción prioritaria.

Una de estas áreas es la de ciencia y tecnología, cuya creciente importancia para el proceso ya se había manifestado con la creación del Consejo Andino de Ciencia y Tecnología (CACYT), por medio de la *Decisión 179* en mayo de 1983, con el fin de orientar las acciones de integración en el campo científico y tecnológico.

La Junta del Acuerdo de Cartagena, preparó las estrategias de acuerdo con los lineamientos establecidos y las publicó en una serie de libros. El correspondiente a la estrategia de *Ciencia y Tecnología* se reseña más adelante.

Pronto se hizo, sin embargo, evidente que tanto los alcances de la crisis como la cambiante situación internacional, exigían acciones adicionales de importante alcance, y se inició entonces una era de estudios y negociaciones que culminó con la entrada en vigencia, el 25 de mayo de 1988, del Protocolo de Quito, que modificó el Acuerdo de Cartagena original. Una de las motivaciones centrales para que ocurriese esta modificación es la creciente tendencia, en los Países Miembros, hacia una política que privilegie la promoción de exportaciones y la apertura hacia el mercado mundial, sobre la de sustitución de importaciones que prevalecía al inicio del Pacto Andino. Es por este motivo que, concurrentemente con el Protocolo de Quito, se discute y aprueba la *Decisión 220*, que reemplaza a la 24, flexibilizando el tratamiento subregional a la inversión extranjera.

Además, los importantes cambios que se han dado en el panorama de la Ciencia y la Tecnología a nivel mundial, con el advenimiento de nuevas tecnologías que afectan directamente no sólo la competitividad de nuestros países a nivel internacional, sino también su capacidad de inserción en la economía mundial y la importancia de sus ventajas comparativas clásicas, dan lugar a que en el Protocolo de Quito se le dé especial importancia al tema, lo cual se refleja en dos artículos que en el texto oficial codificado vigente del Acuerdo de Cartagena son el 108C y el 108D:

"Artículo 108C.— Los Países Miembros promoverán un proceso de desarrollo científico y tecnológico conjunto para alcanzar los siguientes objetivos:

- a) La creación de capacidades de respuesta subregional a los desafíos de la revolución científico-tecnológica en curso;
- b) La contribución de la Ciencia y la Tecnología a la concepción y ejecución de estrategias y programas de desarrollo andino; y
- c) El aprovechamiento de los mecanismos de la integración económica para incentivar la innovación tecnológica y la modernización productiva.

"Artículo 108D.— Para los efectos indicados en el artículo anterior, los Países Miembros adoptarán en los campos de interés comunitario:

- a) Programas de cooperación y concertación de esfuerzos de desarrollo en ciencia y tecnología en los que la escala subregional sea más eficaz para capacitar recursos humanos y obtener resultados de la investigación;
- b) Programas de desarrollo tecnológico que contribuyan a obtener soluciones a problemas comunes de los sectores productivos; y
- c) Programas de aprovechamiento del mercado ampliado y de las capacidades conjuntas físicas, humanas y financieras, para inducir el desarrollo tecnológico en sectores de interés comunitario".

Es en este marco de acción conjunta e integración de capacidad y potenciales, que se inscribe la nueva política tecnológica del Pacto Andino, en la cual el enfoque defensivo ha dado paso a una fase activa dirigida a la inserción conjunta en la nueva revolución tecnológica y a la utilización de una relación tecnología-financiamiento-mercado para lograr una mayor productividad en la cambiante economía mundial.

## El inicio

La obra de **Seidel** es una minuciosa descripción y un excelente análisis de lo que constituye los ini-

cios de la política científica y tecnológica en el Grupo Andino; resalta, entre otros aspectos, el carácter técnico-económico del modelo, en una época en la que aún prevalecía en muchos países en desarrollo el modelo liberal-científico. Resalta también el gran peso que tienen las inclinaciones defensivas sobre las activas. Agrega, además, sendos capítulos sobre las políticas y sistemas de ciencia y tecnología en Perú, Colombia y Venezuela, a principios de la década de los 70, si bien en el caso de Venezuela en forma más bien esquemática.

Un buen complemento histórico al trabajo de **Seidel** lo dan dos publicaciones de la *Junta del Acuerdo de Cartagena*, realizadas en conjunto con el IDRC de Canadá, que financió gran parte de las actividades iniciales del Grupo de Política Tecnológica y que, curiosamente, sólo fueron editados formalmente en inglés. La primera publicación, *Technology policy and economic development*, es un resumen de los estudios que la Junta del Acuerdo de Cartagena, a través del Grupo y con el apoyo económico del IDRC, realizó a principio de los 70, para definir la política tecnológica y los instrumentos de su aplicación.

Contiene estudios sectoriales sobre la industria farmacéutica en Italia, la petroquímica en Japón, la del cobre en Yugoslavia, y la de máquinas-herramienta en Checoslovaquia, además de una descripción de varios instrumentos de fomento financiero y tributario a la Ciencia y la Tecnología existentes en estos países en esa época. Presenta también uno de los estudios pioneros sobre la importación de tecnología, basado en el análisis de 451 contratos de transferencia de tecnología recopilados entre 1969 y 1973 en los cinco Países Miembros de entonces (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, y Perú). A esto se agrega un capítulo de carácter teórico sobre desagregación del paquete tecnológico; otro sobre necesidades y servicios de consultoría en los países andinos; y otro describiendo la búsqueda internacional de tecnología sobre hierro y acero que el Grupo hizo en varios países del mundo. El libro se abre y se cierra con dos capítulos de tipo elucubrativo.

La segunda publicación, *Andean pact technology policies*, reproduce en su primer capítulo el último de la anterior publicación; en el segundo capítulo trae las bases conceptuales de la política tecnológica que se refleja en la *Decisión 84*; en el tercero y último capítulo describe los instrumentos de política tecnológica que propone esta *Decisión* y las etapas de su implementación, incluyendo una descripción de lo que más tarde sería el programa para establecimiento progresivo del Sistema Andino de Información Tecnológica (SAIT). Contiene además, en forma de apéndices, artículos selectos de la *Decisión 24*, y las *Decisiones 84* y *85*. Completa la

documentación relativa a la primera etapa de la Política tecnológica andina, el libro *Ciencia, Tecnología y Desarrollo*, que lleva como subtítulo "El Grupo Andino en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Ciencia y Tecnología para el Desarrollo". Tal como indica el subtítulo, el libro está basado en los aportes, nacionales y subregionales, a la mencionada Conferencia, celebrada en Viena en 1979. Contiene los discursos de los delegados de los cinco Países Miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), así como sus monografías nacionales y el discurso del representante de la Junta del Acuerdo de Cartagena y la monografía subregional. Además incluye un anexo describiendo la propuesta del Sistema de Financiamiento para el Desarrollo Tecnológico del Tercer Mundo, que sirvió de base para las negociaciones que dieron lugar a la conformación del Fondo de las Naciones Unidas para la Ciencia y la Tecnología para el Desarrollo que luego devino en Sistema y posteriormente se fusionó en el PNUD.

### **La transición**

El volumen sobre *Ciencia y Tecnología* perteneciente a las *Estrategias para la reorientación de la Integración Andina*, señala en su prólogo que la Estrategia Andina de Ciencia y Tecnología está encaminada "fundamentalmente, a inducir una transición desde los enfoques defensivos o simplemente reguladores, que se han aplicado en el pasado, hacia una fase más activa del desarrollo científico y tecnológico de la Subregión, caracterizada por una mayor articulación de sus políticas e instrumentos con las prioridades del desarrollo económico y social de los Países Miembros".

En su primer capítulo describe, en forma esquemática, el entorno internacional, donde sobresale la importancia que se le da a las nuevas tecnologías y la necesidad de prepararse para ellas. El segundo capítulo trata brevemente sobre algunos de los aspectos más sobresalientes de la ciencia y la tecnología en América Latina. En el tercero hace lo propio con el Grupo Andino. El cuarto capítulo trata sobre los esfuerzos de la integración andina en la década de los 70, y en él destaca la descripción que se hace de los PADT. El quinto y último capítulo plantea la estrategia andina de integración científica y tecnológica, cuyos objetivos principales son los de:

- a) Contribuir con los instrumentos de la Ciencia y la Tecnología a la ejecución de las estrategias sectoriales del proceso Andino de integración; y
- b) Crear progresivamente una capacidad conjunta de respuesta científica y tecnológica a

los desafíos que presenta el desarrollo de los países y el proceso de integración subregional.

Propone, para estos efectos, once políticas: de planificación y gestión científica y tecnológica; de atención a demandas sociales específicas; de fomento de generación de tecnologías locales de innovación y articulación; de negociación de tecnología; de transformación del aparato productivo y servicios; de concertación del desarrollo científico y tecnológico; de fomento al desarrollo de la ciencia; de desarrollo de recursos humanos; de armonización y enlace del desarrollo científico y tecnológico; de información y divulgación de la ciencia y la tecnología; y de financiamiento del desarrollo científico y tecnológico; Hace finalmente, un listado de instrumentos de la estrategia, clasificados en metodologías, servicios, proyectos y mecanismos adicionales.

### **La actualidad**

El primer esbozo estructurado de lo que constituye la actual política tecnológica en el Grupo Andino se da quizás en un documento preparado para la tercera reunión del Consejo Andino de Ciencia y Tecnología, celebrado en Quito en abril de 1986, y que lleva el título de *Hacia una Comunidad de esfuerzos científicos y tecnológicos: alcances, logros, problemas y respuestas estratégicas*.

En su primer capítulo, habla sobre la política tecnológica andina previa, señalando sus logros y limitaciones. Su segundo capítulo incide sobre los nuevos desafíos que tanto para el proceso de integración como para la política tecnológica subregional (y la nacional de los países involucrados) conlleva el cambio tecnológico acelerado que se viene dando a nivel mundial; y examina en detalle los elementos claves y las posibles líneas de acción que se derivan de los dos objetivos principales que señala la estrategia andina en ciencia y tecnología, que han sido arriba enunciados. Pero es en el tercer y cuarto capítulos en donde el documento introduce los conceptos básicos de lo que en la actualidad constituye la programación de ciencia y tecnología en el ámbito subregional.

Se habla, para empezar, de la necesidad de concentrarse en proyectos integrales de desarrollo que incorporen componentes locales de ciencia y tecnología y se proponen tres áreas de acción que permiten agrupar y sistematizar los esfuerzos del Grupo Andino en ciencia y tecnología:

- Área de ciencia, investigación y tecnología avanzadas (CITA), referida a la concertación y armonización de los esfuerzos de los Países

Miembros en la investigación y formación científica y tecnológica.

— Area de gestión tecnológica aplicada al desarrollo de la innovación (GESTA), relacionada con el fortalecimiento y generación de mecanismos y modalidades de gestión que permitan relacionar la tecnología con la producción. Esto implica temas tales como la introducción de técnicas empresariales y la creación de sistemas de financiamiento conjunto para la innovación tecnológica en la empresa.

— Area de inteligencia técnico-económica (INTECNO), que contiene los elementos conducentes a darle al esfuerzo tecnológico subregional no sólo los canales de intercambio de información y desarrollo de sus actividades. Incluye asimismo, la generación de productos de información dirigida a crear una industria de la información subregional. Con base en lo establecido en el Protocolo de Quito respecto a las actividades subregionales en Ciencia y tecnología y las áreas de acción mencionadas, el *Programa de Acción Comunitaria Andina en ciencia y Tecnología 1989-1991* describe un plan de acción, aprobado en la Quinta Reunión del Consejo Andino de Ciencia y

Tecnología (Sucre, Bolivia, abril de 1989) y que contiene programas, proyectos y actividades en las tres áreas que son resultado de una intensa consulta con los estamentos científicos, del gobierno y de la producción de los cinco países.

El libro de **Jaramillo y Aguirre** constituye una visión a la vez descriptiva y analítica de lo que ha sido la componente de tecnología en el proceso de integración andino desde sus inicios hasta el presente. Sobresale la evaluación que se hace de las limitaciones, tanto conceptuales como operativas y de aplicación, de los Programas Andinos de Desarrollo Tecnológico; el análisis de las limitaciones de la política tecnológica subregional en los primeros veinte años del proceso; la descripción y proyecciones de las nuevas tendencias subregionales; y el análisis de la nueva relación que juega la tecnología en los procesos de integración. Es un libro de obligada lectura para quien quiera tener una visión completa y crítica de lo que ha sido la política tecnológica subregional desde su inicio hasta el presente.

**Isaías FLIT**

## ORGANIZACION ECONOMICA Y CADENAS PRODUCTIVAS EN LOS PAISES DE RECIENTE INDUSTRIALIZACION.

Trabajos considerados: Granovetter, Mark: **Economic Action and Social Structure: A Theory of Embeddedness**, en *American Journal of Sociology*, Vol. 91, núm. 3, 1985. Hamilton, Gary y Biggart, Nicole Woolsey: **Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East**, en *American Journal of Sociology* Vol. 94, supplement S52-S54, 1988. Sabel, Charles: **Changing Models of Economic Efficiency and Their Implications for Industrialization in the Third World**, en Foxley, McPherson y O'Donnell, *Development, Democracy, and the Art of Trespassing. Essays in Honor of Albert Hirschman*, Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press, 1986. Cohen, Stephen y Zysman, John: **Manufacturing Matters**. New York Basic Books, 1987. Wallerstein, Immanuel, 1983: **Historical Capitalism**, London, Verso, 1983. Hopkins, Terence K. and Wallerstein, Immanuel, 1986: **Commodity chains in the World Economy Prior to 1800** en *Review*, X, 1986. Gereffi, Gary y Korzeniewicz, Miguel: **Commodity Chains and Footwear Exports in the Semiperiphery**, en William Martín, ed. *Semiperipheral States in the World Economy*, Westport, CT, Greenwood Press, 1990.

Buena parte del debate sobre desarrollo industrial y crecimiento económico en la década de los ochenta estuvo dominado por las divergentes trayectorias nacionales en la economía mundial.

El deterioro del predominio norteamericano en el contexto global contrastó nítidamente con la ascendente trayectoria japonesa. A lo largo de la década de los ochenta, la altísima eficiencia de la industria y los servicios japoneses resultaron en una enorme acumulación de poder económico y financiero.

Las trayectorias de los países de reciente industrialización también muestran claros contrastes. Argentina, Brasil y México han experimentado, a lo largo de buena parte de los ochenta, un estado generalizado de estancamiento económico. Pero el grupo de países de ingresos medios de Asia Nororiental (Taiwán y Corea del Sur, especialmente) han experimentado altas tasas de crecimiento, un fuerte incremento en las exportaciones industriales, e incluso mejoras en la distribución del ingreso.

La nitidez de la divergencia en estas trayectorias, así como sus múltiples consecuencias económicas y sociales, han trasladado la temática de la organización económica y la competitividad económica al centro del debate sobre la seguridad y la supervivencia de las sociedades. La preeminencia de la temática sobre competitividad económica se ha acentuado a partir de la serie de acuerdos norteamericano-soviéticos (el "fin de la guerra fría") de 1986 y 1987, y de la noción generalizada de que los conflictos entre sistemas y sociedades en competencia serán resueltos en el terreno comercial, y no en los campos de batalla convencionales.

Esta serie de fenómenos ha estimulado el desarrollo de nuevas perspectivas en las ciencias sociales respecto a las causas, consecuencias, e implicaciones de la competitividad internacional. En particular, las deslumbrantes y enigmáticas trayectorias de Japón, Corea del Sur y Taiwán han puesto de manifiesto la importancia del análisis de los factores extra-económicos. El análisis del éxito económico de estos países llama la atención sobre la necesidad de vincular analíticamente a la competitividad industrial y la reestructuración económica con una temática administrativa-social, que incluye áreas tales como la organización industrial, las instituciones económicas, el papel del estado, y la relación sector público-sector privado. En otras palabras, se trata de examinar las "bases sociales" de la competitividad internacional.

Esta reconsideración analítica de los factores que inciden sobre la competitividad económica tiene gran importancia para los países latinoamericanos, dado el proceso de reestructuración intelectual y económica que están atravesando. La década de los noventa encuentra a los líderes democráticos de los países más importantes de la región (Argentina, México, Chile y Brasil) llevando a cabo programas de transformación económica de distintos matices pero que comparten bases comunes: un replanteamiento de la relación empresarios-gobierno, con énfasis en la privatización de empresas estatales, un impulso a las exportaciones tanto tradicionales como no tradicionales y la exploración de novedosos canales de vinculación económica internacional, tales como la integración económica bilateral, los acuer-

dos preferenciales, y la creación de mercados comunes. En este contexto, el replanteamiento de las bases analíticas para comprender los fenómenos que inciden sobre la competitividad internacional, así como las experiencias de otros países en este respecto, resultan fundamentales.

Los fenómenos económicos descritos en los párrafos precedentes han influido sobre la producción intelectual en las ciencias sociales en tres aspectos generales. En primer lugar, el estudio de los factores que inciden sobre la competitividad global ha tenido un carácter ampliamente interdisciplinario. La primera sección de este ensayo reseña dos análisis sociológicos de fenómenos económicos. **Mark Granovetter** analiza las condiciones bajo las cuales transacciones económicas son o no son subsumidas en unidades administrativas más extensas. **Gary Hamilton** y **Nicole Biggart** estudian los orígenes sociales de la organización económica de las empresas en Corea del Sur, Japón y Taiwán.

En segundo lugar, han surgido una serie de análisis sobre las nuevas formas de organización industrial que se han constituido a partir de las nuevas condiciones de la competitividad global. **Charles Sabel** utiliza el concepto de "especialización flexible" para referirse a estas nuevas formas; **Stephen Cohen** y **John Zysman** utilizan el concepto de "flexibilidad dinámica".

En la última sección, se reseñan tres trabajos que examinan la conformación de sistemas productivos que vinculan a determinadas industrias con la economía mundial. (Los tres artículos considerados utilizan el concepto de "cadena productiva" para construir modelos analíticos que permiten analizar las características específicas de la inserción de productos industriales en la economía mundial). Una cadena productiva vincula, a distintos niveles de análisis, el procesamiento de materias primas, la producción de bienes, sus canales de exportación, y los sistemas de distribución y consumo finales. **Immanuel Wallerstein** y **Terence Hopkins** utilizan el concepto de cadena productiva como un nexo fundamental en el análisis del desarrollo histórico del sistema mundial capitalista. **Gereffi** y **Korzeniewicz** utilizan una versión modificada y ampliada de este concepto para analizar la competitividad de Corea del Sur, Taiwán y Brasil en el mercado norteamericano del calzado.

### ***El análisis sociológico de la organización económica***

El argumento central de **Granovetter** es que gran parte del comportamiento económico está arraigado en estructuras de relaciones sociales.

Buena parte del trabajo está dedicado a una crítica detallada a la corriente de análisis conocido

como la "nueva economía institucional". La "nueva economía institucional" es una corriente intelectual cuya premisa central es que las instituciones y las composiciones institucionales deben ser analizados como una solución eficiente a problemas o fuerzas de orden legal, histórico, social, o político.

Para hacer su crítica más específica, **Granovetter** hace referencia a los trabajos de Oliver Williamson sobre mercados y jerarquías. La cuestión central gira en torno a la persistencia de las pequeñas y medianas empresas en la economía capitalista. **Williamson** se pregunta bajo qué condiciones las funciones económicas se llevan a cabo dentro de los límites de las empresas jerárquicas y no de mercados. Su respuesta es que la decisión resultará de la evaluación de la elección de formas que resuelvan de manera más efectiva el coste de las transacciones económicas. Las transacciones económicas que son inciertas en su resultado, que se presentan a menudo, o que requieren inversiones substantivas específicas a las transacciones, son comúnmente llevadas a cabo dentro de empresas jerárquicas, por dos razones: la racionalidad dentro de las fronteras de la empresa, y por el oportunismo que prevalecería en las transacciones llevadas a cabo dentro de los mercados.

**Granovetter** se opone al andamiaje analítico que sustenta a esta tesis. Desde su perspectiva, ni los mercados son tan irracionales, ni las empresas jerárquicas tan racionales. La premisa del argumento es falsa pues contrasta dos tipos ideales: el mercado libre, donde cada actor independiente actúa de acuerdo a su propio interés, y la empresa jerárquica que funciona de acuerdo a patrones pre-establecidos, consistentes y predecibles. Para **Granovetter**, el mercado anónimo de los modelos neoclásicos virtualmente no existe en la vida económica real, y las transacciones de todo tipo están imbuídas de contenido social. Los mecanismos de subfacturación y sobrefacturación, las relaciones entre vendedores y compradores a nivel de empresas, las relaciones de contrato y sub-contrato, y los mercados de trabajo son instancias de relaciones inter-empresas donde las estructuras sociales juegan un papel fundamental. Los sistemas de relaciones sociales en relación a empresas independientes son relativamente mucho más comunes en países extranjeros, pero en estos casos el análisis de tales relaciones sociales queda relegado a la categoría de "peculiaridades culturales". Por último, **Granovetter** subraya una distinción básica en el análisis de las instituciones: las diferencias entre la organización formal y real de las empresas. Lo que aparece en el organigrama no es necesariamente lo que efectivamente ocurre en el seno de una empresa.

En esencia, **Granovetter** concluye que las relaciones sociales entre las empresas son relativamen-

te más importantes, y las relaciones de autoridad dentro de las empresas relativamente menos importantes, en la explicación de la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas.

El argumento central del artículo de **Hamilton** y **Biggart** es que un análisis centrado en las relaciones de autoridad/dominación es el que mejor explica la divergencia de formas organizativas empresariales de Japón, Corea del Sur y Taiwán. Según los autores, "Las prácticas organizativas... representan estrategias de control que sirven para legitimar estructuras de comando, y que a menudo utilizan claves culturales al hacerlo. Tales prácticas no se desarrollan aleatoriamente, sino que son constituidas a partir de patrones interaccionales preexistentes, que en muchos casos se remontan a los tiempos preindustriales" (p. 564).

En la primera parte, **Hamilton** y **Biggart** describen el problema fundamental que guía la parte analítica del artículo. Mientras que tanto Japón, como Corea del Sur, como Taiwán han logrado altísimas tasas de crecimiento en la era de posguerra, lo han hecho con tres patrones distintos de organización económica.

El crecimiento industrial y económico de Japón está sustentado por el desarrollo de dos tipos de redes: vinculaciones entre las grandes empresas a través de "grupos intermercado" (*Kiogyo Shudan*), y vinculaciones entre las pequeñas y medianas empresas y las grandes empresas. El éxito coreano está sustentado sobre la base de grandes grupos empresariales. Las redes industriales dominantes son los *Chaebol*, empresas de gran porte ordenadas sobre una base concentrada y jerárquica. El caso taiwanés, en contraste, está organizado sobre bases totalmente distintas. La empresa familiar (*Jiazuqiye*), y los grupos empresariales (*Jituanqiye*) son las formas organizativas dominantes en la economía taiwanesa.

En resumen, las altas tasas de crecimiento de estas tres economías no se pueden entender como el resultado de un patrón homogéneo de organización económica. ¿Cómo se explica esta diferencia en estrategias de desarrollo?

La primera perspectiva es la perspectiva "mercado", desarrollada, entre otros autores prominentes, por *Alfred Chandler*. Según este autor, el cambio institucional es una respuesta a las condiciones del mercado. El segundo enfoque posible es el de la perspectiva "cultural". En un extremo de este espectro analítico, la variable cultural ejerce una influencia marginal sobre las formas organizativas. En el extremo opuesto, todas las organizaciones son manifestaciones materiales de la conciencia humana.

Los autores sugieren que estas dos perspectivas, por sí solas, no resultan suficientes para enten-

der la diferencia en los patrones organizativos de los tres países. La perspectiva "autoritaria" es, para los autores, la más útil.

Según *Max Weber*, todas las organizaciones contienen un patrón interno de comandos u órdenes, y de cumplimiento u obediencia, que constituyen principios de dominación. Este análisis integra factores culturales y económicos en la constitución del concepto de "ideologías de administración". Desde esta perspectiva, las organizaciones son el resultado de interacciones pautadas entre individuos.

La preocupación con las relaciones de autoridad dentro de un marco de economía política lleva a la perspectiva "autoritaria" a examinar dos grupos de factores: por una parte, la relación entre el estado y el sector privado. En segundo lugar, la estructura de autoridad en cada tipo de red o sistema empresarial.

En Japón, Taiwán y Corea del Sur, las decisiones cruciales tomadas sobre la relación estado-sector privado resultan del intento por parte del liderazgo político de legitimar un régimen. Estas decisiones son cruciales porque fueron llevadas a cabo en un momento de supervivencia crítica para cada uno de los tres países. **Hamilton** y **Biggart** ilustran este marco analítico con referencias concretas a los tres tipos de sociedad.

Los autores caracterizan a Corea del Sur como una economía donde predomina el "estado fuerte". El centro de la economía coreana se constituyó en torno a un estado confuciano y fuerte, donde predomina la ideología de administración. Esta relación entre el sector público y el sector privado le ha permitido a Corea del Sur especializarse en la producción de bienes intensivos en capital, y en algunos bienes de consumo avanzados.

La economía japonesa está caracterizada por el principio de asesoramiento administrativo. La economía política japonesa gira en torno a un centro que coordina poderes independientes que son a la vez fuertes y leales a sí mismos, y que lo hace mediante la apelación a la mitología y el simbolismo del pasado. Las consecuencias de esta conformación administrativa se encuentran en la especialización de Japón en las "fronteras" del desarrollo de nuevos productos, sobre todo electrónicos.

Por último, la economía taiwanesa se caracteriza como un ambiente donde predomina la "sociedad fuerte" en contraposición al estado. El centro de la economía política de Taiwán se encuentra en un estado "moralmente ejemplar" pero alejado de la sociedad, y con poca interacción con el macroambiente económico, más allá de permitir y asegurar que la sociedad misma sea la que responda a los incentivos. Taiwán no contiene una unidad central integradora basada en grandes empresas o el estado. Las bases sociales están concentradas en los

linajes familiares y en el estado prescindente. Esta estructura social esta estratégicamente vinculada a la producción de bienes de consumo livianos y de una gran diversificación.

### **Las nuevas formas de organización industrial**

**Charles Sabel, Stephen Cohen y John Zysman** comparten una clara distinción analítica entre dos modelos productivos: el modelo de especialización flexible, y el modelo convencional de producción masiva. El término fundamental en el trabajo de **Charles Sabel** es el de "especialización flexible". Este concepto subsume una serie de transformaciones en la estructura productiva y los procesos productivos. **Sabel** argumenta que "... la rápida diseminación de técnicas de manufactura flexible —a menudo asistidas por la computación— en empresas grandes y pequeñas, en una variedad asombrosa de industrias y de países, está erosionando la confianza en los principios establecidos de la organización industrial" (p.27).

La primera parte del artículo de **Charles Sabel** subraya que las teorías convencionales de economía política, consideraron siempre que el surgimiento de la producción masiva fue una precondition absoluta del desarrollo y el crecimiento económico. En segundo lugar, el autor examina la manera en que este paradigma influyó en las decisiones estratégicas de las élites dominantes en el tercer mundo, y particularmente en las economías más avanzadas de América Latina.

La influencia del paradigma de producción masiva se vio reflejada, según el autor, en la estrategia de sustitución de importaciones. El proceso de sustitución de importaciones, si bien agotado ya en los principios de la década de los ochenta, fue relativamente exitoso dadas las condiciones y las limitaciones existentes en el momento en que estas políticas fueron llevadas a cabo. Sin embargo, argumenta **Charles Sabel**, existieron tres limitaciones al éxito del modelo sustitución de importaciones/producción masiva tal como evolucionó en América Latina. Por una parte, existió una limitación política vinculada a la problemática de clases, y más específicamente a la expansión del consumo en los sectores de menores ingresos. La segunda limitación fue resultado de la relación entre la economía doméstica y el mercado mundial. Los modelos de desarrollo latinoamericanos, en contraste con los modelos guiados por las exportaciones ("export-led") de los países asiáticos, fueron modelos guiados por las importaciones ("import-led") y luego guiados por la deuda externa ("debt-led").

Desde la óptica de **Sabel**, la causa más importante del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones no se originó en factores intrínsecos a la estrategia misma, y ciertamente no en la interferencia del estado sobre el libre mercado, sino que resultó de "... cambios ... fundamentales en las condiciones de la competencia internacional ...."

El eje de estas transformaciones fundamentales fue la articulación de un nuevo modelo de producción: la especialización flexible. Existen tres variantes generales de este modelo.

La variante *empresa pequeña*, cuyo ejemplo más claro es lo que se ha dado en llamar "la tercera Italia", tienen como características centrales la solidaridad institucionalizada y la cooperación de las municipalidades. El segundo caso es la variante *germano-occidental*, en la cual grandes empresas logran flexibilidad a través de la descentralización interna, conformando así unidades empresariales semi-autónomas. La tercera variante es la variante *Kandan*, donde las grandes empresas colaboran con una densa y extensa red de proveedores.

Según **Sabel**, el contexto social y empresarial latinoamericano contiene condiciones que pueden favorecer la emergencia de procesos de especialización flexible: comunidades tradicionales, la existencia de numerosas pequeñas empresas, y la ineficiencia de las grandes empresas. En América Latina, explica **Sabel**, aun las empresas más modernas están organizadas como una colección de talleres semiautónomos que coexisten bajo un mismo techo, debido a problemas de eficiencia y escala. Si bien este tipo de organización empresarial puede adaptarse a la especialización flexible, antes deben atravesar dos tipos de transformación más: la automatización y la vinculación con proveedores. Por último, América Latina cuenta con un enormemente difundido sector informal que sería factible vincular a la especialización flexible.

**Cohen y Zysman** utilizan dos conceptos estrechamente vinculados al de especialización flexible. Ellos distinguen entre "flexibilidad estática" y "flexibilidad dinámica". Flexibilidad estática es la capacidad de incrementar la productividad consistentemente a través de mejoras en los procesos de producción e innovaciones en los productos. La capacidad de trasladar parte o el total de la producción al extranjero, y de reducir los niveles de calificación para abaratar costes es un reflejo de flexibilidad estática. Pero el control sobre los procesos de producción, y el desarrollo de un nivel de calificación suficiente para administrar nuevas tecnologías constituye flexibilidad dinámica. La flexibilidad dinámica resulta de mayor importancia en momentos de transición.

**Cohen y Zysman** argumentan que el predominio económico de los Estados Unidos, basado en las

condiciones de industrialización de fines del siglo XIX, se centró en la producción masiva y la gran corporación, y en las ventajas que resultaron de estas innovaciones cruciales. Con el pasar del tiempo, sin embargo, se atenuaron las presiones para incentivar innovaciones en el precio y en el producto, y se erosionó la capacidad de ajustarse a nuevas condiciones de competitividad. La economía norteamericana desarrolló una serie de debilidades que se mantuvieron ocultas hasta que la competencia internacional las puso en clara evidencia.

La ventaja de las empresas japonesas, escriben **Cohen y Zysman**, es que están diseñadas para capturar la flexibilidad dinámica. La economía política japonesa está caracterizada por tres tendencias interrelacionadas. La política estatal estructuró la dinámica de los mercados, la dinámica de los mercados condujo la estrategia de las corporaciones, y la estrategia de las corporaciones condujo la organización de las fábricas. Esta conformación llevó a la economía japonesa a un rápido despliegue de potencial económico en la época de posguerra. En la década del 40 y del 50, le permitió gran competitividad en las industrias livianas, de mano de obra intensiva. En la década de 1960, Japón se concentró en la inversión en industrias de capital, para llegar, en la década de los 70 y los 80, a una estrategia de manufactura concentrada.

282

### ***Cadenas productivas en los países de reciente industrialización***

Para **Immanuel Wallerstein**, el concepto de cadena productiva es parte del andamiaje analítico que permite la comprensión del desarrollo histórico del capitalismo. Los procesos de producción que constituyen la base del desarrollo capitalista se hallan vinculados unos a otros en complejas cadenas productivas, o *commodity chains*. **Hopkins y Wallerstein** definen la cadena productiva como un "... sistema de procesos de producción y trabajo cuyo resultado final es un bien terminado..." (p. 159).

**Wallerstein** utiliza el concepto de cadena productiva para analizar estructuras de mercado desde una óptica sociológica. Según el autor "...debemos desprendernos de aquella imagen simplista según la cual el "mercado" es un lugar donde el productor inicial y el consumidor final se encuentran... la mayoría de las transacciones han involucrado un intercambio entre dos productores intermediarios localizados en una larga cadena productiva..." (p. 29). De hecho, sugiere el autor, la mayoría de las transacciones económicas se hallan contenidas en mercados intermedios, donde la integración vertical o las relaciones verticales juegan un papel preponderante. Los ejem-

plos más espectaculares de la inclusión de mercados intermedios en unidades más complejas son las grandes empresas mercantes del siglo XIX, y las empresas multinacionales en el siglo XX.

**Wallerstein** argumenta que la organización geográfica de las cadenas productivas no es aleatoria, responde a patrones generalmente consistentes: si bien los puntos de origen están ampliamente distribuidos, los puntos de destino tienden a converger en pocas áreas; en general, las relaciones fluyen de la periferia hacia el centro. A su vez, estas cadenas productivas implican una distribución jerárquica de relaciones sociales de producción. "Hablar de secuencia productiva implica hablar de una extensa división social del trabajo, que en el curso del desarrollo histórico del capitalismo se ha hecho cada vez más extenso geográfica y funcionalmente, y a la vez, cada vez más jerárquico". (p.30).

Un segundo aspecto de la organización geográfica de las secuencias productivas es que la internacionalización ha sido una característica constante... "En el mundo real del capitalismo histórico, casi todas las secuencias productivas de alguna importancia han atravesado estas fronteras entre estados... esto no es una innovación reciente" (p. 32).

Una tercera característica central de los mecanismos productivos en la economía capitalista es su inherente inestabilidad. Según el autor, ningún patrón que se vincule a procesos productivos puede ser estable, dada la *motivación competitiva*, lo que se refiere al incentivo para alterar patrones constituídos.

El artículo de **Wallerstein y Hopkins** detalla los pasos metodológicos para su construcción empírica de una cadena productiva. Construir analíticamente una secuencia productiva implica comenzar con el bien final, y "avanzar hacia atrás" en la secuencia de producción, constituyendo los distintos nódulos. En particular, existen cuatro tipos de propiedades en cada nódulo: los flujos de producción, las relaciones de producción, la organización de producción, y el locus geográfico. **Wallerstein y Hopkins** desarrollan este modelo de cadena productiva aplicado a dos ejemplos específicos: la industria de construcción naviera y la producción de harina de trigo en el siglo XVIII.

**Gereffi y Korzeniewicz** utilizan una versión modificada y ampliada del concepto de cadena productiva para explorar trayectorias de competitividad en la economía mundial. A lo largo de la década de los setenta y los ochenta, Taiwán, Corea del Sur y Brasil se constituyeron en los exportadores más importantes de calzado al mercado norteamericano, desplazando a Italia y otros exportadores. El trabajo explora las causas de este éxito, enmarcando el análisis en términos de una secuencia productiva que incluye las fuentes de materias primas (cuero y

petroquímicos), la manufactura de bienes, los canales de exportación y los sistemas de distribución y publicidad. El análisis del conjunto de la secuencia para cada uno de los tres países permite una comprensión más amplia y detallada de las oportunidades y los obstáculos que confrontan los países de reciente industrialización.

Los autores modifican y extienden la definición del concepto de secuencias productivas en tres aspectos fundamentales. En primer lugar, se subraya la necesidad de analizar las vinculaciones hacia adelante del bien terminado, especialmente en el caso de los bienes de consumo manufacturados en los países de reciente industrialización que son exportados a los países centrales. En este sentido, resulta fundamental comprender los mecanismos de distribución, mercadotecnia, publicidad y consumo. En segundo lugar, la distinción entre cada uno de los cuatro subsistemas que componen la secuencia productiva (materias primas, producción, exportación y distribución) permite calcular la proporción de beneficios que corresponde a cada una de ellas. En la industria mundial del calzado, la mayor parte de los beneficios corresponden a intermediarios, exportadores, distribuidores y vendedores finales en el mercado de los Estados Unidos. Por último, el análisis centrado en las secuencias productivas nos permite especificar la localización geográfica de los distintos sectores productivos que componen una secuencia productiva (primario, manufactura y servicios), e identificar nuevas tendencias en su localización geográfica. Los análisis convencionales sugerían que los países centrales manufacturan los bienes cuyas materias primas provienen de la periferia. Sin embargo, en el caso de la industria del calzado de cuero, los países centrales se especializan en la producción de la materia prima, y en el sector servicios, mientras que la producción se concentra en países de reciente industrialización.

El análisis de **Gereffi** y **Korzeniewicz** revela que, a pesar de importantes diferencias en estructuras organizativas, los países más exitosos en la exportación de calzado son aquellos que han logrado integrar el conjunto de la secuencia productiva. En Corea del Sur, las empresas de calzado tienden a ser gigantescas, y a especializarse en la produc-

ción de calzado deportivo. La exportación se realiza a través de un número pequeño de agentes, generalmente asociados al *chaebol*. En Brasil, coexisten empresas de tamaño mediano y pequeño que se especializan en la producción de calzado femenino de cuero. Las exportaciones se canalizan a través de agentes nacionales, y también de compradores extranjeros. En Taiwán, por último, predominan las empresas pequeñas, de origen familiar, especializadas en calzado de material sintético de bajo costo, y existe una gran cantidad de pequeños agentes de exportación junto a compradores representantes de las grandes cadenas norteamericanas.

El factor común a estos tres países ha sido la conformación de canales eficientes para a) el flujo de materias primas, b) los procesos productivos, y c) canalización hacia los mercados externos.

Los artículos reseñados iluminan un conjunto de factores sociales y organizativos que inciden sobre la competitividad internacional, y por ende sobre las trayectorias nacionales de desarrollo en la década de los ochenta.

El examen de estos factores tiene al menos cinco implicaciones de orden analítico. Primero, estos artículos coinciden en apreciar críticamente la descripción neoclásica de la operación de los mercados, y enfatizan la necesidad de valorizar las redes sociales que subyacen a estos mercados. Segundo, se subraya la importancia de evaluar detalladamente la relación entre el estado y las empresas privadas, y la incidencia de esta relación sobre el patrón de desarrollo. Tercero, los autores ponen de relieve la importancia del análisis de orden administrativo a nivel empresa. Cuarto, los artículos enfatizan la importancia del análisis comparativo entre países de reciente industrialización en distintas regiones del mundo. La comparación entre América Latina y Asia Nororiental es particularmente instructiva. Por último, los trabajos subrayan la importancia de analizar el conjunto de instancias productivas y administrativas incluidas en la producción de un bien final, sobre todo si este bien está integrado al mercado global.

## INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS SOBRE LA PRENSA EN CHILE

284

Trabajos considerados: A. Mattelart, M. Piccini y M. Mattelart: **Los Medios de Comunicación de Masas. La ideología de la prensa liberal en Chile**, *Cuadernos de la Realidad Nacional*, núm. 3, marzo 1970. A. Mattelart, C. Castillo y L. Castillo: **La Ideología de la Dominación en una Sociedad Dependiente. La respuesta ideológica de la clase dominante al reformismo**, Ediciones Signos, Buenos Aires, 1970. C. Durán y C. Ruiz: **Ideología de El Mercurio y la política de la oposición**, en *Revista de la Universidad Técnica*, núm. 13-14, marzo-junio, 1973. C. Durán y A. Rockman: **Análisis psico-histórico de la propaganda de agitación del diario El Mercurio en Chile, 1972-73** en F. Reyes Matta, C. Ruiz y G. Sunkel (Comp.) *Investigación sobre la Prensa en Chile (1974-1984)*, Ilet-Cerc, 1986. F. Landis: **Psychological Warfare and Media Operations in Chile, 1970-1973**, Tesis de Doctorado, Universidad de Illinois, 1975. F. Reyes Matta: **Mass media, polarización y cambio social: Chile durante el gobierno de Allende** en *Investigación sobre la Prensa en Chile (1974-1984)*. C. Ruiz: **La Ideología Política del diario El Mercurio de Santiago entre 1970 y 1975**, Inédito. F. Ossandón: **El Mercurio y la represión, 1973 a 1978** en *Investigación sobre la Prensa en Chile (1974-1984)*. G. Sunkel: **El Mercurio como medio de educación político-ideológica (1969-1979)** en *Investigación sobre la Prensa en Chile (1974-1984)*. C. Lassagni: **La máquina de la cultura: algunas propuestas para la investigación** en *Investigación sobre la Prensa en Chile (1974-1984)*. L. Torres: **Revistas periodísticas: estrategias de comunicación y coyuntura** en *Investigación sobre la Prensa en Chile (1974-1984)*. D. Portales: **Poder Económico y Libertad de Expresión. La industria de la comunicación Chilena en la democracia y el autoritarismo**, Editorial Nueva Imagen, ILET, 1981. R. Salinas: **La autonomía de la prensa: una ilustración** en *Investigación sobre la Prensa en Chile (1974-1984)*.

El objetivo principal de esta reseña temática es describir la configuración de un campo de estudios en torno a un objeto específico: la prensa chilena. Este campo de estudios se ha desarrollado al interior del área más general de los estudios de la comunicación y la cultura, pero tiene una historia particular. En este trabajo se identifican tres grandes "momentos" en el desarrollo de la investigación sobre la prensa chilena. En primer lugar, el momento de nacimiento de las investigaciones sociológicas a fines de los años 60, momento que aparece vinculado con los trabajos de **Armand Mattelart** y su equipo. En segundo lugar, un momento caracterizado por un conjunto de investigaciones que ya desde el período de la Unidad Popular se plantean en términos de ruptura con las investigaciones de **Mattelart** pero que comparten con estas una misma visión del objeto de estudio. Finalmente, un momento más reciente que se caracteriza por un conjunto de investigaciones que aportan nuevas perspectivas teóricas y metodológicas así como el descubrimiento de determinadas áreas de conocimiento que habían permanecido ocultas y que vienen a configurar una imagen más compleja del funcionamiento y significación de los medios de prensa.

### *El nacimiento de las investigaciones sociológicas sobre la prensa*

Existen, sin duda, algunos trabajos anteriores al momento de nacimiento de las investigaciones sociológicas sobre la prensa. Entre estos destaca *Prensa y Periodismo en Chile (1812-1956)* de **Raúl Silva Castro**<sup>1</sup>; *El Mercurio de Santiago (1900-1960)* de **Raúl Silva Castro**<sup>2</sup>; la *Historia de El Mercurio* de **José Pelaez y Tapia**<sup>3</sup>, y *Medio Siglo de Periodismo en Chile* de **Carlos Silva Vildosola**<sup>4</sup>. Una primera singularidad que presentan estos trabajos es que sus autores están directamente vinculados a los medios cuya historia se escribe: ellos han sido periodistas, editores o directores de esos periódicos. Sin duda, este hecho determina la falta de toda perspectiva crítica que estos estudios muestran en el tratamiento del objeto. En realidad, más que de "estudios" cabría calificarlos de "memorias institucionales", de "anecdóticos" o, simplemente, de "memorias" de individuos que participaron en la creación

<sup>1</sup> Ediciones de la Universidad de Chile, 1958.

<sup>2</sup> Editorial Lord Cochrane, S.A., Santiago de Chile 1960.

<sup>3</sup> Talleres de El Mercurio, Santiago de Chile, 1927.

<sup>4</sup> Editorial Zig-Zag, 1938.

de las instituciones. Pero la vinculación entre los autores de estas memorias y los medios cuya historia se escribe tiene otro efecto: la exaltación de esos medios como monumentos de la cultura nacional. En definitiva, lo que estos trabajos hacen es construir a esos medios como los únicos representantes de la "gran prensa" nacional. En este sentido, hay una reducción de las diversas formas de prensa y periodismo en Chile a "la gran prensa", quedando al margen de esta historia otras formas periodísticas (por ejemplo: la prensa obrera, la prensa de izquierda y los diarios sensacionalistas).

Las investigaciones que comienzan a realizarse a fines de la década del 60, que son las primeras investigaciones sociológicas sobre la prensa en Chile, mantienen una continuidad con los trabajos caracterizados anteriormente en términos del objeto. En efecto, ambos tipos de trabajo están referidos a la "gran prensa" nacional. Pero junto a este elemento de continuidad existen varios elementos de ruptura. Dos son de particular importancia. Primero: a diferencia de los trabajos "pre-sociológicos" las investigaciones que se realizan a fines de la década del 60 se presentan a sí mismas como producto de un riguroso trabajo teórico y metodológico. Segundo: mientras los trabajos "pre-sociológicos" tendían a exaltar a la "gran prensa" como monumento de la cultura nacional, las primeras investigaciones sociológicas transforman este objeto en blanco de su crítica.

¿Cuáles son las principales líneas teóricas y metodológicas que guían las investigaciones realizadas a fines de los 60 y comienzos de los 70? Estas aparecen claramente expuestas en dos textos publicados en 1970. Estos son: *Los Medios de Comunicación de Masas. La ideología de la prensa liberal en Chile*, de **A. Mattelart, M. Piccini y M. Mattelart** y *La Ideología de la Dominación en una Sociedad Dependiente. La respuesta ideológica de la clase dominante al reformismo* de **A. Mattelart, C. Castillo y L. Castillo**. Estos dos textos pueden ser considerados como una suerte de manifiesto teórico-metodológico en el cual se fijarían las pautas de lo que constituiría la línea de investigación sobre los medios de comunicación de masas a realizarse en el Centro de Estudios de la Realidad Nacional bajo la dirección de Armand Mattelart. Estos textos fijan, también, una determinada posición a partir de la cual se inscribirían las distintas investigaciones: la posición de "crítica" a los medios.

El marco teórico-metodológico de las investigaciones realizadas por **Mattelart** y su equipo se sustenta sobre tres proposiciones básicas. En primer lugar, en estos trabajos se sostiene que los medios de comunicación de masas y, específicamente, los medios de prensa, sólo pueden ser analizados como parte de una estructura más global de poder y domi-

nación. Básicamente, en estos trabajos se distinguen dos "niveles" de esta estructura: el plano de lo económico y el plano de lo ideológico. Para **Mattelart** y su equipo, los medios de comunicación de masas son parte de una estructura de poder económico que se caracteriza por sus tendencias a la concentración y la dependencia. Es por esta razón que en los textos citados se incluye un análisis de las formas que asume tanto la concentración del poder económico a nivel de los medios de comunicación como de las formas que asume la dependencia entre estos medios y las estructuras transnacionales de la información. Pero si los medios tienden a reproducir la estructura económica imperante, al mismo tiempo, en estos trabajos se argumenta que el poder de los medios de comunicación radica en que ellos tienden a reproducir la estructura de dominación en el plano más específico de lo ideológico.

La segunda proposición que define el marco teórico-metodológico de las investigaciones "críticas" es que la especificidad de los medios de comunicación de masas y, particularmente, la especificidad de la prensa, se deriva de su función en tanto que aparato ideológico. En esta perspectiva, la función de la prensa es la difusión de la ideología de la clase dominante en los distintos estratos de la sociedad. Sin entrar a discutir la noción de aparato ideológico interesa resaltar que aquí la prensa adquiere significación en la medida que se constituye en un medio que representa ideológicamente a determinadas clases sociales. En otras palabras, el concepto de prensa como aparato ideológico se inscribe en un universo teórico más amplio: *el paradigma de la representación ideológica*. Cabe señalar que en los estudios que operan al interior de este paradigma la prensa no es analizada con el objetivo de desmontar los aspectos singulares de su estructura sino, más bien, en la medida que ésta es vista como una instancia institucional a partir de la cual se hace posible reconstruir sistemas ideológicos de carácter global. Y dado que los órganos de prensa examinados en los estudios de **Mattelart** son definidos como medios que representan ideológicamente a la clase dominante, no es extraño que su objetivo principal sea reconstruir el sistema ideológico de esa clase. Así, el primero de los textos citados contiene el estudio "La mitología de la juventud en un diario liberal" en el que busca reconstruir, a partir de los editoriales del diario *El Mercurio*, el sistema ideológico a través del cual las clases dominantes chilenas procesan e interpretan el conflicto que surge a partir de la protesta estudiantil en las universidades a fines de la década del 60. De la misma manera, *La Ideología de la Dominación en una Sociedad Dependiente* tiene como objetivo desmontar "la respuesta ideológica de la clase dominante chilena al reformismo" sobre la base de un análisis del modo en

que tres órganos de prensa (*El Mercurio*, *El Diario Ilustrado* y *El Campesino*) trataron periodísticamente el tema de la Reforma Agraria.

La tercera proposición que define el marco teórico-metodológico de las investigaciones críticas es que el análisis de la prensa como aparato ideológico (o de representación) requiere de un método específico: la semántica estructural. Este método es definido por oposición a otro: el análisis de contenido. En los trabajos de **Mattelart**, el análisis de contenido es rechazado por su carácter "empiricista" y, según se señala, porque éste sólo puede dar cuenta del contenido "manifiesto" en los textos. Por oposición, en estos trabajos se sostiene que el análisis semántico estructural puede dar cuenta de las estructuras básicas de significación que se encuentran "latentes" en los discursos. Siguiendo los postulados desarrollados por los estructuralistas franceses (tales como: *Levi-Strauss*, *Barthes*, *Greimas*, *Todorov* y otros) en estos trabajos se argumenta que un sistema ideológico es reducible a una estructura básica de significación la cual se constituye a partir de un reducido número de principios que se establece en términos de oposición. Así, los dos libros reseñados tienen como objetivo central reconstruir los principios básicos de significación que organizan la ideología de la clase dominante. Estos libros representan, por tanto, un claro intento por articular los elementos centrales del estructuralismo francés con el esquema marxista. Y este intento es denominado como el "análisis ideológico".

Hasta aquí se han expuesto las principales líneas teóricas y metodológicas que guían las investigaciones del grupo de **Mattelart** tal cual ellas son desarrolladas en dos textos que analizan específicamente la prensa chilena. Durante el período de la Unidad Popular estas líneas no serán continuadas de forma sistemática en el análisis de la prensa aunque, ciertamente, ellas constituirán un referente fundamental para todos los análisis de la prensa chilena realizados con posterioridad. Entre 1970 y 1973 estas líneas guiarán el análisis de otros medios de comunicación tales como las historietas y las revistas del corazón<sup>5</sup>. Además, se producirán estudios sobre otras problemáticas tales como la red informativa transnacional<sup>6</sup> y, dado el proceso político, se harán propuestas sobre el tipo de política de comunicaciones que debiera haber adoptado el Gobierno de la Unidad Popular<sup>7</sup>.

### ***Ruptura y continuidad con las investigaciones críticas***

En el período posterior al gobierno de la Unidad Popular se desarrollan nuevas investigaciones en torno al mismo objeto que en los trabajos "pre-socio-

lógicos" era denominado como "la gran prensa chilena" y que en las investigaciones críticas era concebido como "un aparato ideológico de la dominación". En este sentido, es notorio que un medio de comunicación específico pasará a ser objeto privilegiado de estas nuevas investigaciones: el diario *El Mercurio*. De hecho, estas investigaciones se caracterizan por aportar nuevas interpretaciones sobre los roles políticos e ideológicos que este diario pasa a desempeñar en la sociedad chilena desde fines de la década del 60. Y es en la apelación que estas investigaciones hacen a otros sistemas teóricos (y recursos metodológicos) donde es posible identificar ciertos elementos de ruptura con los estudios críticos y, a la vez, una línea de continuidad. Básicamente, los elementos de ruptura serán producto de la influencia que tendrá primero el psicoanálisis y, luego, los textos de *Gramsci*, en las nuevas interpretaciones de las funciones ideológicas de los medios de comunicación de masas. Pero estos elementos no implicarán una ruptura ni con el marxismo en cuanto tal ni con el paradigma de la representación. Más bien, estos elementos sólo implicarán un quiebre con una cierta forma de marxismo que aparecía como mecanicista, poco complejo y ahistórico.

El trabajo de **Claudio Durán** y **Carlos Ruiz** *Ideología de El Mercurio y la política de la oposición* es el primer esfuerzo por introducir algunas de las principales categorías psicoanalíticas en el análisis de la ideología de la prensa chilena. Tomando como punto de partida el concepto *Althusseriano* que define la ideología como un sistema de representaciones que opera a un nivel inconciente, este trabajo recurre a ciertos conceptos psicoanalíticos con el fin de analizar los mecanismos específicos por medio de los cuales las significaciones periodísticas de *El Mercurio* apelan a ciertos elementos inconcientes de sus lectores. Pero este trabajo no es sólo un intento por articular a nivel teórico las categorías psicoanalíticas con el análisis marxista de lo ideológico. Lo inte-

<sup>5</sup> Ver: A. Dorfman y A. Mattelart "Para leer el Pato Donald", Ediciones Universitarias de Valparaíso, Colección Aula Abierta, Valparaíso, 1971. También: M. Piccini "El cerco de las revistas de ídolos" y M. Mattelart "El nivel mítico de la prensa pseudo-amorosa" en *Cuadernos de la Realidad Nacional*, núm. 3, 1970.

<sup>6</sup> Ver: A. Mattelart "Agresión en el Espacio: Cultura y Napalm en la era de los Satélites", Ediciones del Tercer Mundo, Siglo XXI, 1972.

<sup>7</sup> Ver: A. Mattelart "Lucha de Clases, Cultura Socialista y Medios de Comunicación Masiva", Cuadernos del CEREN, núm. 8, Universidad Católica de Chile, Santiago, 1971. También: "Ruptura y Continuidad en la comunicación: puntos de una polémica". Cuadernos del CEREN, núm. 12, Universidad Católica de Chile, Santiago, 1972.

resante de este trabajo es, más bien, el esfuerzo por construir estas categorías como instrumentos metodológicos adecuados para interpretar la ideología del periódico. Así, conceptos tales como el de desplazamiento, condensación, metáfora, metonimia y repetición serán integrados en una técnica de análisis de contenido que busca reconstruir el aspecto inconsciente del universo ideológico de *El Mercurio* a partir de los contenidos "manifiestos".

Durante el período de la Unidad Popular no se producirán otros estudios significativos que intenten articular las categorías provenientes del psicoanálisis en el marco del análisis de lo ideológico. Con posterioridad al Golpe Militar, esta línea teórica será retomada en una dirección algo diferente: el análisis de la propaganda. Estudios tales como "El Mercurio contra la Unidad Popular. Un ejemplo de propaganda de agitación en los años 1972 y 1973" de *Claudio Durán*<sup>8</sup>. "On the ideological role of El Mercurio in Chilean society" de *Claudio Durán y Patricio Urzúa*<sup>9</sup> han seguido desarrollando la utilidad de las categorías psicoanalíticas para el análisis de la prensa. Pero aquí el objeto de análisis ya no son los mecanismos del discurso de prensa sino, más bien, los mecanismos de la propaganda ideológica. Esta nueva perspectiva se desarrolla claramente en el artículo de *Claudio Durán y Arnold Rockman Análisis psico-histórico de la propaganda de agitación del diario El Mercurio en Chile, 1972-73*. Este artículo desarrolla la tesis de que los contenidos centrales de los mensajes periodísticos, especialmente en períodos de crisis políticas globales, tienen que ver con simbolismos y fantasías inconscientes movilizados por discursos y representaciones icónicas aparentemente desvinculados de lo político (hechos delictivos, catástrofes, etc.) pero que se asocian con mensajes políticos a partir de su yuxtaposición con contenidos explícitamente "políticos".

En esta línea es importante referirse a otro trabajo que ha tenido mucha influencia en el desarrollo del concepto de la prensa como medio de transmisión y de producción de propaganda ideológica. Este es el texto *Psychological Warfare and Media Operations in Chile, 1970-1973*, de **Frederick Landis**. Teniendo como tema central las "operaciones" en medios de comunicación realizadas en el contexto de la "guerra psicológica", **Landis** argumenta que las ciencias sociales fueron utilizadas para diseñar la propaganda destinada a derrocar al gobierno de *Allende*. Y un importante capítulo de este trabajo se destina al análisis de los mecanismos utilizados por *El Mercurio* en la construcción de determinadas campañas propagandísticas. Ciertamente, **Landis** no utiliza un marco psicoanalítico para interpretar la propaganda de *El Mercurio*. Pero los tipos de mecanismos examinados por **Landis** revelan la

influencia del psicoanálisis en la construcción de la propaganda. Así, los principales mecanismos examinados por **Landis** son: el tipo de correlación entre noticias, editoriales y avisos; los titulares que contradicen o no se conectan con su texto noticioso; los titulares que constituyen una campaña de forma escalonada; las combinaciones que se establecen entre fotos, titulares y slogans, etc.

Por último, cabría destacar el trabajo de **Fernando Reyes Matta** *Mass media, polarización y cambio social: Chile durante el gobierno de Allende* el cual, si bien no utiliza categorías psicoanalíticas para el análisis de la ideología de la prensa chilena, desarrolla una hipótesis interesante para el estudio de la prensa como medio de transmisión y de producción de propaganda ideológica. Esta es que en períodos de crisis políticas globales determinados medios de comunicación pueden llegar a transformar la estructura formal de su discurso a fin de lograr mayor efectividad en la lucha ideológica. Así, el trabajo de **Reyes Matta** muestra como, durante el período de la Unidad Popular, *El Mercurio* deja de operar como un diario "serio" (vale decir, que construye su discurso informativo de acuerdo a las reglas de la "objetividad" periodística) para utilizar recursos propios de los diarios sensacionalistas. Y esta transformación radical en el discurso del periódico (que lo hace abandonar la objetividad por el partidismo, etc.) puede ser interpretada, justamente, como la transformación de un diario "serio" en un medio de producción de propaganda ideológica.

La influencia de los textos de *Gramsci* en los análisis de la prensa chilena se hará sentir en varios trabajos más recientes. Probablemente, el primero de estos es *La Ideología Política del diario El Mercurio de Santiago entre 1970 y 1975*, de **Carlos Ruiz**. El objetivo central de este trabajo es reconstruir la ideología política que este matutino fue elaborando desde comienzos del gobierno de la Unidad Popular hasta el período posterior al Golpe Militar. Y el argumento central que se desarrolla en el trabajo es que ya con anterioridad al período de la Unidad Popular el discurso político del diario se caracteriza por su ruptura con los principios democrático-liberales y la presencia cada vez más significativa del discurso gremialista, corporativista y autoritario. Pero lo que interesa resaltar es que en este análisis se desarrollan varias tesis *Gramscianas* que parecen ser de gran utilidad para el análisis de la prensa chilena. En primer lugar, este trabajo desarrolla la tesis según la cual determinados medios de comunicación pueden llegar a asumir, en determinados contextos

<sup>8</sup> Publicado en revista "Araucaria", diciembre 1982.

<sup>9</sup> Publicado en "LARU Studies", Vol. II, núm. 3, junio 1978.

político-ideológicos, una función de partido político. Esta tesis es de gran utilidad para el análisis de la ideología política de la derecha chilena que se ha ido configurando desde comienzos del gobierno de *Frei*, pues durante este período determinados medios de comunicación han jugado un papel crucial en la re-estructuración de esta ideología donde posiciones autoritarias fueron llamadas a ocupar un espacio cada vez más central en la representación de la derecha chilena. Una segunda tesis que se desarrolla en este trabajo es que estos medios de comunicación no sólo han asumido la función de partido político de las clases dominantes chilenas sino, también, que estos medios se han constituido como intelectuales colectivos en la medida que ellos han desarrollado determinadas formas de pensamiento político. Puesto en otras palabras: dado que la derecha chilena no se ha caracterizado históricamente por la presencia de grandes "intelectuales" estas figuras han sido sustituidas por determinadas instituciones y organizaciones entre las cuales los medios de comunicación han tenido un papel central. Y aquí hay implícita una tercera tesis: que ciertos medios de comunicación parecen tener relevancia desde el punto de vista del análisis filosófico. Pues, justamente, es en torno a estos medios de comunicación que se elabora la "filosofía política" de la derecha chilena.

Trabajos realizados con posterioridad desarrollan de formas diversas algunas de las tesis *Gramscianas* que se encuentran presentes en el estudio de **Ruiz**. El trabajo de **Fernando Ossandón** *El Mercurio y la represión, 1973 a 1978* toma como punto de partida la tesis de que *El Mercurio* ha operado como el "Estado Mayor Intelectual del partido orgánico al bloque dominante". Partiendo de esta tesis, **Ossandón** busca "desentrañar la visión propuesta por *El Mercurio* a sus lectores acerca de la represión".

De particular interés es el diseño metodológico de esta investigación, el que combina la perspectiva *Gramsciana* con un análisis que intenta dar cuenta de la forma específica en que el medio de prensa trata ideológicamente el tema de la represión. Así, uno de los problemas centrales analizados en este trabajo se refiere al tipo de relación que el medio de prensa establece entre matrices ideológicas (vale decir, las matrices a través de las cuales el medio interpreta políticamente los temas de actualidad) y manejo de la información (vale decir, los mecanismos concretos que operan en el proceso de selección e interpretación de la información noticiosa) en el caso concreto del tema de la represión. Otro trabajo que ha desarrollado esta línea es el de **Guillermo Sunkel** *El Mercurio como medio de educación político-ideológica (1969-1979)*, el que analiza la forma de intervención que *El Mercurio* ha tenido en la re-

ciente historia del país, con particular referencia a sus funciones y al tipo de pensamiento que ha orientado la acción del periódico. Se argumenta que hacia fines de la década del 60 *El Mercurio* sufre importantes transformaciones que lo llevan a operar como partido político de las clases dominantes chilenas. Partido político que no sólo reflejará el nuevo pensamiento político y económico de la derecha chilena sino que, además, buscará educar a esas clases en un nuevo modelo de sociedad.

Las tendencias examinadas anteriormente permiten concluir que tanto los estudios sobre la prensa chilena influenciados por el psicoanálisis como aquellos influenciados por las perspectivas *Gramscianas* han seguido operando al interior del paradigma de la representación ideológica. Sin embargo, estos estudios también se caracterizan por introducir una serie de elementos que dan una complejidad mayor al paradigma de la que este recibía en las investigaciones críticas. Sin examinar estos elementos parece necesario hacer explícito el sentido general que asume la transformación del paradigma. Básicamente, es posible detectar *un cambio en el concepto de representación*: de su formulación como reflejo mecánico (y transparente) de posiciones de clase a su reformulación como proceso activo de constitución de identidades y políticas y sociales. El rechazo al concepto de representación como reproducción mecánica de posiciones de clase ha sido hecho posible por un replanteamiento de las categorías centrales del paradigma. Entre éstas hay que resaltar el replanteamiento de las relaciones entre base y superestructura, ideología y economía, discurso y realidad, etc. así como los conceptos de ideología, discurso y clases sociales. El efecto teórico principal del cuestionamiento al marco conceptual sobre el que se funda el paradigma es la redefinición del concepto de representación como un proceso discursivo específico que tiene bases institucionales y una lógica propia. Por otra parte, hay que resaltar que si bien los estudios influenciados por estas perspectivas teóricas demuestran una mayor preocupación por analizar la especificidad del medio de prensa en el proceso de representación, al mismo tiempo, en estos estudios la prensa continúa siendo concebida como un objeto relevante de investigación en la medida que "representa" ideológicamente a determinadas clases sociales.

### ***Más allá del paradigma de la representación***

Pero el rechazo a la noción de que el medio de prensa representa de forma transparente determinadas posiciones de clase no sólo ha dado lugar a una

reformulación del paradigma de la representación ideológica. También ha dado lugar a un conjunto de investigaciones más recientes que replantean el sentido del objeto de investigación. En efecto, en estas investigaciones el medio de prensa no encuentra su validez como objeto de investigación sólo en la medida que representa ideológicamente a determinadas clases sociales sino, más bien, en la medida que se constituye en un aparato productivo específico. Así, se produce un desplazamiento del concepto de prensa *como medio de reproducción* (de sistemas ideológicos globales) al concepto de prensa *como aparato productivo*. Ciertamente, este tipo de desplazamiento ya se insinuaba en los últimos trabajos reseñados los que, si bien continuaban operando al interior del paradigma de la representación, al mismo tiempo enfatizaban el carácter productivo de los medios de prensa. Pero en las nuevas investigaciones la productividad de los medios de prensa no es político-ideológica. Esta es, más bien, una productividad de tipo comunicativo o económico. En este sentido, cabe resaltar que las nuevas investigaciones se alejan totalmente del paradigma de la representación y, más genéricamente, del "modelo" de la política.

Antes de caracterizar brevemente las líneas de investigación que se han desarrollado a partir de las perspectivas comunicacionales y económicas es necesario hacer tres observaciones. En primer lugar, hay que notar que, si bien estas líneas de investigación se encuentran más allá del paradigma de la representación, ellas no constituyen un nuevo paradigma teórico-metodológico. Más bien, estas investigaciones se orientan de acuerdo a diversas perspectivas teóricas y metodológicas que hacen visible aspectos del funcionamiento de los medios de prensa que hasta ahora no se habían constituido en objeto de reflexión y de análisis. En segundo lugar, cabe notar que, si bien estas nuevas perspectivas teóricas y metodológicas hacen posible un conocimiento más preciso del modo de funcionamiento de la "gran prensa" chilena, al mismo tiempo, estas perspectivas amplían el objeto de investigación. Así, por primera vez en la historia de la investigación de la prensa chilena, otras formas del periodismo nacional serán constituidas en objetos centrales y relevantes de la investigación. Entre estos objetos destaca el periodismo popular de base, los diarios populares y la prensa alternativa. Finalmente, hay que notar que, si bien en este tercer "momento" de la historia de la investigación sobre la prensa chilena se han realizado algunos trabajos de importancia, al mismo tiempo, las investigaciones son relativamente escasas. Así, las perspectivas comunicacionales y económicas se encuentran meramente esbozadas quedando abiertas a nuevos esfuerzos.

En lo que se refiere a la perspectiva comunica-

cional es posible distinguir tres líneas de análisis que se definen a partir del modelo del intercambio comunicativo. En términos sintéticos, estas líneas son las siguientes:

a) El análisis de la producción. Pese a que esta línea de análisis pareciera tener gran importancia para obtener un mayor conocimiento del funcionamiento interno de los medios de prensa, ella no ha sido objeto de mayor desarrollo. Esta línea está esbozada en el trabajo de **Cristina Lassagni** *La máquina de la cultura: algunas propuestas para la investigación*, que introduce el concepto de prensa como aparato productivo. Este trabajo intenta diseñar, como objeto de investigación, la forma de organización de los aparatos de producción de la cultura. Y dentro de este diseño se plantea una serie de temas que hacen posible ver a la prensa como aparato productivo. Entre estos temas cabría destacar los siguientes: la forma de organización de la prensa en tanto estructura burocrática; las relaciones de poder al interior del medio de prensa; la ideología profesional de los periodistas (la que incluye no sólo una ética profesional sino, sobretudo, el conjunto de prácticas y valores adquiridos al interior del medio); el proceso de producción de información (el que se realiza no sólo en la sala de redacción sino, también, en la relación de los periodistas con sus fuentes informativas), etc. Ciertamente, el análisis de los diversos elementos que intervienen en el proceso productivo plantea un conjunto de temas de investigación de gran relevancia para comprender el funcionamiento interno de los medios de prensa.

b) El análisis del discurso. Esta línea de investigación tiene cierta continuidad con las investigaciones realizadas al interior del paradigma de la representación ideológica. Sin embargo, es también diferente pues no concibe el discurso como una estructura de representación de clases sociales sino, más bien, como una estructura formal específica al medio de comunicación que condiciona el proceso de representación.

Esta línea, que tampoco ha tenido mayor desarrollo, se esboza en el trabajo de **Luis Torres** *Revistas periodísticas: estrategias de comunicación y coyuntura*, el que examina el modo en que un medio de comunicación específico (las revistas de actualidad) organiza formalmente los contenidos del discurso. Y lo que desde ahí se propone es

el análisis de las estrategias de comunicación de los medios de prensa.

- c) El análisis de la recepción. Esta es, probablemente, el área que presenta mayores problemas teóricos y metodológicos para la investigación. Sin explicitar estos problemas, interesa señalar solamente que ellos se han transformado en obstáculos para el análisis concreto del proceso de recepción comunicativa. Pese a su obvia significación política y académica este campo de investigación permanece virgen.

Junto a las líneas de investigación brevemente caracterizadas es necesario destacar aquéllas que han desarrollado la perspectiva económica para el análisis de la prensa chilena. Probablemente, esta perspectiva encuentra su mayor elaboración en el libro *Poder Económico y Libertad de Expresión. La industria de la comunicación chilena en la democracia y el autoritarismo*, de **Diego Portales**. En este trabajo, **Portales** avanza hacia una "economía política" de los medios de comunicación de masas por medio de un análisis de su estructura industrial. Más concretamente, el trabajo de **Portales** "intenta medir el grado de competencia o acceso de los diferentes grupos sociales a la emisión de las comunicaciones masivas" sobre el supuesto que los "factores económicos restringen seriamente la posibilidad de emitir mensajes comunicativos por parte de sectores de la población..."<sup>10</sup>. En esta perspectiva **Portales** analiza la estructura industrial de la prensa chilena en relación a dos tipos de factores que parecen tener carácter determinante, a saber, los factores financieros y productivos. Así, se intenta medir los grados de acceso de los diferentes medios de prensa a la estructura financiera y, también, los niveles de integración de estos medios a las estructuras productivas de carácter transnacional (principalmente, a las agencias de noticias internacionales). Se argumenta que, dada la desigualdad que caracteriza los grados de acceso e integración de los distintos medios de prensa a ambos tipos de estructuras, la prensa chilena tiene una estructura industrial de carácter oligopólico.

El análisis económico de la prensa chilena también se desarrolla en el trabajo de **Raquel Salinas** *La autonomía de la prensa: una ilusión*. En este traba-

jo, como en el de **Portales**, se parte del supuesto que los factores económicos restringen la libertad de expresión. Sin embargo, el trabajo de **Salinas** se centra en el problema de la "autonomía" de los medios de comunicación, la que se entiende como la "capacidad del medio para establecer, independientemente, los lineamientos y metas de sus políticas, así como su capacidad para recolectar y administrar suficientes recursos como para ponerlas en práctica y para interactuar con regulaciones e instituciones externas de tal forma que contribuyan y no obstaculicen el logro de sus metas". Ciertamente, el problema de la "autonomía" de los medios requiere analizar factores de tipo jurídico y político. Sin embargo, **Salinas** pone especial énfasis en los factores económicos. En particular, examina la concentración económica de la prensa chilena así como los obstáculos para la autonomía que surgen a nivel de la impresión y la distribución.

En síntesis, en este trabajo se ha propuesto una lectura de la historia de la investigación sobre la prensa chilena. En esta lectura se han identificado tres grandes "momentos" en la historia de esta investigación y se ha desarrollado el argumento que gran parte de esta historia se ha desplegado al interior del paradigma de la representación ideológica. Esta lectura también ha mostrado la transformación que ha sufrido el concepto de "representación": de su formulación (en las investigaciones críticas) como reflejo mecánico de posiciones de clase a su reformulación (en las investigaciones influenciadas tanto por el psicoanálisis como por los textos de Gramsci) como proceso activo de constitución de identidades políticas y sociales. Se ha indicado que el rechazo al concepto de representación como reflejo mecánico de posiciones de clase no sólo ha dado lugar a una reformulación del paradigma de la representación sino, también, a un replanteamiento del sentido del objeto de investigación. Replanteamiento que ha sido efectuado por un conjunto de investigaciones que tienden a concebir a la prensa como aparato productivo más que como medio de reproducción de formaciones ideológicas de carácter global.

**Guillermo SUNKEL**

# Reseñas Temáticas

De España

## CRISIS, CAMBIO Y RECUPERACION EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Trabajos considerados: C. Aranzadi: **La política de desinversiones del INI**, "Papeles de Economía Española", núm. 38, 1989. J. Auriol: **Dinamicidad industrial española en los años ochenta**, *Papeles de Economía Española*, núm. 34, 1988. J. Auriol y A. Pajuelo: **Factores determinantes de la localización industrial en España**, *Papeles de Economía Española*, núm. 35, 1988. S. Bru: **La dimensión espacial de la política industrial**, *Economía Industrial*, núm. 260, 1988. M. Buesa y J. Molero: **Estructura industrial de España**, Madrid, 1988. J. del Castillo y R. Velasco: **Posibles soluciones para las regiones industriales en declive**, *Papeles de Economía Española*, núm. 35, 1988. M. T. Costa: **Los acuerdos de cooperación entre empresas. Una estrategia competitiva**, *Economía Industrial*, núm. 266, 1989. J. R. Cuadrado Roura: **Cambios en el mapa económico regional de España y decisiones de localización industrial**, *Economía Industrial*, núm. 260, 1988. A. Cuervo: **La Empresa Pública: estructura financiera, rentabilidad y costes financieros**, *Papeles de Economía Española*, núm. 38, 1989. J. B. Donges: **La industria española en la transición**, Barcelona, 1985. J. C. Fariñas, J. Jaumandreu y G. Mato: **La empresa pública industrial española, 1981-1986**, *Papeles de Economía Española*, núm. 38, 1989. Z. Fernández: **El alcance del proceso privatizador en España**, *Papeles de Economía Española*, núm. 38, 1989. R. Gandoy: **Producción y productividad glo-**

**bal en la industria española**, *Economía Industrial*, núm. 256, 1987. R. Gandoy y J. Gómez: **Evolución y modificación en la estructura de la industria española**, *Documentos e Informes*, núm. 21, Ministerio de Industria y Energía. E. Giraldez: **La inversión industrial: algunas consideraciones en torno a su comportamiento sectorial y espacial durante la crisis de los setenta**, *Situación*, núm. 1, 1986; y **Comportamiento inversor de los sectores de alta tecnología 1975-85. Tendencias espaciales**, *Papeles de Economía Española*, núm. 34, 1988. J. Gómez Villegas: **Relaciones entre la formación bruta de capital fijo, la producción y la rentabilidad de la industria española: un análisis desagregado para el período 1964-1981**, *Economía Industrial*, núm. 256, 1987; y **Formación bruta de capital fijo en la economía española**, *Documentos e Informes*, núm. 18, Ministerio de Industria y Energía, 1988. A. González Romero y R. Myro: **La recuperación de la inversión industrial en España (1985-1988)**, *Documentos e Informes*, núm. 24, Ministerio de Industria y Energía, 1988; y **La recuperación de la inversión industrial en España (1985-1988): sus objetivos y factores determinantes**, *Moneda y Crédito*, 1989. R. Herrero y F. Pallardo: **Aproximación a las fuentes de información de la economía industrial española**, *Economía Industrial*, núm. 260, 1988. J. Jaumandreu, y G. Mato: **Concentración industrial en España: medida, determinantes y efectos**, *Economía Industrial*, núm. 257, 1987. A. Lafuente: **Creación de empresas y desarrollo regional**, *Economía Industrial*, núm. 256, 1986. A. Lafuente y R. Pérez Simarro: **Balance y perspectivas de las ZUR**, *Papeles de Economía Española*, núm. 35, 1988. A. Lafuente y M. J. Yagüe: **Estructura económico-financiera de la empresa industrial española**, *Economía Industrial*, núm. 267, 1989. L. A. Lerena: **Ideas matrices de la nueva política industrial regional**, *Economía Industrial*, núm. 260, 1988. F. Maravall: **Economía y Política industrial en España**, Madrid, 1987. P. Martín Aceña y F. Comín: **El grupo INI en perspectiva histórica: una aproximación cuantitativa (1941-1986)**, *Papeles de Economía Española*, núm. 38, 1989. E. Mata: **Incentivos regionales y política industrial**, *Economía Industrial*, núm. 260, 1988. X. M. Mella: **Incentivos regionales y política industrial**, *Economía Industrial*, núm. 251, 1986. Ministerio de Industria y Energía: **Informe sobre la industria española (varios años)**; **España en Europa: un futuro industrial. La política industrial en el horizonte 1992**, Madrid, 1987; y **La industria en las Comunidades Autónomas**, *Economía Industrial*, núm. 263-264, 1988. R. Myro: **La industria española. Información estadística**, Documento de Trabajo

FIES de la CECA, núm. 21, 1988. **Evolución de la productividad en la industria española. Una comparación con los países de la OCDE**, *Economía Industrial*, núm. 256, 1987; **La industria: expansión, crisis y reconversión**, en J. L. García Delgado: *España, Economía*, Madrid, 1988; **La recuperación de la industria española (1985-88)**, IV Jornadas de Alicante sobre economía española, 1989; **Las empresas públicas: historia de una herencia incómoda**, *Revista de Economía*, núm. 1, 1989; y **Las grandes empresas industriales españolas. Una comparación con el resto de los países de la CEE**, *Economía Industrial*, núm. 257, 1987. A. Novales y otros: **La empresa pública industrial en España**, Madrid, 1987. P. Ortún: **Las ayudas e intervenciones Públicas en los procesos de reconversión industrial**, *Economía Industrial*, núm. 259, 1988. A. Petibó y J. Sáez: **Intervención pública y localización industrial. Algunas reflexiones en torno al caso español**, *Economía Industrial*, núm. 260, 1988. R. Pérez Simarro: **Situación comparativa de la industria española**, en F. Maravall; *Economía y Política industrial en España*, Madrid, 1987. D. Prior: **La productividad industrial pública y privada en España**, *Economía Industrial*, núm. 256, 1988. L. Rodríguez Romero: **Crisis económica y cambio industrial**, *Revista de Economía*, núm. 1, 1989; y **Transformaciones en la estructura productiva española durante la crisis, 1978-1985**, *Documento de Trabajo*, Fundación Empresa Pública, 1989. G. Sáenz de Buruaga: **Efectos de la adhesión a la CEE sobre los sectores industriales y las regiones de España y Portugal**, Madrid, 1988. J. Segura: **La empresa pública; teoría y realidad**, *Papeles de Economía Española*, núm. 38, 1989. J. Segura y otros: **La industria española en la crisis, 1978-1984**, Madrid, 1989. J. A. Vázquez: **Regiones de tradición industrial en declive: la Cornisa Cantábrica**, en J. L. García Delgado: *España, Economía*, Madrid, 1988. R. Velasco: **Política Industrial regional y CEE**, *Economía Industrial*, núm. 260, 1988; y **Reindustrialización y cambio tecnológico**, *Situación*, núm. 4, 1986. M. J. Yagüe: **Análisis económico financiero de la empresa industrial española 1985-86**, *Economía industrial*, núm. 256, 1988.

## Introducción

No siempre ocurre que la importancia de un tema se vea correspondida por la atención de los estu-

diosos. En el caso de la industria no puede decirse que se plantee ese problema, porque casi siempre, y de manera muy especial en los últimos tiempos, ha logrado concitar las preferencias de muchos investigadores y suscitar la aparición de una numerosa serie de publicaciones de diverso tipo. El protagonismo, incluso a veces excesivo, de la industria en la más reciente evolución de la economía española, su particular trayectoria y situación durante el período de crisis, pueden ser las razones que ayuden a explicar esa circunstancia.

Por eso, abordar una reseña temática en un ámbito tan amplio como el de la industria española, resulta una indudable temeridad si no se parte de la elemental prudencia de acotar algunos temas concretos entre todo el espectro de los posibles; si no se es forzosamente selectivo en la elección de las referencias bibliográficas, ante la proliferación y diversidad de las publicaciones. Dejando, pues, de lado muchos y, sin duda, muy importantes aspectos, voy a centrarme aquí primordialmente en tres cuestiones: los principales rasgos de la trayectoria y los cambios de la industria durante la crisis; las líneas más destacadas de la política industrial aplicada; y las características y significación de la fase reactivadora que se inicia en 1985 y se desarrolla en estos últimos años. Y para ello voy a valerme de una selección, necesariamente incompleta aunque espero que representativa, de los trabajos más recientes que han abordado estos temas, aún a costa de dejar fuera algunas obras más antiguas aunque no menos importantes.

Quizá ahora se dispone ya de una perspectiva temporal suficiente y de unos referentes y una apoyatura de estudios adecuada para efectuar una especie de balance global, para dibujar un panorama general de la evolución de la industria española a lo largo de la última década. Con no pocos esfuerzos y sorteando algunas serias dificultades, se han alcanzado notables avances en el conocimiento riguroso de la estructura, la situación, el comportamiento y los cambios del sector industrial en una etapa de especial complejidad como ha sido la de la crisis. Hay, pese a todo, dos tipos de carencias que no me resisto a dejar de mencionar. Por una parte, se constata la existencia de un buen número de excelentes monografías sobre aspectos parciales de la actividad industrial, sin que se haya conseguido plenamente todavía disponer de suficientes trabajos capaces de ensamblar e interrelacionar esas piezas sueltas y de proporcionar una visión global del sector. Por otra parte existen unas evidentes y llamativas deficiencias estadísticas, que han limitado y condicionado seriamente el desarrollo y las conclusiones de muchos estudios. A pesar de las valiosas informaciones suministradas por fuentes como la Encuesta

Industrial del *Instituto Nacional de Estadística* o por la Central de Balances del *Banco de España*, subsisten importantes lagunas e insuficiencias y es frecuente encontrarse con problemas de fiabilidad y disparidades de los datos y enfrentarse a la necesidad de recurrir a estimaciones indirectas y a operaciones de depuración, corrección y homogeneización de series. Por eso resultan especialmente interesantes los esfuerzos llevados a cabo por diversos investigadores, no para resolver carencias estadísticas fuera de su alcance, pero sí para ofrecer unos materiales muy cuidados y contrastados, como ocurre, en particular, en dos de los trabajos aquí reseñados, el de **J. Segura y otros autores**, *La industria española en la crisis, 1978-1984*, y el de **R. Myro**, *La industria española, Información estadística*. La investigación dirigida por el profesor **Julio Segura** en el marco de la Fundación Empresa Pública, recientemente publicada, y el conjunto de trabajos citados del profesor **Rafael Myro**, constituyen, además, algunas de las referencias más completas para seguir y apreciar la evolución y cambios de la industria española en los últimos años, tanto en algunas facetas particulares como en su conjunto.

## ***Crisis y cambios en la industria***

La crisis y los intentos de reforma que presiden el período de la transición española tienen en la industria uno de sus escenarios privilegiados, porque es en las actividades secundarias donde se percibe con mayor intensidad la generalización de dificultades que atraviesa toda la economía española y porque, en ellas, se centran notables esfuerzos de remodelación productiva. Tras la etapa de expansión precedente, la llegada de la crisis supone un vuelco radical en la trayectoria y la situación de la industria española. Su débil posición y vulnerable estructura, la drástica alteración del marco y las condiciones en que venía desarrollándose, los errados diagnósticos y la inicial pasividad frente a la crisis, constituyen algunos de los elementos unánimemente reconocidos como causantes de la desfavorable evolución y del creciente deterioro industrial.

Todos los indicadores muestran expresivamente la radical inflexión del ciclo industrial que comporta la crisis, la profundidad de su impacto y la envergadura del proceso de desindustrialización que desata, traducido en una pérdida de importancia relativa del sector secundario en el conjunto de la economía española. La caída del valor añadido, la producción, la demanda y las tasas de crecimiento del PIB, que comienzan a registrar signos negativos, son bien elocuentes al respecto. La muy considerable elevación

de los costes laborales, financieros y de los inputs intermedios, la depresión de las expectativas y los excedentes, el negativo comportamiento de la inversión, las dificultades de muchas empresas y la desaparición de establecimientos aportan adicionales y concluyentes pruebas de la delicada situación en que se encuentra el sector. La drástica reducción del empleo refleja, además, la entidad de los costes sociales que de ella se derivan.

En obras como las de **J. Segura y otros autores**, **Donges**, **Maravall** y **Myro**, o en publicaciones como los *Informes sobre la industria española* del **Ministerio de Industria y Energía**, entre otras de las reseñadas, se encuentran elocuentes datos e interesantes aportaciones y análisis acerca de esa evolución y de los principales rasgos de la estructura y el comportamiento de la industria española durante la crisis. En apretada síntesis, se recogen a continuación algunas de esas notas más características.

Junto a la superior intensidad relativa, y al peculiar contexto político y social que determina el proceso de transición democrática, el propio perfil temporal de la crisis industrial constituye una de las especificidades reseñables del caso español. Esa cronología responde a dos pautas diferenciales: el retraso y la prolongación. En efecto, prácticamente hasta 1977, con un claro desfase por tanto, no se perciben nítidamente en la industria los efectos de una crisis que alcanza su punto culminante en la primera parte de los años ochenta y se prolonga hasta 1985, en momentos en que otras economías muestran evidentes síntomas de reactivación. Los desequilibrios latentes, derivados de la presión de los costes, las tensiones inflacionistas, la inadecuación productiva, el endeudamiento de las empresas y la ausencia de medidas correctoras, van deteriorando la situación de la industria hasta hacerse manifiestamente visibles, con toda la crudeza de sus negativos efectos, desde los inicios de la década de los ochenta. Tan sólo la demanda externa, gracias al favorable comportamiento de las exportaciones, mantiene signos de vitalidad y dinamismo que contribuyen a paliar parcialmente la notable caída de la demanda interna y el débil pulso de la actividad. El ajuste industrial, hasta entonces pospuesto, se hace inevitable, se impone como una ineludible necesidad, que va abriéndose paso por diferentes vías, en particular por las de la moderación del crecimiento de los costes laborales, del saneamiento financiero de las empresas y del ajuste de las plantillas, como únicas alternativas para llegar a recomponer los excedentes, y para detener y cambiar el sentido del grave proceso de desinversión que se estaba registrando.

En el marco general de aguda crisis que afecta al conjunto del sector industrial, se producen, sin embargo, comportamientos claramente diferencia-

dos entre las distintas ramas de actividad. El sector energético, una vez asimilados los fuertes impactos de las elevaciones de precios, evoluciona de manera más favorable que las manufacturas. Dentro de éstas, la crisis recae con superior intensidad en ramas como la siderurgia, los productos metálicos, la construcción naval o el textil; es decir, sobre una serie de sectores básicos, de carácter tradicional, sometidos a pronunciadas caídas de la demanda y la inversión, a una agudizada competencia internacional, a sustanciales alteraciones de los esquemas tecnológicos y productivos, y que cuentan con recortadas potencialidades de adaptación y recuperación. Ese conjunto de ramas en regresión, de demanda débil, como se las ha denominado siguiendo la terminología de la OCDE, son precisamente las de mayor peso específico en la industria española y las que determinan las principales líneas de su especialización productiva. Al incidir especialmente sobre ellas, abocándolas a intensos planes de reconversión y de recorte de capacidades, la crisis ha abierto un proceso de reorientación de la estructura sectorial de la industria española, en la dirección de reducir la participación de las ramas de demanda débil e impulsar actividades más dinámicas, de demanda media sobre todo, y de demanda fuerte, aproximándose a la estructura vigente en los países más avanzados de la CEE. Esa misma tendencia se percibe en el comportamiento de otras magnitudes, como el valor añadido, la producción, la inversión, el empleo, o los flujos de comercio exterior. Forzadas a buscar en el exterior los mercados que no propicia la atonía interna y apoyadas en una serie de factores favorables que logran compensar la negativa evolución de los costes, las producciones industriales obtienen ganancias de competitividad que permiten aumentar notablemente las exportaciones y diversificar su composición incrementando la participación de las procedentes de los segmentos productivos de mayor potencialidad y dinamismo, pero sin que se llegue a alterar sustancialmente el esquema español de ventajas comparativas, asentado en los sectores de demandas débil y media. Simultáneamente, las importaciones mantienen un crecimiento más contenido, como consecuencia de la debilidad de la demanda interna, aunque evidencian un deterioro de la capacidad española de autoabastecimiento en las ramas de mayor dinamismo.

La crisis, por otra parte, suscita cambios de indudable alcance y significación en las tendencias espaciales del crecimiento industrial, como se analiza en varios de los trabajos reseñados, modificando las condiciones y la importancia de tradicionales factores de localización e incidiendo de forma muy desigual en el territorio. Así, zonas de antigua industrialización, como la Cornisa Cantábrica, sufren con sin-

gular dureza el embate y las consecuencias de la crisis y se ven arrastradas a graves procesos de declive y de destrucción del tejido industrial, en tanto, ejes como el del valle del Ebro o del Mediterráneo se configuran y afianzan como los espacios de mayor dinamismo y potencialidad futura.

Con las nuevas exigencias de competitividad, por último, la industria española se ha visto impelida a avanzar en la superación de arraigadas deficiencias y en la modificación de pautas y comportamientos tradicionales. Los recursos y los esfuerzos orientados hacia la innovación y la adaptación a los cambios tecnológicos han debido ser redoblados, aunque todavía resulten insuficientes y claramente inferiores a los vigentes en las economías más avanzadas. Al igual que se ha ido progresivamente prestando una mayor atención, como se recoge en varios de los trabajos considerados en esta reseña, a una serie de cuestiones como las siguientes: la recualificación de la mano de obra, el desarrollo del saber directivo y la empresariedad, el fomento de fórmulas de cooperación entre empresas, el replanteamiento de estrategias empresariales, la ampliación de las redes de comercialización, o la potenciación de políticas de calidad, imagen y diferenciación de las producciones.

### ***La Política Industrial***

El diseño de un conjunto articulado de medidas de política industrial y la acción decidida del Estado estimulando la racionalización del sector no se pone en marcha sino con un gran retraso. La adopción, bien avanzados los años setenta, de una estrategia y una política de ajuste positivo en el conjunto del país, orientada a corregir los grandes desequilibrios macroeconómicos, no deja de tener, desde luego, una incidencia favorable en la situación del sector industrial. La propia dinámica de las fuerzas del mercado, por su parte, va imponiendo paulatina y tenazmente un ajuste natural de considerable envergadura que recae principalmente sobre los segmentos más vulnerables, menos competitivos y resistentes del sector. Pero la política industrial no comienza a actuar verdaderamente hasta los primeros años ochenta.

Los objetivos y las medidas que se plantea la política industrial se orientan en varias direcciones fundamentales, persiguiendo: el ajuste y la racionalización del sector, especialmente de los segmentos con mayores dificultades; la reducción de costes y la modificación de las técnicas y los métodos de producción, para hacer frente a la competencia internacional; y la reorientación de la especialización productiva hacia los sectores con potencial demanda y

ventajas comparativas. La específica política de reconversión industrial es, sin embargo, la que pronto adquiere un mayor protagonismo, por su misma naturaleza y repercusiones sociales, por las tensiones y conflictos que su aplicación suscita. Las acciones reconversoras, iniciadas con anterioridad pero impulsadas decisivamente tras la llegada de los socialistas al gobierno, se conciben como una terapia dolorosa pero ineludible, destinada a garantizar la supervivencia y viabilidad futura de una serie de sectores con grandes problemas y deficiencias, con manifiestos excesos de capacidad y signos inequívocos de obsolescencia tecnológica y desfase productivo. Para llevar a cabo esa política se articulan una serie de instrumentos que tratan de: facilitar una importante dotación de recursos públicos para alcanzar los objetivos propuestos; garantizar el control de la gestión de los planes y favorecer la participación de los agentes económicos y sociales implicados; paliar los inevitables costes sociales del proceso; y procurar la movilidad y orientación de los recursos hacia unos objetivos reindustrializadores que resultan más vagamente enunciados.

La aplicación de los planes de reconversión cobra mayor intensidad desde 1983 hasta 1986, momento en que ya pueden considerarse en gran medida culminados, afectando a un total de casi ochocientas empresas, algunas de gran envergadura, de once sectores distintos, y se concretan básicamente en la reducción de capacidades y plantillas, el saneamiento financiero y la realización de inversiones de modernización y reequipamiento. El recorte de plantillas supera los 80.000 efectivos, cifra que supone alrededor del 30% de las plantillas iniciales de los sectores en reconversión pero algo menos del 10% del total de empleos perdidos en el sector industrial durante la crisis, y recae fundamentalmente sobre ramas como la siderurgia, aceros especiales, construcción naval componentes electrónicos y textil. Estas mismas ramas son, a un tiempo, las principales receptoras de unas cuantiosas inversiones, subvenciones y ayudas cuya cuantía global podría situarse alrededor de 1,5 billones de pesetas. El ingente esfuerzo que la reconversión ha supuesto, tanto en términos de costes económicos como sociales, ha logrado modificar la negativa trayectoria de algunas actividades y mejorar sustancialmente su situación y perspectivas, evitando en el caso de ciertas ramas su práctica desaparición y creando condiciones propicias para su viabilidad futura. Las consecuencias laborales de la reconversión han sido atemperadas, en parte, utilizando la vía de las jubilaciones anticipadas o mediante la cobertura proporcionada a los excedentes por los Fondos de Promoción de Empleo; y la concentración espacial de sus efectos

se ha intentado paliar por la acción de las ZUR, cuyo balance (véase **Lafuente y Pérez Simarro**) ofrece valiosas, aunque desiguales e insuficientes, contribuciones.

El ajuste industrial ha afectado de manera muy particular e intensa al sector público empresarial, donde se concitaban gran parte de los problemas y donde se ha conseguido una sustancial mejoría de la situación y los resultados (**Cuervo, Myro, Segura**). La Empresa Pública ha estado sometida a acciones y procesos como los que se acaban de reseñar, junto a otra serie de medidas encaminadas a reconstituir la situación patrimonial, reorganizar su estructura, profesionalizar y mejorar su gestión, modificar sus pautas de funcionamiento introduciendo más nítidamente los criterios de mercado y a racionalizar su cartera de participaciones, acabando con su tradicional papel subsidiario e iniciando un proceso de privatizaciones (**Z. Fernández**).

La política industrial se ha desarrollado, además, en otros ámbitos dirigidos al estímulo y la promoción de iniciativas y nuevas actividades. La acción de los niveles centrales y subcentrales de gobierno ha concentrado esfuerzos y recursos importantes en ese objetivo, a través de una política de incentivos a la localización empresarial y mediante la creación de instrumentos de apoyo a la generación de nuevos proyectos. Para las Pequeñas y Medianas Empresas (PIMES) se ha contado con líneas y medidas específicamente diseñadas para facilitar financiación y avales, prestar asesoramiento o fomentar la cooperación y la acción colectiva. Los aspectos tecnológicos han cobrado una importancia creciente hasta el punto de convertirse en uno de los elementos centrales de la política industrial, procurando favorecer, aunque no en la escala deseable, el clima innovador, la consolidación de un sistema de ciencia y tecnología más firme y coordinado, la renovación técnica o las inversiones en formación del capital humano.

Puede decirse, en suma, que la política industrial ha propiciado una serie de acciones reconversoras y de promoción y estímulos que han pretendido, en su conjunto, atender a necesidades de racionalización productiva, adaptar las empresas a las nuevas exigencias de competitividad, diversificar y recomponer el tejido industrial y reorientar la especialización productiva española hacia los segmentos más dinámicos. Y sus resultados, aunque insuficientes, han de valorarse positivamente si se considera que han contribuido al redimensionamiento y saneamiento de empresas y sectores en dificultades, al impulso de nuevas actividades, y que han posibilitado el reequipamiento y modernización de importantes segmentos de la industria española.

## La recuperación industrial

El saneamiento y los ajustes operados, tanto en la economía española globalmente como en el sector industrial en particular, hacen posible vislumbrar la superación de la crisis y la recuperación económica a mediados de los años ochenta. Desde 1985 se aprecia un notable cambio de signo en la evolución cíclica de la industria española que se adentra, a partir de ese momento, por una senda de fuerte crecimiento, que se sitúa por encima de las tasas registradas en otros países de la OCDE. Los positivos resultados de la política de saneamiento y ajuste, como se ha dicho, la corrección de los principales desequilibrios, la mejoría de las expectativas empresariales, las perspectivas del ingreso en la CEE, la vitalidad de la demanda interna y los signos de reactivación de la economía española en su conjunto, la llegada de inversiones extranjeras y el dinamismo de la inversión son algunas de las razones que contribuyen a explicar el radical cambio de tendencia que se observa en la evolución del sector industrial.

Frente al proceso desinversor de los años anteriores, el comportamiento expansivo de la inversión constituye un elemento crucial para comprender la naturaleza y percibir las consecuencias de la recuperación industrial de la segunda parte de los años ochenta, según han mostrado trabajos como los de **Myro y González Romero**. El crecimiento de la inversión, tal como han puesto de relieve estos autores, ha partido básicamente de decisiones de las empresas privadas y ha sido protagonizado principalmente por la industria manufacturera.

Este dinamismo inversor, que arranca en un marco de infrautilización de la capacidad productiva y de continuidad del proceso de reducción de empleo, parece responder inicialmente a objetivos y necesidades de reequipamiento y modernización. Acuciados por las exigencias de competitividad inherentes a la incorporación a la CEE, las empresas españolas se ven forzadas a sustituir sus obsoletas instalaciones y a realizar esfuerzos para superar el desfase tecnológico y productivo acumulado. La integración europea, pues, podría haber sido el factor

desencadenante que, apoyado en otras circunstancias como la recuperación de los excedentes, el saneamiento financiero, la mejoría de las expectativas o la colaboración del capital extranjero, habría estimulado la inversión y habría llevado a las empresas a acometer un amplio proceso de incorporación de nuevos equipos y técnicas para reemplazar sus antiguas instalaciones.

Ese movimiento inicial, que tiene lugar en 1986 y 1987, se afianza y consolida en los años siguientes, sostenido ahora ya por la favorable evolución de la demanda interna, decantando progresivamente la inversión hacia objetivos de ampliación de capacidades que arrastran tras de sí incrementos de la actividad y el empleo. Así pues, si en un primer momento los objetivos de racionalización y renovación tecnológica son los que priman en los destinos de la inversión, ésta comienza a canalizarse posteriormente hacia el incremento de las capacidades productivas. Paulatinamente también, van cobrando importancia otras finalidades, como la adecuación y perfeccionamiento de los sistemas administrativos, de seguridad, comerciales o de protección ambiental. Y, ciertamente, dentro de estas pautas generales se establecen claras diferencias entre ramas, según sus respectivas posiciones en el mercado, sus niveles de competitividad y de atraso tecnológico relativo o sus necesidades de aumentar su capacidad y atender a la demanda.

Desde 1985, en síntesis, se está viviendo una etapa de notable recuperación industrial, en la que el dinámico comportamiento de la inversión constituye uno de los elementos más importantes por su significación y consecuencias. Si la larga fase de crisis, con todas sus graves dificultades, propició el ajuste, el saneamiento y una cierta reorientación de la industria española, en pocos años de reactivación se está produciendo una rápida y notable renovación tecnológica, un amplio proceso de reequipamiento productivo que constituye uno de los más trascendentales cambios registrados en el sector industrial.

**Juan A. VAZQUEZ GARCIA**

# Revista de Revistas



El Consejo de Redacción de *Pensamiento Iberoamericano*, reunido en Montevideo en el mes de noviembre de 1988, decidió repensar las secciones de carácter documental de la publicación ("Resúmenes de Artículos" y "Revista de Revistas") en orden a mejorar el servicio para el lector y hacer más accesible y fructífera su consulta.

Siguiendo este mandato y culminando una larga aspiración de esta revista desde su primer número, se ofrece en esta entrega por vez primera un tesoro o índice alfabético-temático

que ordena el contenido básico de las principales revistas académicas de contenido económico publicadas en Iberoamérica.

El equipo directivo de la revista es consciente de que esta primera entrega es una aproximación al objetivo que se tiene en mente. Esperamos que esta sección vaya ganando en representatividad, en amplitud del espectro temático contemplado y en actualidad de los contenidos considerados<sup>1</sup>.

A continuación ofrecemos la descripción del sistema de clasificación temática empleado, que sigue en lo fundamental los criterios ya normalizados en este tipo de índices, y el contenido de esta sección, que en este número contiene más de 1000 artículos clasificados, artículos publicados en 160 revistas publicadas en España, Portugal y América Latina.

(<sup>1</sup>) En esta primera ocasión se ha centrado el esfuerzo en aquellas revistas que ya eran objeto de un seguimiento especial en las anteriores secciones documentales de la revista y, fundamentalmente, en los contenidos económicos. Desde aquí rogamos a los editores y directores de las revistas de las características de las aquí incluídas, especialmente las editadas en América Latina y Portugal, el envío a la mayor rapidez de los ejemplares de sus números editados, única forma de poder ofrecer puntualmente este servicio.

# SISTEMA DE CLASIFICACION TEMATICA DE LOS ARTICULOS CONSIDERADOS

## **000 ECONOMIA GENERAL; TEORIA; HISTORIA; SISTEMAS**

### **010 ECONOMIA GENERAL**

011 ECONOMIA GENERAL

012 ESTADO DE LA ECONOMIA

### **020 TEORIA ECONOMICA GENERAL**

021 TEORIA MACROECONOMICA

022 TEORIA MICROECONOMICA

### **030 PENSAMIENTO ECONOMICO**

031 PENSAMIENTO ECONOMICO

032 HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO

### **040 HISTORIA ECONOMICA**

041 ASPECTOS GENERALES

042 HISTORIA ECONOMICA EUROPEA

043 BIOGRAFIA

047 HISTORIA ECONOMICA DE AMERICA LATINA

### **050 SISTEMAS ECONOMICOS**

051 SISTEMAS ECONOMICOS CAPITALISTAS

052 SISTEMAS ECONOMICOS SOCIALISTAS

053 COMPARACION DE SISTEMAS ECONOMICOS

## **100 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; PLANIFICACION; FLUCTUACIONES**

### **110 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION**

111 CRECIMIENTO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS

112 DESARROLLO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS

113 TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION

114 ECONOMIA DE GUERRA, DEFENSA Y DESARME

### **120 ESTUDIOS ECONOMICOS POR PAISES**

121 ESTUDIOS ECONOMICOS SOBRE AMERICA LATINA,  
N.P.I. Y OTROS

122 ESTUDIOS ECONOMICOS SOBRE C.E.E. Y OTROS

**130 FLUCTUACIONES ECONOMICAS; PREVISION;  
ESTABILIZACION E INFLACION**

131 FLUCTUACIONES Y CRISIS ECONOMICAS

132 PREVISIONES ECONOMICAS Y MODELOS ECONOMETRICOS

133 AJUSTES A LA CRISIS, POLITICAS Y TEORIAS  
DE ESTABILIZACION

134 INFLACION Y DEFLACION

**200 ECONOMIA CUANTITATIVA, METODOS  
Y DATOS ESTADISTICOS**

**210 METODOS Y MODELOS ECONOMETRICOS,  
ESTADISTICOS Y MATEMATICOS**

**220 DATOS Y ANALISIS ESTADISTICOS, ECONOMICOS Y SOCIALES**

221 CONTABILIDAD NACIONAL

222 INPUT-OUTPUT

223 INDICADORES ECONOMICOS Y SOCIALES

**300 TEORIA MONETARIA Y FISCAL  
E INSTITUCIONES**

**310 TEORIA MONETARIA Y FINANCIERA E INSTITUCIONES**

311 ESTUDIOS MONETARIOS

312 INSTITUCIONES MONETARIAS Y FISCALES

313 SISTEMA FINANCIERO

**320 TEORIA Y POLITICA FISCAL; HACIENDA PUBLICA.**

321 TEORIA Y POLITICA FISCAL

322 GASTOS Y PRESUPUESTO NACIONAL

323 FISCALIDAD Y SUBSIDIOS

324 FINANCIACION DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

**330 ESTADO Y ECONOMIA**

**400 ECONOMIA INTERNACIONAL**

**410 TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

**420 RELACIONES POLITICAS E INTEGRACIONES  
COMERCIALES**

421 RELACIONES Y FLUJOS COMERCIALES

422 POLITICA COMERCIAL

423 INTEGRACION ECONOMICA

**430 BALANZA DE PAGOS, FINANCIACION INTERNACIONAL**

431 BALANZA, MECANISMOS DE AJUSTE, TIPOS DE CAMBIOS

432 ACUERDOS MONETARIOS INTERNACIONALES

433 CREDITOS Y PRESTAMOS EXTERIORES

(PROBLEMAS DE DEUDA)

**440 INVERSIONES INTERNACIONALES Y AYUDA EXTERIOR**

441 INVERSIONES INTERNACIONALES Y MERCADO DE CAPITALES

422 AYUDA EXTERIOR

**450 ECONOMIA MUNDIAL**

451 ESTUDIOS GENERALES

**500 ECONOMIA DE LA EMPRESA**

**510 EMPRESA PRIVADA**

**520 EMPRESA PUBLICA**

**600 ORGANIZACION INDUSTRIAL CAMBIO TECNOLOGICO,  
ESTUDIOS SECTORIALES**

300

**610 ORGANIZACION Y POLITICA INDUSTRIAL**

611 ESTRUCTURA DE MERCADO, ORGANIZACION INDUSTRIAL  
Y ESTRATEGIA

612 POLITICA GUBERNAMENTAL FRENTE AL MONOPOLIO  
Y LA COMPETENCIA

613 POLITICA INDUSTRIAL

614 CRISIS Y REESTRUCTURACION INDUSTRIAL

**620 ECONOMIA DEL CAMBIO TECNOLOGICO**

621 CAMBIO TECNOLOGICO: INNOVACION, INVESTIGACION  
Y DESARROLLO

622 TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y FRONTERA  
TECNOLOGICA.

**630 ESTUDIOS SECTORIALES.**

631 INDUSTRIA MANUFACTURERA

632 INDUSTRIA EXTRACTIVA

633 CONSTRUCCION

634 SERVICIOS

## **700 AGRICULTURA Y RECURSOS NATURALES**

### **710 SECTOR AGRARIO Y PESQUERO.**

711 OFERTA AGRARIA Y ANALISIS DE DEMANDA

712 SITUACION Y PERSPECTIVAS AGRARIAS

713 POLITICA NACIONAL E INTERNACIONAL

714 FINANCIACION AGRARIA

715 REFORMA AGRARIA Y DESARROLLO RURAL

716 PESCA

717 SILVICULTURA

### **720 RECURSOS NATURALES**

721 DOTACION DE RECURSOS

722 MEDIO AMBIENTE: CONSERVACION Y DESARROLLO

723 FUENTES ENERGETICAS. ECONOMIA Y POLITICA ENERGETICA

## **800 POBLACION Y EMPLEO**

### **810 DEMOGRAFIA**

### **820 OFERTA DE MANO DE OBRA**

301

821 CUALIFICACION PROFESIONAL

822 FUERZA DE TRABAJO: ACTIVIDAD, OCUPACION Y DESEMPLEO

### **830 MERCADOS DE TRABAJO; POLITICA LABORAL**

831 SINDICATOS

832 NEGOCIACION COLECTIVA

## **900 ESTADO DE BIENESTAR, RENTA Y CONSUMO. ECONOMIA REGIONAL Y URBANA**

### **910 ESTADO DEL BIENESTAR**

911 FORMACION Y EDUCACION

912 ASISTENCIA SOCIAL Y SANITARIA

913 POBREZA Y MARGINACION

### **920 RENTA Y CONSUMO**

921 DISTRIBUCION DE LA RENTA

922 ESTRUCTURA Y EVOLUCION DEL CONSUMO

### **930 ECONOMIA REGIONAL Y URBANA**



000 **ECONOMIA GENERAL; TEORIA;  
HISTORIA; SISTEMAS.**

010 **ECONOMIA GENERAL**

012 **ESTADO DE LA ECONOMIA**

**Barceló A.** Rápido chequeo de la teoría económica, *Cuadernos de Economía* (España), Vol. 16, Núm. 47, Año 1988, pág. 343-366.

020 **TEORIA ECONOMICA GENERAL**

**Besada, M. y otros.** Existencia de equilibrio en una economía con producción e infinitas mercancías. *Investigaciones Económicas*, (España), Epoca 2ª. Vol. XII, Núm. 1, Año 1988, pág. 69-82.

**Paolino, C.** La competencia intercapitalista en la teoría económica, *Suma* (Uruguay). Vol. 2, Núm. 3, Año 1987, pág. 89-104.

**Solano, C.** Modelo de reproducción ampliada de Marx con tasa de acumulación variable. *Ciencias Económicas*, (Costa Rica). Vol. VII, Núm. 2, Año 1987, pág. 113-124.

**Williamson, J.** El problema de la indización. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 2, Año 1988, pág. 95-100.

021 **TEORIA MACROECONOMICA**

**Amadeo, E. J.** Teoria e método nos primórdios da macroeconomia (IV): Hicks e o difícil compromisso entre tempo e equilíbrio. *Revista Brasileira de Economia*, (Brasil). Vol. 42, Núm. 2, Año 1988, pág. 151-162.

**Blanch, J.** Inversión y teoría Q en la economía española. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 47, Año 1988, pág. 367-388.

**Martínez, A.** La experiencia del cruzado en Brasil: una lección de macroeconomía. *Cuadernos de Economía*, (Colombia), Epoca 2ª. Vol. VIII, Núm. 10, Año 1987, pág. 175-198.

**Martínez, A. J.** Utilidad intertemporal. Una contribución desde el punto de vista macroeconómico. *Ensayos Económicos*, (Argentina). Núm. 39, Año 1988, pág. 47-62.

**Repullo, R.** Los efectos económicos de los coeficientes bancarios: un análisis teórico. *Investigaciones Económicas*, (España), Epoca 2ª. Vol. XIII, Núm. 2, Año 1989, pág. 227-244.

**Ulate, F.** El teorema de la función implícita y algunos modelos macroeconómicos. *Ciencias Económicas*, (Costa Rica). Vol. VII, Núm. 2, Año 1987, pág. 97-112.

**Vial, J.** Comparación de modelos macroeconómicos latinoamericanos. *Estudios CIE-PLAN*, (Chile). Núm. 24, Año 1988, pág. 145-182.

022 **TEORIA MICROECONOMICA**

**Basarrate, B.** El efecto tamaño y la imposición sobre dividendos y ganancias de capital. *Investigaciones Económicas*, (España), Epoca 2ª. Vol. XII, Núm. 2, Año 1988, pág. 225-242.

**Castán, J. M.** Discusión sobre si la ley de rendimientos decrecientes puede considerarse representativa de la producción industrial. *Cuadernos de Economía*, (España) Vol. 16, Núm. 47, Año 1988, pág. 405-446.

303

030 **PENSAMIENTO ECONOMICO**

031 **PENSAMIENTO ECONOMICO**

**Bitar, S.** Neoliberalismo versus Neoestructuralismo en América Latina. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 45-64.

**Cardim, F. J.** Keynes, a instabilidade do capitalismo e a teoria dos ciclos econômicos. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 3, Año 1988, pág. 714-764.

**Ffrench-Davis, R.** Esbozo de un planteamiento neoestructuralista. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 37-44.

**Di Filippo, A.** Las ideas de Prebisch sobre la economía mundial, *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 165-176.

**García-Cobian, R.** La teoría de producción conjunta de Sraffa: un análisis crítico. *Economía*, (Perú). Vol. XI, Núm. 21, Año 1988, pág. 121-146.

**Gurrieri, A.** Medina Echevarría y el futuro de América Latina. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 35, Año 1988, pág. 71-76.

**Hodara, J.** El capitalismo periférico tardío según Prebisch: Reflexiones. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. VI, Núm. 219, Año 1988, pág. 579-604.

**Hopenhayn, B.** Prebisch pensador clásico y heterodoxo. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 177-188.

**Lustig, N.** Del Estructuralismo al Neoes-  
tructuralismo: la búsqueda de un paradigma he-  
terodoxo. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 23,  
Año 1988, pág. 35-50.

**Pazos, F.** Raúl Prebisch, banquero central. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 189-204.

**Pinto, A.** El desafío ortodoxo y las ideas de  
Medina Echevarría. *Revista de la CEPAL*,  
(Chile). Núm. 35, Año 1988, pág. 93-100.

**Possas, M. L.** O projeto teórico da "Escola  
da Regulação". *Novos Estudos CEBRAP*,  
(Brasil). Núm. 21, Año 1988, pág. 195-212.

**Prebisch, R.** Dependencia, interdependen-  
cia y desarrollo. *Revista de la CEPAL*, (Chile).  
Núm. 34, Año 1988, pág. 205-212.

**Rosales, O.** Balance y renovación en el pa-  
radigma estructuralista del desarrollo latinoameri-  
cano. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34,  
Año 1988, pág. 19-36.

**Sordo, A. M.** La incursión de Miguel S.  
Wionczek en el problema de los energéticos.  
*Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 12,  
Año 1988, pág. 1064-1069.

**Torres, F.** El monetarismo en la obra de  
Noyola. *Economía y Desarrollo*, (Cuba). Núm. 6,  
Año 1988, pág. 118-125.

**Vallejo, J.** Sobre Keynes y su tiempo.  
*Cuadernos de Economía*, (Colombia) Epoca 2ª.  
Vol. VIII, Núm. 10, Año 1987, pág. 55-70.

## 032 HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO

**Argemí, L. y Lluch, E.** La difusión en  
España de los trabajos económicos de  
Condorcet y Lavoisier, dos científicos entre el  
enciclopedismo y la revolución. *Hacienda  
Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año  
1987, pág. 147-156.

**Beltrán, L.** La conversión del Padre  
Mariana al liberalismo. *Información Comercial  
Española*, (España). Núm. 656, Año 1988, pág.  
21-28.

**Berzosa, C.** La noción y la circulación de  
capital en Marx. *Información Comercial  
Española*, (España). Núm. 656, Año 1988, pág.  
71-78.

**Fernández Durán, R.** Gerónimo de Uztáriz  
(1670-1732). Vida de un "funcionario" en la corte  
de Felipe V. *Información Comercial Española*,  
(España). Núm. 656, Año 1988, pág. 29-42.

**González, M. J.** Campomanes y Jovellanos  
ante el marco institucional de la economía de  
mercado. *Información Comercial Española*,  
(España). Núm. 656, Año 1988, pág. 103-114.

**Martín, V.** El socorro a los pobres. Los  
opúsculos de Vives y Soto. *Información  
Comercial Española*, (España). Núm. 656, Año  
1988, pág. 7-20.

**Méndez, F.** Teorías decimonónicas del di-  
nero en el siglo XX. *Información comercial  
Española*, (España). Núm. 656, Año 1988, pág.  
79-92.

**Perdices, L.** Pablo de Olavide. Apuntes so-  
bre su vida y sus escritos. *Información  
Comercial Española*, (España). Núm. 656, Año  
1988, pág. 43-52.

**Rodríguez Braun, C.** Antecedentes de la  
Escuela Histórica. Richard Jones. *Información  
Comercial Española*, (España). Núm. 656, Año  
1988, pág. 93-102.

**Santos, M.** El empresario como factor de producción en el pensamiento económico de Frank H. Knight. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 656, Año 1988, pág. 115-124.

**Schwartz, P.** El despotismo democrático de Jeremy Bentham. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 656, Año 1988, pág. 53-70.

## 040 HISTORIA ECONOMICA

### 041 ASPECTOS GENERALES

**Alonso Olea, M.** El azúcar: blanca, dulce y cara. *Anales de la Real Academia de CC. Morales y Políticas*, (España). Vol. XL, Núm. 65, Año 1988, pág. 23-34.

**Fontana, J.** El alimento del Estado: Política y Hacienda en el "despotismo ilustrado". *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 157-168.

### 042 HISTORIA ECONOMICA EUROPEA

**Albiñana, C.** El arrendamiento del Monopolio de Tabaco en España: Notas históricas. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 377-392.

**Anes, G.** Exenciones y franquicias en los reinados de Carlos III y Carlos IV. *Hacienda Pública Española*, (España) Núm. 108/109, Año 1987, pág. 101-116.

**Antolín, F.** Un servicio público con escasa intervención: los primeros cuarenta años de la electricidad en España. *Economía Industrial*, (España). Núm. 262, Año 1988, pág. 27-38.

**Bilbao, L. M.** La industria siderometalúrgica tradicional en el País Vasco. (1450-1720). *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 47-64.

**Comín, F.** Las transformaciones tributarias en la España de los siglos XIX y XX. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 441-466.

**Cuenca, J.** Fundamentos para una interpretación de las estadísticas comerciales francesas de 1787 con referencia especial al comercio franco-español. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 221-252.

**Escrivá, J. L. y Llopis, A.** La integración del mercado triguero en Castilla la Vieja-León del Antiguo Régimen: Avance y estancamiento. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 117-132

**Fernández, E.** Haciendas forales y revolución burguesa: Las Haciendas Vascas en la primera mitad del siglo XIX. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 197-220.

**Fernández, E.** Las Reales Fábricas de cristal y acero de Utrillas (1796-1821). *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 269-292.

**Ferreira, L. e Pedra, C.** Despesas coloniais do Estado português. *Rev. de Historia Económica e Social*, (Portugal). Núm. 24, Año 1988, pág. 89-104.

**Garayo, J. M.** Comunidad de Montes de la antigua Villa y Tierra de Laguardia en Sierra de Cantabria. *Agricultura y Sociedad*, (España). Núm. 48, Año 1988, pág. 111-140.

**García Delgado, J. L. y Muñoz, C.** Cambios estructurales en la agricultura española en los últimos decenios. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 423-440.

**García A.** Mercaderes hacedores de paños en Segovia en la época de Carlos V; Organización del proceso productivo y estructura del capital industrial. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 65-80.

**Garrabou, R.** Salarios y proletarización en la agricultura catalana de mediados del siglo XIX. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 343-360.

**Grupo de Estudios de Historia Rural.** Un índice de la producción agraria española, 1891-1935. *Hacienda Pública Española*. (España). Núm 108-109 Año 1987, pág. 411-439.

**Justino D.** Fontismo: o impossível livre-cambio. *Rev. de História Econômica. e Social*, (Portugal). Núm. 23, Año 1988, pág. 3-20.

**Ladero, M. A.** La gestión de la Hacienda regia en la Corona de Castilla (1252-1369). *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108-109, Año 1987, pág. 15-34.

**López, J. M.** El ocaso de los institutos de regulares castellanos en las postrimerías del Antiguo Régimen. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 311-326.

**Macías, A. M.** Canarias, 1800-1870: Fiscalidad y revolución burguesa. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm 108/109, Año 1987, pág. 327-342.

**Martín Aceña, P. y Comín F.** Una nota sobre los orígenes del Instituto Nacional de Industria. *Economía Industrial*, (España). Núm. 262, Año 1988 pág. 19-26.

**Martínez-Alier, J. y Roca, J.** Economía política del corporativismo en el Estado español: del franquismo al posfranquismo. *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 28, Núm. 109, Año 1988, pág. 3-38.

**Mata, M. E. y Valério, N.** O fundo especial de amortização e o caminho-de-ferro do norte, 1846-1860. *Rev. de História Econômica e Social*, (Portugal). Núm. 24, Año 1988, pág. 77-88.

**Obiol, E. M.** El registro de la propiedad expropiable en la provincia de Castellón. Situación en el primer tercio del siglo XX. *Agricultura y Sociedad*, (España). Núm. 48, Año 1988, pág. 223-254.

**Paniagua, A.** El papel del servicio de recuperación agrícola en la política agraria de la primera etapa del franquismo. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 107-119.

**Pérez, M. T.** Crédito hipotecario y cambio institucional en la región murciana, 1836-1862. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 361-376.

**Ruiz, P.** Patrimonios y rentas de la nobleza en la España de finales del Antiguo Régimen. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 293-310.

**Sánchez, A.** Los inicios del asociacionismo empresarial en España: La Real Compañía de Hilados de Algodón de Barcelona, 1772-1820. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 253-268.

**Tedde de Lorca, E.** Crisis del Estado y Deuda pública a comienzos del siglo XIX. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 169-196.

**Tortella, G.** La implantación del monopolio de los explosivos en España. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 393-410.

**Yun, B.** Carlos V y la aristocracia. Poder, crédito y economía en Castilla. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 81-100.

043

## BIOGRAFIA

**Carande, B. V.** La libreta negra del retorno a Europa (Economía y Viajes en la vida de Ramón Carande). *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 7-14.

**García, J.** Don Ramón Carande y la Universidad. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 467-478.

**López Rodó, L.** Posada Herrera: Política y Administración. *Anales de la Real Academia de CC. Morales y Políticas* (España). Vol. XL, Núm. 85, Año 1988, pág. 7-21.

**Rivera, E.** Keynes en América Latina. *Cuadernos Políticos*, (México). Núm. 53, Año 1988, pág. 71-88.

**Sperotto, F.** Aproximación a la vida y a la obra de Chayanov. *Agricultura y Sociedad*, (España). Núm. 48, Año 1989, pág. 173-210.

#### 047 HISTORIA ECONOMICA DE AMÉRICA LATINA

**Delgado, J. M.** América en la teoría y praxis política de José Moñino y Redondo, Conde de Floridablanca. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 133-146.

**Frambes -Buxeda, A.** Orígenes históricos y la gran crisis de endeudamiento en América Latina. *Homines. Rev. de CC. Sociales (Puerto Rico)*. Vol. 13, Núm. 1, pág. 103-134.

**Gutiérrez, L. y Korol, J. C.** Historia de empresas y crecimiento industrial en la Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas. *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 28, Núm. 111, Año 1988, pág. 401-424

**Guy, D. J.** Refinería Argentina, 1888-1930: límites de la tecnología azucarera en la economía periférica. *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 28, Núm. 111, Año 1988, pág. 353-374.

**Mónica, M. F.** Capitalistas e industrials (1870-1914). *Análise Social*, (Portugal), Serie 3ª. Vol. XXIII, Núm. 5, Año 1987, pág. 819-864.

**Olariaga, X. A.** El Informe Tinbergen veinticinco años después: ¿Un Plan Marshall para América Latina? *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 77-120.

**Redón, T. y Salas, C.** Evolución del empleo en México: 1895-1980. *Estudios Demográficos y Urbanos*, (México). Vol. 2, Núm. 2, Año 1987, pág. 189-230.

**Rojas, M.** Reflexiones acerca del debate sobre los orígenes de la industrialización latinoamericana y de su entorno ideológico. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 23, Año 1988, pág. 67-86.

**Sánchez-Albornoz, N.** La mita de Lima. Magnitud y procedencia. *Hacienda Pública*

*Española*, (España). Núm. 108/109, Año 1987, pág. 35-46.

#### 050 SISTEMAS ECONOMICOS

**Pérez, G.** Socialismo, Capitalismo y Sociedad Post-Industrial. *Homines Rev. de CC. Sociales* (Puerto Rico). Vol. 13, Núm. 1, Año 1988, pág. 92-102.

**Quijano, A.** Otra noción de lo privado, otra noción de lo público. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 35, Año 1988, pág. 101-116.

#### 051 SISTEMAS ECONOMICOS CAPITALISTAS

**Alvarez, A. y Mendoza, G.** México 1988: un capitalismo depredador en crisis. *Cuadernos Políticos*, (México). Núm. 53, Año 1988, pág. 34-46.

**Cacho, O. D.** Estados Unidos en los ochenta. Su incidencia en el sistema capitalista. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 6, Año 1988, pág. 538-544.

**Caputo, O.** Funcionamiento cíclico del capitalismo en las décadas de los años 70 y 80. Sus perspectivas y la situación de América Latina. *Investigación Económica*, (México). Vol. XLVI, Núm. 180, Año 1987, pág. 221-262.

**Hanke, S. H.** Hacia un capitalismo popular. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1989, pág. 47-56.

**Maddison, A.** Avances y retrocesos en las economías capitalistas evolucionadas: técnicas de evaluación cuantitativa. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 6, Año 1988, pág. 460-492.

**McPherson, M. P.** Lo que promete la privatización. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1989, pág. 43-46.

**Moore, T. G. y Kroszner, R. S.** Desregulación, privatización y el libre mercado en los Estados Unidos. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1989, pág. 85-106.

**Przeworski, A. y Wallerstein, M.** O capitalismo democrático na encruzilhada. *Novos Estudos CEBRAP*, (Brasil). Núm. 22, Año 1988, pág. 29-44.

**Rodríguez, A.** El cooperativismo en el marco del capitalismo periférico. *Ciencias Económicas*, (Costa Rica.). Vol. VII, Núm. 2, Año 1987, pág. 89-96.

**Thomas, P. A.** Las consideraciones legales e impositivas de la privatización. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1989, pág. 57-72.

## 052 SISTEMAS ECONOMICOS SOCIALISTAS

**Hernández, A.** La planificación como mecanismo de dirección de la economía Cubana. *Economía y Desarrollo*, (Cuba). Núm. 4, Año 1988, pág. 6-15.

**Turrent, I.** Reforma económica en la Unión Soviética: la "perestroyka". *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 4, Año 1988, pág. 578-628.

## 308 100 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; PLANIFICACION; FLUCTUACIONES

### 110 CRECIMIENTO ECONOMICO; DESARROLLO; TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION

**Straus, D. B.** Resolución de conflictos. No sólo llegar a un acuerdo. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 63-70.

### 111 CRECIMIENTO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS

**Posada, C. E.** Ciclos y crecimiento cíclico: una revisión de los modelos contemporáneos. *Lecturas de Economía*, (Colombia). Núm. 25/26, Año 1988, pág. 31-62.

### 112 DESARROLLO ECONOMICO, TEORIA Y MODELOS

**Basombrio, I.** Los puntos de convergencia del Tercer Mundo frente a los problemas del de-

sarrollo. *Economía y Desarrollo*, (Cuba). Núm. 5, Año 1988, pág. 74-91.

**Basombrio, I.** Los puntos de convergencia del Tercer Mundo frente a los problemas del desarrollo. *Capítulos del SELA*, (Venezuela), Núm. 18, Año 1988, pág. 20-29.

**CEPAL** Cambios en los estilos de desarrollo en el futuro de América Latina. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 35, Año 1988, pág. 63-70.

**Cook, P.** Liberalización y política de desarrollo industrial en países menos desarrollados. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 217, Año 1988, pág. 3-40.

**Cowan, L. G.** Privatización y desarrollo: una visión general de la privatización. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1989, pág. 75-84.

**Dehesa, G. de la** Cooperación versus competencia. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 11-18.

**Dillon, G. A.** Desenvolvimento Econômico e Democracia na América Latina. *Dados*, (Brasil). Vol. 30. Núm. 3, Año 1987, pág. 253-274.

**French-Davis, R. y Muñoz, O.** El desarrollo económico de América Latina y el marco internacional: 1950-86. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 23, Año 1988, pág. 13-34.

**González, N.** Una política económica para el desarrollo. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 7-18.

**Leff, N. H.** Problemas de la investigación de políticas para mejorar el desempeño de las organizaciones. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 220, Año 1988, pág. 747-762.

**Marris, S.** Cooperación Internacional en política macroeconómica: ¿hacia dónde vamos?. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 19-26.

**Navarrete, J. E.** La enorme responsabilidad del nuevo organismo. *Comercio Exterior*,

(México). Vol. 38, Núm. 2, Año 1988, pág. 149-154.

**Pérez, C.** Guatemala: la deuda externa y los problemas del desarrollo. *Revista de Ciencias Sociales*, (Costa Rica). Núm. 39, Año 1988, pág. 99-110.

**Sarmiento, E.** Las complementariedades en la teoría del desarrollo. *Desarrollo y Sociedad*, (Colombia). Núm. 21, Año 1988, pág. 11-36.

**Shanin, T.** El mensaje de Chayanov: aclaraciones, faltas de comprensión y "la teoría del desarrollo" contemporánea. *Agricultura y Sociedad*, (España). Núm. 48, Año 1988, pág. 141-172.

**Sunkel, O.** Algunas reflexiones sobre el desarrollo de la Teoría del desarrollo. *Ciencias Económicas*, (Costa Rica). Vol. VII, Núm. 2, Año 1987, pág. 3-12.

**Ternent, J.** Construcción de vivienda, corrección monetaria y desarrollo nacional. *Lecturas de Economía*, (Colombia). Núm. 25/26, Año 1988, pág. 81-140.

**Vaubel, R.** ¿Colusión internacional o competencia para coordinar la política macroeconómica? Una reformulación. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 27-38.

**Wolfe, M.** Los actores sociales y las opciones de desarrollo. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 35, Año 1988, pág. 143-148.

## 113 TEORIA Y POLITICA DE LA PLANIFICACION

**Bresser, L.** Os limites da política econômica. *Revista de Economia Política* (Brasil). Vol. 8, Núm. 3, Año 1988, pág. 5-21.

## 114 ECONOMIA DE GUERRA, DEFENSA Y DESARME

**Areilza, J. M. Rodas, M.** La cumbre de Washington y los diálogos subsiguientes. *Anales de la Real Academia de CC. Morales y Políticas*, (España). Vol. XL, Núm. 65, Año 1988, pág. 73-82.

**Drumond, A.** Producción de armamentos. ¿Una vía hacia el desarrollo? *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 97, Año 1988, pág. 114-124.

**Gargiulo, G. R.** Gasto militar y política de defensa. *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 28, Núm. 109, Año 1988, pág. 89-104.

**González-Rubí, Rafael.** El Movimiento Pugwash y los frutos de una labor fecunda. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 12, Año 1988, pág. 1057-1059.

## 120 ESTUDIOS ECONOMICOS POR PAISES

### 121 ESTUDIOS ECONOMICOS SOBRE AMERICA LATINA, N. P. I. Y OTROS

**Amsden, A. M.** Crecimiento y estabilización en Corea 1962-1984. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 219, Año 1988, pág. 465-522.

**Aranquém, E.** A determinação do lucro em Kalecki: análise empírica dos Estados Unidos, 1947-1985. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 7, Núm. 4, Año 1987, pág. 23-30.

**Burgueño, F.** La economía mexicana, tendencias y perspectivas. Cinco años de ajuste y deterioro nacional. *Problemas del Desarrollo*, (México). Vol. XVIII, Núm. 71, Año 1987, pág. 7-28.

**Damill, M. y otros.** As relações financeiras na economia argentina. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 2, Año 1988, pág. 297-340.

**Delfino, J. A.** Cambios en la productividad y estrategia de crecimiento. El caso argentino durante el período 1955-1973. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 218, Año 1988, pág. 289-318.

**Fajardo, V.** Perspectivas de la economía venezolana. *Cuadernos del CENDES*, (Venezuela) Epoca 2ª. Núm. 8, Año 1988, pág. 11-34.

**Fajnzylber, F.** Reflexiones sobre las particularidades de América Latina y el sudeste asiá-

tico y sus referencias en el mundo industrializado. *Investigación Económica*, (México). Vol. XL-VI, Núm. 180, Año 1987, pág. 63-110.

**Fasano, U.** A expansão das exportações e o crescimento econômico: o caso do Brasil 1969-84. *Revista Brasileira de Economia*, (Brasil). Vol. 42, Núm. 1, Año 1988, pág. 73-82.

**Fritsch, W. y Modiano, E. M.** A restrição externa ao crescimento econômico brasileiro: uma perspectiva de longo prazo. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 2, Año 1988, pág. 271-296.

**Galeano, L. A.** El desarrollo socio-económico y las tendencias de la población económicamente activa en el Paraguay. 1950-1982. *Revista Paraguaya de Sociología*, (Paraguay). Año 24, Núm. 70, Año 1987, pág. 127-156.

**García Medrano, R.** Centroamérica: un memorándum latinoamericano. *Capítulos SELA*, (Venezuela). Núm. 18, Año 1988, pág. 103-114.

**Giacomán, E. M.** Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial: la experiencia del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 4, Año 1988, pág. 275-284.

**González, N.** Balance preliminar de la economía latinoamericana en 1987. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 2, Año 1988, pág. 108-132.

**Katwijk, F. Von.** La estabilidad de la economía mixta de Nicaragua. *Estudios Centroamericanos ECA*, (El Salvador). Núm. 477, Año 1988, pág. 613-632.

**Lagos, L. F.** El efecto de los shocks externos sobre el producto: un análisis para la economía chilena. *Cuadernos de Economía*, (Chile). Núm. 75, Año 1988, pág. 215-228.

**Lossier, A.** Endettement et développement économique en Amérique Latine: un réponse européenne. *Mundo Nuevo*, (Venezuela). Año XI, Núm. 40/41, Año 1988, pág. 206-217.

**Maldonado, G.** Los desafíos de América

Latina en el mundo de hoy. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 65-80.

**Mommer, B.** La economía venezolana: de la siembra del petróleo a la enfermedad holandesa. *Cuadernos del CENDES*, (Venezuela) Epoca 2ª. Núm. 8, Año 1988, pág. 35-56.

**Moneta, C. J.** Corea del Sur y los países asiáticos de reciente industrialización en el contexto de los cambios del sistema económico mundial. Reflexiones. *Estudios Internacionales*, (Chile). Año XXI, Núm. 81, Año 1988, pág. 61-93.

**Moneta, C. J.** El acercamiento Argentina-Brasil: de la tensión y el conflicto a la competencia cooperativa. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 18, Año 1988, pág. 50-64.

**Reyes, A.** Evolución de la distribución del ingreso en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*, (Colombia). Núm. 21, Año 1988, pág. 37-52.

**Rodríguez, J. L.** La economía cubana: una evaluación actual. *Temas de Economía Mundial*, (Cuba). Núm. 24, Año 1988, pág. 127-149.

**Urquidí, V. L.** México en el contexto global y la perspectiva de las relaciones económicas con Japón. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 12, Año 1988, pág. 1129-1131.

## 122 ESTUDIOS ECONÓMICOS SOBRE C.E.E Y OTROS

**Gutiérrez Pérez, A.** Japón: reestructuración interna e internacionalización de la economía en los ochenta. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 3, Año 1988, pág. 233-244.

**Paelink, J. M. P.** Caminhos do desenvolvimento europeu. *Planeamento*, (Portugal). Vol. 9, Núm. 2/3, Año 1987, pág. 13-22.

**Prodi, R.** El papel del IRI en la economía italiana. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 451-460.

**Flores de Frutos, R.** Análisis de las relaciones entre el PIB español, el PNB de EE.UU. y el PNB del conjunto de los países industrializados.

*Investigaciones Económicas*, (España) Epoca 2ª. Vol. XIII, Núm. 2, Año 1989, pág. 301-316.

### 130 FLUCTUACIONES ECONOMICAS; PREVISION; ESTABILIZACION E INFLACION

**Cardoso, E. A.** O processo inflacionario no Brasil e suas relações com déficit e a dívida do setor público. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 2, Año 1988, Pág. 5-20.

**Hidalgo, R.** Tasa de interés, naturaleza de la presión financiera empresarial e inflación. Consideraciones en torno a la experiencia peruana. *Ciencia Económica*, (Perú). Núm. 20, Año 1988, pág. 33-80.

**Jiménez, F.** Demanda, inflación, crecimiento económico y Estado: enfoques en conflicto. *Economía*, (Perú). Vol. X, Núm. 20, Año 1987, pág. 9-46.

### 131 FLUCTUACIONES Y CRISIS ECONOMICAS

**Alvarez, A. M.** Crisis económica y manejo de la deuda externa de Venezuela. *Rev. Banco Central de Venezuela*, (Venezuela). Núm. 3, Año 1987, pág. 123-172.

**Aschentrupp, H.** El manejo de la crisis de endeudamiento externo de América Latina en la década de los ochenta. *Problemas del Desarrollo*, (México). Vol. XVIII, Núm. 70, Año 1987, pág. 125-154.

**Bueno, G. M.** Los condicionantes del desarrollo de México en el largo plazo. Una visión de conjunto. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 12, Año 1988, pág. 1073-1083.

**Duménil, G. y otros.** Teorías de la Gran Depresión: ¿por qué importaba la rentabilidad? *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 219, Año 1988, pág. 523-558

**Furtado, C.** A crise econômica contemporânea. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 1, Año 1988, pág. 5-13.

**González, N.** Situación y perspectivas de la crisis estructural de la región. *Capítulos del SE-*

*LA*, (Venezuela). Núm. 17, Año 1987, pág. 5-9.

**Griffith-Jones, S.** ¿De quién es la crisis de la deuda? *Cuadernos del CLAEH*, (Uruguay). Núm. 3, Año 1987, pág. 39-58.

**Krishna, A.** Os Determinantes de Crescimento de Longo Prazo nos Modelos de Kaldor. *Estudos Econômicos*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 2, Año 1988, pág. 235-256.

**Moneta, C. J.** Disputa de trillizos; Japón, EE.UU. y la RFA ante la crisis económica. *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 96, Año 1988, pág. 50-55.

**Rivera, E.** Once preguntas acerca de la política económica frente a la crisis en Centroamérica: un balance de su trayectoria. *Estudios Sociales Centroamericanos*, (Costa Rica). Núm. 45, Año 1987, pág. 24-35.

**Rodríguez Romero, L.** Rentabilidad económica y crisis industrial. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 356-375.

**Sonntag, H. R.** Las consecuencias sociales y políticas del endeudamiento: ¿hacia un nuevo "apartheid"? *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 19, Año 1988, pág. 10-16.

**Zandano, G.** Un enfoque europeo del problema de la deuda externa. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 19, Año 1988, pág. 17-20.

### 132 PREVISIONES ECONOMICAS Y MODELOS ECONOMETRICOS

**Guerrero, V. M.** Metodologías para analizar los efectos de calendario en el índice de volumen de la producción industrial en México. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. VL, Núm. 220, Año 1988, pág. 819-846.

**Pinto, M. G.** Un modelo de consistência multissetorial para a economia brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 2, Año 1988, pág. 401-452.

**Sampaio, M. de C. y Barrantes, A.** Um modelo de equilíbrio geral computável para o es-

tudo de políticas de comércio exterior no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 2, Año 1988, pág. 379-400.

133 AJUSTES A LA CRISIS, POLITICAS Y  
TEORIAS DE ESTABILIZACION

**Albornoz, H. E.** Procesos de endeudamiento externo y ajuste de precios. *Cuadernos de Economía*, (Chile). Núm. 73, Año 1987, pág. 319-330.

**Arana, M. y otros.** Los dilemas de las políticas de ajuste y estabilización en una transición revolucionaria. *Estudios Sociales Centroamericanos*, (Costa Rica). Núm. 45, Año 1987, pág. 100-120.

**Arellano, J. P.** Crisis y recuperación económica en Chile en los años 80. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 24, Año 1988, pág. 63-84.

**Ayerbe, F. J.** Los ajustes por inflación en la empresa española. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 47, Año 1988, pág. 323-342.

312 **Bacha, E. L.** Moeda, inercia e conflito: reflexões sobre políticas de estabilização no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 1, Año 1988, pág. 1-16.

**Bianchi, A.** América Latina: crisis económica y política de ajuste. *Rev. de la Integración y el desarrollo de Centroamérica*, (Honduras). Núm. 37, Año 1987, pág. 123-178.

**Cárdenas, M.** Ortodoxia y heterodoxia en los procesos de ajuste macroeconómico en América Latina. *Desarrollo y Sociedad*, (Colombia). Núm. 21, Año 1988, pág. 79-110.

**Cuccia, L. R. y Navajas, F. H.** Argentina: Crisis, políticas de ajuste y desarrollo agrícola, 1980-1985. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 81-88.

**Dornbusch, R.** Estabilización, deuda y crecimiento. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 220, Año 1988, pág. 879-938.

**Gamier, L. y otros.** Alternativas de desarrollo frente a la crisis de los 80. *Rev.*

*Centroamericana de Economía*, (Honduras). Año 8, Núm. 23, Año 1987, pág. 47-72.

**García López, J. A.** La XXII Conferencia de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 57-66.

**Homen, F.** La crisis externa, políticas de ajuste y desarrollo agrícola en Brasil. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 89-97.

**López Córdovez, L.** Crisis, políticas de ajuste y agricultura. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 7-30.

**McCoy, J.** Las consecuencias de las políticas de ajustes en las relaciones de trabajo en Venezuela. *Revista Relaciones de Trabajo*, (Venezuela). Núm. 10-11, Año 1987/8, pág. 204-226.

**Noya, N. y Rama, M.** ¿Quién financió la reactivación? Cuando la dolarización tiene sus ventajas. *Suma*, (Uruguay). Vol. 2, Núm. 3, Año 1987, pág. 105-120.

**Ospina, J.** Ajuste económico y empresas públicas. *Revista de Planeación y Desarrollo* (Colombia). Vol. XIX, Núm. 3/4, Año 1987, pág. 207-220.

**Pinzón, M.** La crisis de los ochenta en Panamá. *Tareas*, (Panamá). Núm. 68, Año 1988, pág. 25-52.

**Rosende, F.** Ajuste con crecimiento: reflexiones sobre la experiencia chilena. *Monetaria*, (México). Vol. XI, Núm. 3, Año 1988, pág. 319-348.

**Sachs, J. D.** Políticas comercial e cambial en programas de ajustamento voltados para o crescimento. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 2, Año 1988, pág. 21-48.

134 INFLACION Y DEFLACION

**Arellano, J. P.** Inflación e indización en el mercado financiero: experiencias en América

Latina. *Monetaria*, (México). Vol. XI, Núm. 3, Año 1988, pág. 303-318.

**Graziani, C.** La dinámica de la inflación: el caso de Uruguay. *Monetaria*, (Uruguay). Vol. XI, Núm. 1, Año 1988, pág. 41-66.

**Madrid, M. de la** Firmeza contra la inflación para recuperar el crecimiento. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 5, Año 1988, pág. 372-380.

**Maydón, M.** La inflación y el financiamiento para la vivienda. Precios relativos y nuevos sistemas de pago. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 10, Año 1988, pág. 911-922.

**Modiano, E. M.** Repasses mensais e reajustes trimestrais. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 1, Año 1988, pág. 83-100.

**Parot, R. y Rodríguez, M.** El proceso inflacionario en el período de Belaúnde: 1980-1984. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 218, Año 1988, pág. 367-394.

**Vieira, M. T. y Teixeira, A. R.** Inflação e preços agrícolas sub condições de risco no Estado de São Paulo. *Rev. Economia y Sociología Rural*, (Brasil). Vol. 26, Núm. 3, Año 1988, pág. 289-306.

## 200 ECONOMIA CUANTITATIVA, METODOS Y DATOS ESTADISTICOS

## 210 METODOS Y MODELOS ECONOMETRICOS, ESTADISTICOS Y MATEMATICOS

**Balacco, H. R. y Navarro, A. M.** El proceso inflacionario argentino 1978-1986: un estudio econométrico. *Revista de Econometría*, (Brasil). Año VIII, Núm. 1, Año 1988, pág. 21-44

**Besada, M. y otros.** Núcleo de una economía con infinitas mercancías. *Investigaciones Económicas*, (España). Epoca 2ª. Vol. XII, Núm. 3, Año 1989. pág. 445-454.

**González Romero, A.** La nueva encuesta

de inversiones del MINER: metodología y primeros resultados agregados (1987-1988). *Economía Industrial* Núm. 265, Año 1989, pág. 105-122. (España).

**Juaneda Sampol, C.** El modelo HIRENA como un modelo regional-nacional para la economía española. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 46, Año 1988, pág. 219-244.

**Lorenzo, M. J.** Sistemas completos de demanda para la economía española. *Investigaciones Económicas*, (España), Epoca 2ª, Vol. XII, Núm. 1, Año 1988, pág. 83-132.

**Rodríguez Castellanos, A.** Premio por riesgo en el mercado de cambios a plazo. Modelos de valoración de activos financieros: una exploración empírica. *Investigaciones Económicas*, (España) Epoca 2ª. Vol. XII, Núm. 2, Año 1988, pág. 259-278.

**Simoens, L. A.** As equações quantitativas e seu alcance analítico. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 7, Núm. 4, Año 1987, pág. 31-51.

## 220 DATOS Y ANALISIS ESTADISTICOS, ECONOMICOS Y SOCIALES

## 221 CONTABILIDAD NACIONAL

**Gutiérrez U., M. A.** Ahorro interno y crecimiento económico: un enfoque de cuentas nacionales. *Cuadernos de Economía*, (Chile). Núm. 73, Año 1987. pág. 331-358.

## 222 INPUT-OUTPUT

**Muñoz Ciudad, C.** Elaboración y utilización de las tablas imput-output regionales en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 457-489.

## 223 INDICADORES ECONOMICOS Y SOCIALES

**Feres, J. C.** Las encuestas de hogares y la medición del ingreso en América Latina. *Estudios de Economía*, (Chile) Suplemento. Vol. 15, Núm. 1, Año 1988, pág. 125-149.

**Menzel, U. y Senghaas, D.** Para una definición de los países de industrialización reciente. Propuestas de indicadores para evaluar los países (umbral de industrialización). *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 27, Núm. 107, Año 1987, pág. 323-346.

**Moltó, M. L.** Sistema de indicadores sociales sobre la mujer. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 655, Año 1988, pág. 27-36.

**Quijano, A.** Notas sobre los problemas de la investigación social en América Latina. *Cuadernos del CENDES*, (Venezuela) Epoca 2ª. Núm. 9, Año 1988, pág. 110-119.

### 300 TEORIA MONETARIA Y FISCAL E INSTITUCIONES

### 310 TEORIA MONETARIA Y FINANCIERA E INSTITUCIONES

**Alvarez, J. y Calafell, J. G.** Las fugas de capital en México: un análisis crítico de los planteamientos recientes. *Monetaria*, (México). Vol. XI, Núm. 4, Año 1988, pág. 399-420.

**Bockelmann, H.** Hacia una mejor coordinación de las políticas económicas de los países industriales y el sistema monetario internacional. *Monetaria*, (México). Vol. XI, Núm. 1, Año 1988, pág. 1-18.

**Fishlow, A.** Lições da década de 1890 para a de 1980. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 17, Núm. 3, Año 1987, pág. 497-532.

**Rossi, J. W.** A demanda por moeda no Brasil: o que ocorreu a partir de 1980? *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 1, Año 1988, pág. 37-54.

**Velasco, A.** Monetarismo y Neoestructuralismo: lecciones macroeconómicas. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 23, Año 1988, pág. 51-66.

**Viseu, R.** A análise monetária de Wicksell. *Boletim de Ciências Econômicas*, (Portugal). Vol. XXX, Año 1987, pág. 71-156.

311

### ESTUDIOS MONETARIOS

**Alvarez Pastor, D. y Eguidazu, F.** Las operaciones bancarias en divisas. Captación y colocación de fondos en moneda extranjera. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 655, Año 1988, pág. 87-110.

**Barrán, J. P. y Nahum, B.** Un caso monetario singular: el orismo uruguayo. *Suma*, (Uruguay). Vol. 2, Núm. 3, Año 1987, pág. 79-88.

**Delfino, J. A.** Una estimación alternativa de los agregados monetarios en la Argentina. *Ensayos Económicos*, (Argentina). Núm. 40, Año 1988, pág. 91-122.

**Labán, R.** Evolución de la demanda por dinero en Chile (1974-86): una aplicación del filtro Kalman. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 22, Año 1988, pág. 77-110.

**Lara, A.** La moneda indexada: ni magia ni panacea. *Investigación Económica*, (México). Vol. XLVI, Núm. 180, Año 1987, pág. 23-36.

**Lara, A.** La moneda indexada: una propuesta para eliminar la inflación por inercia. *Investigación Económica*, (México). Vol. XLVI, Núm. 180, Año 1987, pág. 13-22.

**Moraes, P. de** Keynes, Sargent e o papel da política em um plano de estabilização. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 1, Año 1988, pág. 145-160.

**Valls, P. L. y Mascolo, J. L.** Testes de exogeneidade da moeda para a economia brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 3, Año 1988, pág. 595-614.

**Zahler, R.** Estratégias financieras latinoamericanas: la experiencia del Cono Sur. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 23, Año 1988, pág. 117-144.

### 312 INSTITUCIONES MONETARIAS Y FISCALES

**Baer, W. y Beckerman, P.** Descenso y caída del Plan Cruzado de Brasil. *Economía*, (Perú). Vol. XI, Núm. 21, Año 1988, pág. 81-120.

**Barata, L. M.** O escudo face ao sistema monetário europeu. *Planeamento*, (Portugal). Vol. 10, Núm. 1/2, Año 1988, pág. 79-106.

**Cirineu, S.** A programação monetária no Brasil. *Estudos Econômicos*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 2, Año 1988, pág. 257-304.

**Fernandez T. R.** Supervisión y disciplina bancaria en el proyecto de Ley sobre Disciplina e Intervención en las Entidades de Crédito. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 47-60.

**Fernandes, J.** Política monetária e nível de atividade no Nordeste: evidência recente. *Revista Brasileira de Economia*, (Brasil). Vol. 42, Núm. 3, Año 1988, pág. 233-250.

**Guerra, J.** El problema cambiario en Venezuela. *Cuadernos del Cendes*, (Venezuela) Epoca, 2ª. Núm. 9, Año 1988, pág. 15-30

**Hidalgo, F. y Peñaherrera, E.** Nuevo enfoque de las políticas cambiaria y financiera en Ecuador. *Monetaria*, (México). Vol. X, Núm. 4, Año 1987, pág. 401-418

**Larraín, F.** La reforma financiera uruguaya de los setenta: de la liberalización a la crisis. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 219, Año 1988, pág. 605-648.

**Linde, L. M. y Gil, G.** La nueva regulación del mercado de divisas en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 39-46.

**Martínez, E.** El proceso de descentralización financiera en el ámbito de las Comunidades Autónomas. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 231-246.

**Ortega, R.** Algunas cuestiones relativas al presente de la política monetaria. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 25-38.

**Valdés, S. y Lomakin, A.** Percepción sobre la garantía estatal a los depósitos durante 1987 en Chile. *Cuadernos de Economía*, (Chile). Núm. 75, Año 1988, pág. 229-246.

**Vidal, J. H.** Integración económica y cooperación monetaria y financiera de los bancos centrales de Centroamérica: experiencias y perspectivas. *Rev. de la Integración y el Desarrollo del Centroamérica*, (Honduras). Núm. 37, Año 1987, pág. 3-60.

313

## SISTEMA FINANCIERO

**Almoguera, A. y Calvo, A.** Expansión territorial y aumento de los recursos propios en las Cajas de Ahorro españolas. Análisis comparativo con las de la CEE. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 169-188.

**Antón Pérez, J.** El Tribunal constitucional y las normas reguladoras de las Cajas de Ahorros. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 174-187.

**Arnau, A. A. y Buraschi, M. P. de** Cambios en la eficiencia del Sistema bancario comercial privado argentino inducidos por la reforma de 1977. *Ensayos Económicos*, (Argentina). Núm. 40, Año 1988, pág. 55-78.

**Bengoechea, J. y Lerena, L.** La dimensión como condicionante de la estrategia bancaria. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 77-89.

**Cuadra, R. de la y García, V.** Modelo de valuación de activos de capital y riesgo financiero. *Cuadernos de Economía*, (Chile). Núm. 73, Año 1987, pág. 359-374.

**Cuervo-Arango, C.** La competitividad del sistema bancario. Perspectivas futuras. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 139-146.

**Cuervo, A.** El coste de la crisis bancaria. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 113-126.

**Dehesa, G. de la** El proyecto de Ley de Reforma del Mercado de Valores. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 224-234.

**Durán Herrera, J. J.** Banca multinacional e internacionalización de la banca en España.

315

*Información Comercial Española*, (España). Núm. 662, Año 1988, pág. 45-70.

**Fuentes, E.** Los peligros de la divergencia entre el mundo real y el mundo financiero. *Anales de la Real Academia de CC. Morales y Políticas*, (España). Vol. XL, Núm. 65, Año 1988, pág. 103-108.

**Giorgio, L. A.** El sistema financiero argentino: evolución y estructura actual. *Monetaria*, (México). Vol. XI, Núm. 1, Año 1988, pág. 19-40.

**González Nuñez, J. L.** Crecimiento de los bancos internacionales (1979-1985). *Información Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 205-226.

**Hausmann, R. y Stark, C.** Algunas consideraciones para la modernización del Sistema Financiero Venezolano. *Rev. Banco Central de Venezuela*, (Venezuela). Núm. 3, Año 1987, pág. 173-196.

**Iranzo, J. E.** Presente y futuro de las bolsas españolas. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 250-261.

**Lagares, M. J.** Cajas de Ahorro: los retos del futuro. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 157-173.

**López Roa, A. L.** Reflexiones sobre la transformación en curso del sistema financiero español. *Boletín del Círculo de Empresarios*, (España). Núm. 42, Año 1988, pág. 63-74.

**Martí Pellón, J.** La actividad de las sociedades y fondos de capital riesgo en España durante 1987. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 662, Año 1988, pág. 137-166.

**Martín Mesa, A.** El grupo asociado BCACRA y el futuro del crédito cooperativo. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 213-222.

**Pereira, J. J.** Los resultados de las Cajas de Ahorros en 1987. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 188-212.

**Repullo, R.** El coste presupuestario de reducir los coeficientes bancarios: una primera aproximación. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 159-164.

**Revell, J.** Las fusiones y el papel de los grandes bancos. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 90-112.

**Rocha, J. C. de la.** Eficiencia económica: el caso del sistema bancario comercial peruano. *Ciencia Económica*, (Perú). Núm. 20, Año 1988, pág. 15-32.

**Rodríguez López, J.** Crédito oficial: la transición. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 340-348.

**Rojo, L. A.** Incertidumbre financiera y desequilibrios económicos. *Anales de la Real Academia de CC. Morales y Políticas*, (España). Vol. XL, Núm. 65, Año 1988, pág. 109-122.

**Rojo, L. A.** Innovaciones financieras y política monetaria. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 2-24.

**SELA.** La crisis de las bolsas de valores y sus efectos en América Latina. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 18, Año 1988, pág. 35-40.

**Salas, J.** Estimación y pronósticos de la demanda de activos financieros en México. *Monetaria*, (México). Vol. XI, Núm. 1, Año 1988, pág. 67-88.

**Sánchez Asiaín, J. A.** El progresivo divorcio entre el mundo real y el mundo financiero. *Anales de la Real Academia de CC. Morales y Políticas*, (España). Vol. XL, Núm. 65, Año 1988, pág. 83-102.

**Sierralta, H.** La estructura de poder del BID. *Estudios Internacionales*, (Chile). Año XXI, Núm. 82, Año 1988, pág. 141-156.

**Sotelo, J.** El capital-riesgo (venture capital) como instrumento de financiación en España. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 163-176.

**Terceiro, J. B.** Estudio sobre el mercado de valores. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 235-249.

**Termes, R.** Los resultados de la banca Española en 1987. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 140-156.

**Velarde, J.** La crisis bursátil: perspectiva española. *Anales de la Real Academia de CC. Morales y Políticas*, (España). Vol. XL, Núm. 65, Año 1988, pág. 123-132.

**Vieira, M. e Samané, C. P.** Análise Discriminante e os Bancos Comerciais Privados Brasileiros: uma aplicação. *Rev. Brasileira Mercado Capitais*, (Brasil). Vol. 13, Núm. 39, Año 1987, pág. 123-142.

**Vives, X.** Concentración bancaria y competitividad. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 62-76.

**Zurita, J.** La oferta pública de adquisición: génesis, alcance, contenido y problemas de la normativa vigente. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 113-139.

## 320 TEORIA Y POLITICA FISCAL; HACIENDA PUBLICA

### 321 TEORIA Y POLITICA FISCAL

**Canals, J.** Deuda pública, déficit público y tipos de interés. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 655, Año 1988, pág. 111-136.

**Cancelo, J. R.** La componente dinámica de los modelos con restricción presupuestaria del gobierno: un análisis de la validez de los multiplicadores usuales. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 655, Año 1988, pág. 137-150.

**Castro, M. A.** Aspectos de la política fiscal en Guatemala: 1983-1986. *Economía*, (Guatemala). Año XXV, Núm. 93, Año 1987, pág. 57-113.

**Marfán, M.** Reactivación y restricción externa: el rol de la política fiscal. *Estudios CIE-PLAN*, (Chile). Núm. 22, Año 1987, pág. 5-44.

**Valera, F.** La reforma del Impuesto de Sociedades en los países de la OCDE. *Economía Industrial*, (España). Núm. 265, Año 1989, pág. 79-90.

## 322 GASTOS Y PRESUPUESTO NACIONAL

**Alcaide, J.** El gasto público en la democracia española. Los hechos. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 2-41.

**Alcaide, J.** Compra de bienes y servicios por las administraciones públicas. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 328-331.

**Alvarez Blanco, R.** El gasto público. Referencia a algunos problemas concretos. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 42-55.

**Alvira, F. y García López, J.** El gasto público y la sociedad española. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 56-77.

**Barquero, A.** El análisis económico del gasto público. *Ciencias Económicas*, (Costa Rica). Vol. VII, Núm. 2, Año 1987, pág. 37-50.

**Borrell, J.** Evolución y tendencias del gasto público. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 174-183.

**Borrell, J.** Balance de la política presupuestaria durante el período 1982-1988. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1989, pág. 19-36.

**Comín, F.** Evolución histórica del gasto público. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 78-99.

**Cuevas, A.** La administración del gasto público en México. *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 2, Año 1987, pág. 241-260.

**Chouraqui, J-C.** La evolución del gasto público: una perspectiva internacional. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 116-124.

**Díaz Alvarez, A.** Aproximaciones al gasto en defensa. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 293-297.

**Domínguez Martínez, J.** El papel y la dinámica del empleo público en los países occidentales desarrollados. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 309.

**Edo, V. y otros.** Diferencia entre presupuesto programado y presupuesto ejecutado. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 456-459.

**Edo, V. y otros.** Los gastos fiscales. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 460-464.

**Fuentes Quintana, E.** La estrategia presupuestaria española: entre el drama del déficit y el deterioro de los servicios públicos. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 508-530.

**González-Páramo, J. M. y Raymond, J. L.** ¿Por qué tiende a crecer el gasto público? *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 145.

**Junquera, J.** Los gastos públicos de personal en los países de la Europa comunitaria. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 305-327.

**Lancho de León, J. L.** El gasto en defensa. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 298-304.

**Lagares, M.** Niveles de cobertura del gasto público en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 150-173.

**Lasheras, M. A. y Martínez, M. A.** La publicidad del gasto público y el proceso de aprobación del presupuesto. *Hacienda Pública*

*Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 37-48.

**Medel, B. y otros.** Efectos distributivos del gasto público. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 206.

**Raymond, J. y González-Páramo, J. M.** Déficit, impuestos y crecimiento del gasto público. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 125-149.

**Rodríguez, S.** Brasil: el reto del déficit público. *Monetaria*, (México). Vol. XI, Núm. 4, Año 1988, pág. 387-398.

**Roig, M.** El gasto público en justicia. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 280-292.

**Tanzi, V.** Tendencias generales del gasto público en los países industriales. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 100-115.

**Valle, V.** El control del gasto público. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 488-507.

**Zabalza, A.** La inversión pública: evolución y perspectivas. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 332-354.

**Zapico, E.** La modernización del gasto público. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 465-487.

**Albi, E.** La imposición sobre sociedades: problemas actuales. *Economía Industrial*, (España). Núm. 265, Año 1989, pág. 21-48.

**Cuevas, L.** Eficacia de las ayudas públicas en la OCDE. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 121-130.

**Domínguez, J. M. y otros.** El impuesto sobre el gasto personal: algunas cuestiones básicas para el caso español. *Investigaciones Económicas*, (España) Epoca 2ª. Vol. XIII, Núm. 2, Año 1989, pág. 269-282.

**Espítia, M. A. y otros.** Impuestos efectivos sobre beneficios y rentas de los activos productivos. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39-40, Año 1989, pág. 433-449.

**Espítia, M. y otros.** Análisis económico del Impuesto de Sociedades. *Economía Industrial*, (España). Núm. 265, Año 1989, pág. 49-60.

**Espítia, M. y otros.** Estímulos fiscales a la inversión y competitividad de la empresa. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 37-47.

**Gallastegi, I. y otros.** Cálculo del efecto de las alteraciones fiscales en una economía abierta: el caso del IVA en el País Vasco. *Investigaciones Económicas*, (España) Epoca 2ª. Vol. XIII, Núm. 2, Año 1989. pág. 283-300.

**González-Páramo, J. M.** Algunos rasgos de la fiscalidad empresarial. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1988, pág. 427-432.

**Lasheras, M. A.** Decisiones de inversión y tipos marginales efectivos en el Impuesto sobre Sociedades. *Economía Industrial*, (España). Núm. 265, Año 1989, pág. 61-68.

**Perry, G.** La tributación de las empresas y los ingresos de capital en Colombia. *Coyuntura Económica*, (Colombia). Vol. XVIII, Núm. 4, Año 1988, pág. 83-92.

**Suárez Pandiello, J.** Una propuesta para la integración multijurisdiccional del IRPF. *Investigaciones Económicas*, (España) Epoca 2ª. Vol. XIII, Núm. 2, Año 1989, pág. 245-268.

### 324 FINANCIACION DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

**Bleger, L.** La deuda pública interna. *Realidad Económica*, (Argentina). Núm. 82, Año 1988, pág. 12-21.

**Bontempo, H. C.** Transferências externas e financiamento do governo federal e autoridades monetarias. *Pesquisa e Planejamento*

*Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 1, Año 1988, pág. 101-130.

**Campos, B.** Os municípios, o financiamento das suas actividades e as relações com o poder central. *Rev. Crítica de Ciências Sociais*, (Portugal). Núm. 25-26, Año 1988, pág. 115-126.

**Furquim, R. L.** Um modelo de simulação para análise do financiamento do sector público. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 3, Año 1988, pág. 479-528.

**Lastra, I. de la.** Evolución de la carga de la deuda pública del Estado 1981-1987. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 355-363.

### 330 ESTADO Y ECONOMIA

**Castells, A.** El proceso de descentralización del sector público en España. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110-111, Año 1988, pág. 247-258.

**Coutinho, M.** Estatismo, concorrência, livre-empresa. *Novos Estudos*, (Brasil). Núm. 22, Año 1988, pág. 77-86.

**Cubel, A. F.** Estado y crecimiento: una economía institucional neoclásica. *Economía Industrial*, (España). Núm. 262, Año 1988, pág. 39-48.

**Domínguez Martínez, J. M.** El crecimiento del sector público (1970-1986) y la hipótesis Beck. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 105.

**Fernández, A. E.** Estado y desarrollo. *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 96, Año 1988, pág. 65-71.

**Fontoura, P.** Político-economic determinants of protectionism in Portugal: a cross-section analysis for the year 1982. *Estudos de Economia*, (Portugal). Vol. IX, Núm. 2, Año 1989, pág. 107-134.

**Garrido, C. y otros.** Deuda y hegemonía. El papel político de las finanzas públicas. *Investigación Económica*, (México). Vol. XLVI, Núm. 180, Año 1987, pág. 169-190.

**Groebe, H.** Innovaciones de las políticas económico-sociales en la Bolivia posdictatorial. *Problemas del Desarrollo* (México). Vol. XVIII, Núm. 71, Año 1987, pág. 121-180.

**Kobayashi, H.** Desregulación y privatización en el Japón. *Rev. del Instituto de Estudios económicos*, (España). Núm. 1, Año 1989, pág. 129-145.

**Muñoz, O.** El Estado y los empresarios: experiencias comparadas y sus implicancias para Chile. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 25, Año 1988, pág. 5-54.

**Nogués, J. J.** Le economía política del proteccionismo y la liberalización en la Argentina. *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 28, Núm. 110, Año 1988, pág. 159-182.

**O'Donnell, G.** Situações-Microcenar da privatização do setor público em S. Paulo. *Novos Estudos CEBRAP* (Brasil). Núm. 22, Año 1988, pág. 45-52.

**Pirie, M.** Experiencias de desregulación y privatización en Gran Bretaña. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1989, pág. 107-116.

**Salama, P.** Intervenção do Estado e legitimação na crise financeira: o caso dos países latino-americanos semi-industrializados. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 4, Año 1988, pág. 67-87.

**Smith, W. C.** Políticas económicas de choque y transición democrática en Argentina y Brasil. *Revista Mexicana de Sociología*, (México). Vol. L, Núm. 2, Año 1988, pág. 65-88.

**Suzigan, W.** Estado e Industrialização no Brasil. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 4, Año 1988, pág. 5-16.

**Valdés, F.** Los empresarios, la política y el Estado. *Cuadernos Políticos*, (México). Núm. 53, Año 1988, pág. 47-70.

**Weizsäcker, C. C. Von.** Desregulación y privatización como objetivo e instrumento de la política de ordenación. *Rev. del Instituto de*

*Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1989, pág. 31-42.

**Yarrow, G.** ¿Es importante la propiedad? *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1989, pág. 3-30.

**Zabalza, A.** Reestructuración y saneamiento del sector público (1982-1988). *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 3-18.

## 400 ECONOMIA INTERNACIONAL

**Bryant, R. C.** Coordinación intergubernamental: un balance provisional. *Rev. del Instituto de Estudios económicos*, (España). Núm. 3, Año 1988, pág. 101-118.

**Feketekuty, G.** Estrategias negociadoras para la liberalización de la inversión y del comercio de servicios. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1988, pág. 71-84.

**Field, P. B.** Comercio e inversiones intralatinamericanas: una perspectiva estadounidense. *Integración Latinoamericana*, (Argentina). Año 13, Núm. 139, Año 1988, pág. 36-48.

**Frenkel, J. A. y otros.** Coordinación internacional de políticas económicas: alcance, métodos y efectos. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 3, Año 1988, pág. 3-62.

**Grabendorff, W.** Las relaciones de la Comunidad Europea con América Latina: una política sin ilusiones. *Mundo Nuevo*, (Venezuela). Año XI, Núm. 40/41, Año 1988, pág. 145-159.

**Grecic, V.** La deuda externa de países de América Latina y su cooperación con la Comunidad Europea. *Mundo Nuevo*, (Venezuela). Año XI, Núm. 40/41, Año 1988, pág. 160-170.

**Middleton, P.** Interdependencia económica y papel del gobierno. *Rev. del Instituto de Estudios económicos*, (España). Núm. 3, Año 1988, pág. 143-148.

**Panebianco, M.** Orden internacional. Identidad latinoamericana y relaciones en la Comunidad Europea. *Mundo Nuevo*, (Venezuela). Núm. 42, Año 1988, pág. 281-287.

**Scheide, J. y Sinn, S.** ¿Qué fuerza tienen los argumentos en favor de la coordinación internacional? *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 3, Año 1988, pág. 63-98.

**Stern, R. M. y Hoekman, B. M.** Problemas y necesidades de datos para el GATT. Negociaciones sobre servicios. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1988, pág. 85-124.

**Thomas, C.** Os acordos institucionais competitivos e a internacionalização da economia. *Boletim de Ciências Económicas*, (Portugal). Vol. XXXI, Año 1988, pág. 15-76.

#### 410 TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

**Bhagwati, J. N.** El comercio de servicios y las negociaciones comerciales multilaterales. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1988, pág. 1-38.

**Clements, B. y Kim, K.** Comércio exterior e distribuição de renda: o caso brasileiro. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 1, Año 1988, pág. 17-36.

**Cottaní, A. y García, R. E.** La apreciación real y el orden de la liberalización comercial y financiera argentina 1976-81. *Ensayos Económicos*, (Argentina). Núm. 39, Año 1988, pág. 1-46.

**Klodt, H.** La experiencia de la liberalización del comercio y la inversión directa en los servicios. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*. Núm. 1, Año 1988, pág. 39-70.

**Rodríguez, S.** Modalidades no convencionales de comercio y colaboración para las relaciones entre el CAME y América Latina. *Economía y Desarrollo*, (Cuba). Núm. 6, Año 1988, pág. 82-93.

**Taylor, L.** La apertura económica. Problemas hasta fines del siglo. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 217, Año 1988, pág. 67-174.

**U. S. Council for International Business.** Un marco conceptual para el comercio de servicios. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1988, pág. 125-136.

**Vega, G.** El acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos: implicaciones para México y los países en desarrollo. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 3, Año 1988, pág. 212-218.

**Zini, A. A.** Funções de exportação e de importação para o Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 3, Año 1988, pág. 615-662.

**Dutt, A. K.** As relações de troca e o desenvolvimento desigual: resultados de um modelo de comércio Norte-Sur. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 17, Núm. 3, Año 1987, pág. 561-604.

**Krugman, P.** La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. VI, Núm. 217, Año 1988, pág. 41-66.

**Yarbrough, B. V. y R. M.** La cooperación en la liberalización del comercio internacional: después de la hegemonía, ¿qué? *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 121-138.

#### 420 RELACIONES POLITICAS E INTEGRACIONES COMERCIALES

##### 421 RELACIONES Y FLUJOS COMERCIALES

**Baró, S.** El comercio Sur-Sur dentro de la cooperación Sur-Sur. *Economía y Desarrollo*, (Cuba). Núm. 4, Año 1988, pág. 94-105.

**Bekerman, M.** Comercio entre México y Argentina: posibilidades de expansión a nivel global y en el sector petroquímico. *Integración Latinoamericana*, (Argentina). Vol. 13, Núm. 136/137, Año 1988, pág. 67-80.

**Buxedas, M.** Comercio internacional y complejo carne vacuna. *Suma*, (Uruguay). Vol. 2, Núm. 3, Año 1987, pág. 47-78.

**Castañares, P.** Las relaciones comerciales de México en Centroamérica. Análisis y perspectivas (1979-1966). *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 1, Año 1987, pág. 82-104.

**Colburn, F. D. y Saballos, I.** El impulso a las ventas externas no tradicionales de Costa Rica. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 11, Año 1988, pág. 1037-1032.

**González, B.** Deterioro de los términos de intercambio de la industria maquiladora, (1980-85). *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 3, Año 1988, pág. 404-442.

**Kuwayama, M.** La comercialización internacional de productos básicos y América Latina. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 81-118.

**Marthans, J. J.** La racionalidad de las expectativas en torno al sector exportador: un análisis de la capacidad predictiva. *Ciencia Económica*, (Perú). Núm. 20, Año 1988, pág. 81-100.

**Moreno, L.** El patrón comercial de productos comerciales durante la crisis. *Economía Industrial*, (España). Núm. 262, Año 1988, pág. 61-72.

**Navarrete, J. E.** El mercado petrolero en los noventa. Algunas tendencias, algunas tensiones. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 12, Año 1988, pág. 1102-1106.

**Ortiz, A.** El superávit comercial de México con Estados Unidos: Justificación del neoproteccionismo de la integración silenciosa. *Problemas del Desarrollo*, (México). Vol. XVIII, Núm. 71, Año 1987, pág. 63-82.

**Pálla, O.** El comercio exterior español de frutas y hortalizas. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 121-142.

**Peñaloza, R.** Elasticidad de la demanda de las exportaciones: la experiencia mexicana.

*Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 5, Año 1988, pág. 381-387.

**Phillips, A.** El comercio exterior de México: evolución reciente y perspectivas. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 5, Año 1988, pág. 363-366.

**Río, C. del** Una aproximación al comercio internacional de servicios. *Información Comercial española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 37-46.

**SELA.** Las relaciones económicas entre América Latina y los países nórdicos. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 17, Año 1987, pág. 29-34.

**SELA.** Tendencias del comercio internacional y proteccionismo. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 17, Año 1987, pág. 11-18.

**Salas, J.** Estimación de la función de importaciones para México: una revisión 1961-1986. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. 2, Núm. 3, Año 1988, pág. 819-846.

**Schmidt-Hebbel, K.** El impacto de escenarios externos alternativos sobre la economía chilena en 1988-1989. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 24, Año 1988, pág. 113-144.

**Urquidí, V. L.** México y la Comunidad Económica Europea. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 4, Año 1988, pág. 299-316.

**Vega, G.** México en las nuevas tendencias de la economía y el comercio internacionales. *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 1, Año 1987, pág. 60-81.

**Baró, S.** Las prácticas comerciales restrictivas: su lugar en el comercio mundial y su impacto en los países subdesarrollados. *Temas de Economía Mundial*, (Cuba). Núm. 22, Año 1988, pág. 41-68.

**Borges, Z.** Uma interpretação da condição atual da economia política dos Estados Unidos e

a questão do proteccionismo. *Dados*, (Brasil). Vol. 31, Núm. 1, Año 1988, pág. 111-137.

**Braga, H. C. y otros** Estrutura da proteção efetiva no Brasil: 1985. *Pesquisa e Planejamento Económico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 3, Año 1988, pág. 663-684.

**Bravo, L.** México frente a las negociaciones internacionales sobre servicios. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 1, Año 1988, pág. 26-29.

**Díaz Mier, M. A.** El GATT como marco de un acuerdo internacional de servicios. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 15-36.

**Hanel, P. y Alcázar, L.** Efectos de la protección al mercado interno en la actividad exportadora no tradicional del Perú, 1979-1986. *Economía*, (Perú). Vol. XI, Núm. 21, Año 1988, pág. 41-80.

**Hernández Cervantes, H.** Lineamientos de la política comercial actual. *Comercio exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 6, Año 1988, pág. 528-531.

**Levy, S.** Los subsidios a la exportación y la balanza comercial. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 218, Año 1988, pág. 395-422.

**Malpica, L.** La posición de México frente a los códigos de conducta del GATT. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 6, Año 1988, pág. 506-512.

**Mateo, F. de.** La política comercial de México y el GATT. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 217, Año 1988, pág. 175-216.

**Peña, L.** El Comercio bilateral Cuba-España y sus afectaciones luego del ingreso de España a la Comunidad Económica Europea. *Temas de Economía Mundial*, (Cuba). Núm. 24, Año 1988, pág. 7-54.

**Singer, H. W. y Gray, P.** La política de comercio y el crecimiento de los países en desarro-

llo. Una apreciación. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 4, Año 1988, pág. 329-335.

**Uluán, I.** El proteccionismo y el comercio exterior en Guatemala. *Economía*, (Guatemala). Vol. XXV, Núm. 93, Año 1987, pág. 1-18.

## 423 INTEGRACION ECONOMICA

**Albi, E.** Repercusiones fiscales del proyecto Europeo de liberalización de los movimientos de capital. *Boletín del Círculo de Empresarios*, (España). Núm. 45, Año 1989, pág. 11-40.

**Arnedo, M. A.** La financiación de las grandes obras de infraestructura como factor de integración europea. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 47-56.

**Arreola, S.** La coordinación y consulta en América Latina y el Caribe: algunas ideas para la reestructuración institucional. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 18, Año 1988, pág. 11-15.

**Arruza, P. y González Laxe, F.** La integración de España en la CEE en el sector pesquero. Una análisis retrospectivo. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 121-136.

**Botas, R.** Lawson contra Thatcher: reglas contra discrecionalidad. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 78-82.

**Cabrera, I.** Algunos problemas de la integración de América Latina. *Problemas del Desarrollo*, (México). Vol. XVIII, Núm. 70, Año 1987, pág. 155-162.

**Casimiro, A.** Biotecnología de la agricultura: efectos económicos e implicaciones para las políticas de investigaciones y agrarias. *Agricultura y Sociedad*, (España). Núm. 48, Año 1988, pág. 81-110.

**Castro, O.** Estrategia para incrementar el comercio intracentroamericano y notas sobre la adopción de una moneda común latinoamericana-

na. *Integración Latinoamericana*, (Argentina). Año 13, Núm. 139, Año 1988, pág. 12-20.

**Comunicación de la CEE en el GATT.** El comercio exterior de servicios de la Comunidad Europea. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos* (España). Núm. 1, Año 1988, pág. 173-226.

**Corona, J. F.** La armonización del Impuesto de Sociedades en la Comunidad Europea. *Economía Industrial*, (España). Núm. 265, Año 1989, pág. 69-78.

**Cruz, M.** Implicaciones fiscales de la adhesión de España a la CEE. El IVA y perspectivas de armonización. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 279-288.

**Dehesa, G. de la.** La integración de la peseta en el Sistema Monetario Europeo. El gran dilema de la política económica española. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 141-148.

**Delzolt, J.** América Latina y el Caribe: coordinación + cooperación + integración = desarrollo económico. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 18, Año 1988, pág. 16-19.

**Drèze, J. y otros** La estrategia de crecimiento "de dos manos" para Europa: Autonomía a través de cooperación flexible. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 3, Año 1988, pág. 177-242.

**Fuertes, J. R.** Valoración dos años después de la Adhesión. La flota de "altura". *Información Comercial española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 137-148.

**García Echevarría, S.** Capacidad directiva como respuesta empresarial al proceso de integración de la Comunidad europea. *Boletín del Círculo de Empresarios*, (España). Año 1988, pág. 157-178.

**González, G. M.** Vinculación entre integración bilateral y multilateral en América Latina: el caso argentino-brasileño en el sector de bienes de capital. *Integración Latinoamericana*, (Argentina). Año 13, Núm. 136/137, Año 1988, pág. 81-96.

**González Gil de Bernabé, J. M.** Valoración dos años después de la Adhesión: La flota de litoral. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 149-153.

**Hindley, B.** El comercio de servicios en la Comunidad Europea. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 1, Año 1988, pág. 147-172

**Jaén, R.** La acuicultura española en el marco normativo de la CEE. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 217-228.

**Juan y Peñalosa, R. de.** La Europa por hacer. Homenaje a Jean Monnet en el centenario de su nacimiento. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661 Año 1988, pág. 209-220.

**Koester, U. y Terwitte, H.** Las distorsiones de precios en la agricultura de la Comunidad Europea. *Agricultura y Sociedad*, (España). Núm. 48, Año 1988, pág. 47-80.

**Lamo de Espinosa, J.** El Acta Unica Europea y la agricultura. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 146, Año 1988, pág. 39-96.

**Lera, E.** La política de telecomunicaciones y el mercado único europeo. *Boletín del Círculo de Empresarios*, (España). Núm. 42, Año 1988, pág. 47-62.

**Lostado, R. y Franquesa, R.** La aplicación de la política común de pesca en el área mediterránea. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 33-45.

**Màrmora, L.** Deuda externa, integración regional y modelos de desarrollo en América Latina. *Homines. Rev. de Ciencias Sociales* (Puerto Rico). Vol. 13, Núm. 1, Año 1989, pág. 236-242.

**Martner, G.** Opciones del desarrollo y la integración en América Latina. *Polémica*, (Costa Rica) Epoca 2ª. Núm. 4, Año 1988, pág. 28-41.

**Miguel, R. de** Política exterior pesquera de la CEE. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 9-31.

**Muñoz Gallego, P. A.** Desarrollo de la competencia en la distribución europea. El caso español. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 155-169.

**Ortega, A.** Sistema de integración económica para la agricultura. Una alternativa para la integración de América Latina y el Caribe. *Problemas del Desarrollo*, (México). Vol. XIX, Núm. 73, Año 1988, pág. 67-88.

**Palacios, C.** La integración bilateral. *Integración Latinoamericana*, (Argentina). Vol. 13, Núm. 136/137, Año 1988, pág. 43-66.

**Rato, H.** Efeitos do "desarme" aduaneiro sobre o comércio bilateral luso-espanhol. *Estudos de Economia*, (Portugal). Vol. IX, Núm. 2, Año 1989, pág. 169-184.

**Reyes, M.** La cooperación económica bilateral en América Latina y su relación e influencia en la consecución del proceso de integración regional. *Integración Latinoamericana*, (Argentina) Año 13, Núm. 136/137, Año 1988, pág. 3-42.

**Rocha, O. C. da.** El cambio hacia una moneda regional. *Integración Latinoamericana*, (Argentina). Año 13, Núm. 139, Año 1988, pág. 3-11.

**Rodríguez, L. H.** Integración latinoamericana: pasado, fracaso y perspectivas. *Desarrollo y Sociedad*, (Colombia). Núm. 22, Año 1988, pág. 117-128.

**Rodrigo, J.** Implicaciones de la adhesión de España a las Comunidades Europeas. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 259-278.

**Ruiz Vega, A.** Análisis del consumidor en la CEE: situación actual y perspectivas. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 656, Año 1988, pág. 143-154.

**Sanz, C.** El control de las ayudas de Estado en la CEE. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 113-120.

**Tavares, J.** Os fundamentos económicos do programa de integração Argentina-Brasil. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 3, Año 1988, pág. 41-54.

**Torres, H.** El Pacto Andino y sus socios de menor desarrollo relativo. *Mundo Nuevo*, (Venezuela). Año XI, Núm. 39, Año 1988, pág. 48-66.

**Vacchino, J. M.** La integración argentino-brasileña y las relaciones entre América Latina y Europa. Reflexiones complementarias. *Mundo Nuevo*, (Venezuela). Año XI, Núm. 42, Año 1988, pág. 343-364.

**Vázquez Barquero, A.** Las iniciativas locales y las estrategias de reestructuración en la Comunidad Europea. *Economía Industrial*, (España). Núm. 265, Año 1989, pág. 123-137.

#### 430 **BALANZA DE PAGOS, FINANCIACION INTERNACIONAL**

**FMI** Innovaciones y cambios institucionales en los principales mercados financieros. Una perspectiva de diez años. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 2, Año 1988, pág. 73-112.

**Williamson, J. y Miller, M. H.** Sistemas Monetarios Internacionales Alternativos. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 2, Año 1988, pág. 135-148.

#### 431 **BALANZA, MECANISMOS DE AJUSTE, TIPOS DE CAMBIOS**

**Bajo, O.** Sobre la contribución del Sistema Monetario Europeo a la desinflación europea. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 114-117.

**Cavallo, D. y Domenech, R.** Las políticas macroeconómicas y el tipo de cambio real. Argentina, 1913-1984. *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 28, Núm. 111, Año 1988, pág. 375-400.

**Frenkel, J. A. y Goldstein, M.** La evolución del Sistema Monetario Internacional y la elección entre tipos de cambio fijos y flexibles.

*Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 13-26.

**Giavazzi, F. y Giovannini, A.** Una interpretación de la desinflación europea: el papel del tipo de cambio. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 83-113.

**Mañas, L. A.** La elección entre tipos de cambio fijos y flexibles: un comentario. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 27-30.

**Marris, S.** Déficits y el dólar, una revisión. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 2, Año 1988, pág. 31-72.

**Méndez, R. N.** Los ciclos económicos y la economía panameña. *Tareas*, (Panamá). Núm. 69, Año 1988, pág. 63-82.

**Mújica, P.** Políticas de tipo de cambio: un modelo de tres países. *Cuadernos de Economía*, (Chile). Núm. 75, Año 1988, pág. 197-214.

326

**Raya, P.** Estudio de las fluctuaciones del tipo de cambio; el caso del dólar, especial referencia a las condiciones monetarias y al nivel de precios. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 46, Año 1988, pág. 265-287.

**Scheide, J.** Las alzas y caídas del dólar. ¿Consecuencias de las modificaciones en el Sistema Monetario? *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 2, Año 1988, pág. 1-30.

**Torres, A.** Credibilidad y régimen de tipo de cambio. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 137-141.

432

## ACUERDOS MONETARIOS INTERNACIONALES

**Artis, M. J.** La integración en el sistema Monetario Europeo: el debate del Reino Unido. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 63-77.

**Bacha, E. L.** La captura del descuento: hacia un mecanismo de reconstrucción de la deuda

en el Banco Mundial y el FMI. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 19, Año 1988, pág. 34-42.

**Calvo, G. A.** Notas sobre credibilidad y política económica. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 118-126.

**Dezolt, J.** Propuesta para la creación de un Fondo de Reservas Latinoamericano. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 17, Año 1987, pág. 61-65.

**Ferguson, T.** La reinserción del FMI en los procesos de financiamiento y ajuste de la región. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 19, Año 1988, pág. 26-33.

**Fernández V. J.** Liberalización económica, credibilidad y entrada en el Sistema Monetario Europeo. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 127-136.

**Frenkel, J. A. y Goldstein, M.** Guía de las zonas objetivo. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 2, Año 1988, pág. 149-202.

**Guitian, M.** El Sistema Monetario Europeo: equilibrio entre reglas y discrecionalidad. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 31-55.

**Hay J.** España y el Sistema Monetario Europeo. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 167-170.

**Martínez Arévalo, L.** El Sistema Monetario Europeo. Una visión de política económica. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 56-62.

**Pálla, E.** España y el Sistema Monetario Europeo. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 5-12.

**Ruíz, J. J.** Incertidumbres, riesgos... y utilidad de la entrada en el Sistema Monetario Europeo. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 171-179.

**Viñals, J.** El Sistema Monetario Europeo, España y la política macroeconómica. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 657, Año 1988, pág. 149-166.

#### 433 CREDITOS Y PRESTAMOS EXTERIORES (PROBLEMAS DE DEUDA)

**Aguilar, R. y otros.** La capacidad de pago de la deuda externa. Un estudio empírico sobre la Argentina y el Uruguay. *El Trimestre Económico* (México). Vol. LV, Núm. 218, Año 1988, pág. 319-345.

**Bacha, E. L.** Entre a acomodação e o confronto: os dilemas da renegociação da dívida externa brasileira, 1983-1987. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 2, Año 1988, pág. 49-66.

**Barros, A. y Pires, F. E.** O saldo e a dívida. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 2, Año 1988, pág. 93-108.

**Basch, M. y Maquieira, C.** Ordenamiento de países por rango de solvencia crediticia: evidencia empírica. *Monetaria*, (México). Vol. XI, Núm. 4, Año 1988, pág. 421-442.

**Cabrera, M.** Colombia frente a las alternativas de solución del problema de la deuda externa. *Coyuntura Económica*, (Colombia). Vol. XVIII, Núm. 4, Año 1988, pág. 93-108.

**Conesa, E. R.** El déficit fiscal estadounidense y la crisis de la deuda externa latinoamericana. *Integración Latinoamericana*, (Argentina). Año 13, Núm. 139, Año 1988, pág. 21-35.

**Chossudovsky, M.** Una propuesta para cancelar la deuda del Tercer Mundo. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 11, Año 1988, pág. 1017-1019.

**Dornbusch, R.** As dívidas dos países em desenvolvimento. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 1, Año 1988, pág. 14-49.

**Dornbusch, R. y Cardoso, E. A.** Dívida brasileira: réquiem para a política de "muddling through". *Pesquisa e Planejamento Econômico*,

(Brasil). Vol. 18, Núm. 2, Año 1988, pág. 211-238.

**Dussel, E.** Deuda externa e innovaciones. *Cuadernos Políticos*, (México). Núm. 53, Año 1988, pág. 89-105.

**Edwards, S.** La crisis de la deuda externa y las políticas de ajuste estructural en América Latina. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 23, Año 1988, pág. 145-194.

**Ffrench-Davis, R.** América Latina frente a la Internacional Monetaria. *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 96, Año 1988, pág. 30-38.

**Grimberg, G.** Nueva estrategia de la banca acreedora y sus repercusiones en los mercados secundarios. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 18, Año 1988, pág. 41-43.

**Hilicoat, G. y Quenan, C.** La banca siempre gana. Estrategias de los acreedores frente a la deuda externa. *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 94, Año 1988, pág. 125-140.

**López, J. R.** Los procesos de renegociación de la deuda externa en Centroamérica. *Estudios Sociales Centroamericanos*, (C. Rica). Núm. 45, Año 1987, pág. 36-55.

**Meller, P.** América Latina y la condicionalidad del fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 23, Año 1988, pág. 195-238.

**Rodríguez A.** La deuda pública externa de Costa Rica: crecimiento, moratoria y renegociación. *Ciencias Económicas*, (Costa Rica). Vol. VII, Núm. 2, Año 1987, pág. 13-36.

**Rodríguez, C. R.** Deuda externa: un enfoque conjunto no solo latinoamericano. *Economía y Desarrollo*, (Cuba). Núm. 6, Año 1988, pág. 76-81.

**Rodríguez, A.** El endeudamiento público externo de Costa Rica: 1970-1985. *Estudios Sociales Centroamericanos*, (Costa Rica). Núm. 45, Año 198, pág. 121-140.

**Romero, A.** Tendencias recientes en el manejo de la deuda externa: el programa mexicano de los "Bonos Aztecas". *Temas de Economía Mundial*, (Cuba). Núm. 23, Año 1988, pág. 87-109

**Sebastián, L. de.** La reciente evolución de la problemática de la deuda externa de América Latina. *Estudios Centroamericanos-ECA*, (El Salvador). Núm. 468, Año 1987, pág. 687-694.

#### 440 INVERSIONES INTERNACIONALES Y AYUDA EXTERIOR

**Ruiz Durán, C.** América Latina: el financiamiento del desarrollo en los noventa y sus relaciones con el mundo acreedor. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 10, año 1988, pág. 863-871.

#### 441 INVERSIONES INTERNACIONALES Y MERCADO DE CAPITALES

328

**Bekerman, M.** Los flujos de capital hacia América Latina y la reestructuración de las economías centrales. *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 28, Núm. 111, Año 1988, pág. 425-446.

**Carrascosa, A. y Aránzazu, M.** Inversiones extranjeras y capitales interiores. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 167-174.

**Glower, C.** La fuga de capital en Centroamérica 1977-1984. *Estudios Sociales Centroamericanos*, (Costa Rica). Núm. 45, Año 1987, pág. 56-69.

**Iranzo, S.** La inversión extranjera de cartera. Concepto, tratamiento normativo e importancia cuantitativa. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 143-166.

**Lucero, M. A.** La inversión extranjera directa en México. Una hemerobibliografía. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 4, año 1988, pág. 336-344.

**SELA.** Una inversión extranjera directa en América Latina. *Capítulos del Sela*, (Venezuela). Núm. 17, Año 1987, pág. 19-24.

#### 442 AYUDA EXTERIOR

**Cooper, R. N.** Cooperación económica internacional: análisis del presente y perspectivas de futuro. *Rev. del Instituto de Estudios Económicos*, (España). Núm. 3, Año 198, pág. 119-142.

#### 450 ECONOMIA MUNDIAL

**Cisneros, I.** Los desafíos de América Latina y el Caribe ante la economía mundial. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 17, Año 1987, pág. 8-10.

**Kaufmann, J.** Sobre las palabras, los actos y la problemática en torno a un nuevo orden económico internacional. *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 1, Año 1988, pág. 105-116.

**Müller, G.** Dinâmica e tipologia da economia contemporânea. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. VII, Núm. 4, Año 1987, pág. 52-73.

#### 451 ESTUDIOS GENERALES

**Bitar, S.** América Latina en el nuevo mapa de la economía mundial. *Estudios Internacionales*, (Chile). Año XXI, Núm. 81, Año 1988, pág. 23-44.

**Drucker, P. F.** La cambiada economía mundial. *Investigación Económica*, (México). Vol. XLVI, Núm. 180, Año 1987, pág. 37-62.

**Edwards, E.** América Latina y la economía mundial. *Estudios Internacionales*, (Chile). Año XXI, Núm. 82, Año 1988, pág. 206-253.

**Porter, M. E.** La competencia en las industrias globales. Un marco conceptual. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 71-100.

**Porter, M. E. y Fuller, M. B.** Coaliciones y estrategia global. *Información Comercial*

*Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 101-120.

**Pujol, J. P.** América Latina y el Caribe en la economía mundial. *Monetaria*, (México). Vol. XI, Núm. 3, Año 1988, pág. 267-302.

**Ugarte, J. L.** Sobre la decadencia (de las tasas de crecimiento) de Occidente. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 7-14.

## 500 ECONOMIA DE LA EMPRESA

**Bueno, E. y otros.** Características básicas de la empresa española: aspectos estructurales. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 2-18.

**Durán, J. J. y Lamothe, P.** Características y comportamiento económico-financiero de grandes empresas españolas versus filiales de multinacionales 1982-86. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 293-310.

**Fuente, J. M. de la y otros** Perfil económico-financiero de las empresas públicas y privadas españolas. *Economía Industrial*, (España). Núm. 262, Año 1988, pág. 89-96.

**Jaumandreu, J. y otros** Tamaños de las empresas, economías de escala y concentración de la industria española. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 132-148.

**Maderos, M. A.** Notas acerca del sistema empresarial en Cuba. *Economía y Desarrollo*, (Cuba). Núm. 6, Año 1988, pág. 14-29.

**Maroto, J. A.** Bibliografía sobre la empresa: una revisión. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 452-466.

**Novalés, A.** Evolución del saneamiento financiero de las empresas industriales en España: 1984-1986. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 159-176.

**Val, I. del** Estructura de organización de la empresa pública y privada. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 116-131.

**Varela, J. A.** Política de marca. Prácticas empresariales en el sector alimentario y atractivo del nombre para consumidor. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 146, Año 1988, pág. 113-136.

## 510

## EMPRESA PRIVADA

**Alameda, A. y Mercado, J.** Las empresas públicas en América Latina. Conclusiones y recomendaciones. *Revista de Planeación y Desarrollo*, (Colombia). Vol. XIX, Núm. 3-4, Año 1987, pág. 125-144.

**Alonso, J. A. y Donoso, V.** La empresa exportadora española: una caracterización. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 311-338.

**Bergés, A. y otros.** Financiación de la empresa española: evolución reciente. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 240-263.

**Bueno, E. y otros.** Dimensiones competitivas de la empresa española. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 37-66.

**Bulcke, D. Van den** Países en vías de desarrollo y empresas multinacionales. ¿Hacia una era de desregularización? *Información Comercial Española*, (España). Núm. 662, Año 1988, pág. 101-116.

**Canals, J. y Suárez, J. L.** Estrategias financieras de la empresa española ante la integración europea. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 264-292.

**Cantwell, J.** Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 662, Año 1988, pág. 17-32.

**Consejo Económico y Social de la ONU.** Las empresas transnacionales y los servicios. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 1, Año 1988, pág. 75-79.

**Consejo Económico y Social de la ONU.** Las empresas transnacionales y los servicios (se-

gunda y última parte). *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 2, Año 1988, pág. 169-175.

**Cuervo, A.** Bases para el diseño organizativo de la empresa. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 88-115.

**Durán, J. J.** Inversión directa y resultado de las empresas multinacionales españolas. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 339-353.

**Espítia, M. A. y Salas, V.** Beneficios a largo plazo de las empresas españolas. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 397-413.

**Folgado, J. y Luengo, R.** Situación financiera e inversiones empresariales en los ochenta. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 414-426.

**Gallo, M. A. y García Pont, C.** La empresa familiar en la economía española. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 67-85.

**Huerta, E.** Análisis de la integración vertical de empresas en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 149-164.

**Lafuente, A. y Yagüe, M. J.** Ventajas competitivas y tamaño de las empresas: las PYME. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 165-184.

**Lasheras, J. y Alvarez, J. A.** Las ayudas financieras a las empresas. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 59-68.

**Maroto, J. A.** Los resultados de las empresas españolas (1983-1986). *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 36, Año 1988, pág. 262-275.

**Maroto, J. A.** Evolución de la rentabilidad y de sus factores explicativos (1982-1987). *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 376-396.

**Martínez Echezárraga, J. I. y Jarillo, J. C.** La respuesta de las multinacionales ante el reto de 1992. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 662, Año 1988, pág. 71-82.

**Méndez, B.** La importancia estratégica de la microindustria en México. *Revista Mexicana de Sociología*, (México). Vol. L. Núm. 4, Año 1988, pág. 101-134.

**Niosi, J. y Faucher, Ph.** As velhas e as novas multinacionais: o caso da energia. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8 Núm. 1, Año 1988, pág. 89-99.

**Rivas, J. A. y Cruz Roche, I.** Cambios en la estrategia comercial de la empresa española. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 227-237.

**Rodríguez Fernández, J. M.** La decisión de distribuir dividendos: investigación empírica en la gran empresa española. *Investigaciones Económicas*, (España). Epoca 2ª Vol. XII, Núm. 2, Año 1988, pág. 243-258.

**Rugman, A. M. y Verbeke, A.** Dirección estratégica y política comercial. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 662, Año 1988, pág. 7-17.

**Sáez, F.** Empresa y creación de empleo: respuesta a las medidas de promoción y flexibilización. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 185-198.

**Schaan, J. L.** Cómo mejorar la probabilidad de éxito de las empresas conjuntas. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 662, Año 1988, pág. 33-44.

**Vaciana, J. M.** Características del Empresario en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 19-36.

**Alvira, F. y García López, J.** La imagen de la empresa pública española. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 217-221.

**Aranzadi, C.** La política de inversiones en el INI. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 258-261.

**Barea, J.** Análisis del gasto autonómico: comparación con otros países. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 388-398.

**Cuervo, A.** La empresa pública: estructura financiera, rentabilidad y costes financieros. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 177-198.

**Edo, V.** La determinación de precios en las empresas públicas. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 30-45.

**Edo, V.** Las empresas públicas: concepto, delimitación y clasificación. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 68-77.

**Fanjul, O.** La empresa pública en el sector de los hidrocarburos. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 322-339.

**Fariñas, J. C. y otros** La empresa pública industrial española: 1981-1986. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 199-216.

**Fernández, Z.** Reflexiones sobre la dirección y organización de la empresa pública. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 59-65.

**García Fernández, J.** La teoría de Stigler sobre la regulación como marco de la política empresarial pública 1978-1988. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 224-242.

**García Hermoso, J.** El INI como grupo de negocios: presente y futuro. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 262-276.

**García, J. M.** Una experiencia de gestión en la empresa pública en el Grupo INI 1983-

1987. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 87-98.

**Gil Sanz, A.** Empresa pública y mercados oligopolísticos: análisis de las reglas de maximizar el beneficio y el precio igual a coste marginal. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 46, Año 1988, pág. 205-218.

**Gil Sanz, A.** La empresa pública en un mercado oligopolístico análisis comparativo de las reglas de precio igual a coste marginal y precio igual a coste medio. *Investigaciones Económicas*, (España). Vol. XII, Núm. 3, Año 1989, pág. 401-424.

**Iranzo, J. E.** Una nota sobre el Grupo Patrimonio. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 101-105.

**Martín Aceña, P. y Comín, F.** El grupo INI en perspectiva histórica: una aproximación cuantitativa (1941-86). *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 106-134.

**Monasterio, C.** Federalismo fiscal e incremento del gasto: el caso de las comunidades autónomas. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 372-387.

**Ortiz, P. y Gómez Rodrigo, A.** La empresa pública en el contexto de la contabilidad económica. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 78-84.

**Ortiz, P. y Roldán, J. A.** La evolución del sector público territorial desde la aparición de las comunidades autónomas. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 434-456.

**Plaza, C.** La Compañía Telefónica. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 390-408.

**Raymond, J. L. y González-Páramo, J. M.** El papel de la empresa pública. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 18-29.

**Ricart, J. y Rosanas, J. M.** La empresa pública como organización. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 46-58.

**Ruíz Cañete, O.** Empresa pública y transferencias estatales. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 85-100.

**Rus, G. de.** Las empresas públicas de transporte en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 349-382.

**Scherk, W.** Salidas a bolsa de empresas públicas y su valoración: el caso de ACESA. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 247-257.

**Segura, J.** La empresa pública: teoría y realidad. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 2-17.

**Servén, L.** La empresa pública en un sector estratégico: Hunosa. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 383-388.

**Costa, M. T.** Descentramiento productivo y difusión industrial El modelo de especialización flexible. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 251-276.

**Fernández Blanco, V. M.** Determinantes de la localización de las empresas industriales en España. *Economía Industrial*, (España). Núm. 260, Año 1988, pág. 63-70.

**Osimani, R. Vol. III.** Enfoques para el estudio de la estructura industrial. *Suma*, (Uruguay). Núm. 5, Año 1988, pág. 85-114.

**Pinazo, F. y Ramírez Balta, R.** Las SODI como instrumento de la promoción empresarial. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 235-250.

**Vega-Centeno, M.** Desarrollo industrial y exportaciones industriales. *Economía*, (Perú). Vol. VI, Núm. 21, Año 1988, pág. 9-40.

**Vives, X.** La industria española en el horizonte de 1992. Problemas y factores de competitividad. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 49-68.

332

## 600 ORGANIZACION INDUSTRIAL, CAMBIO TECNOLÓGICO, ESTUDIOS SECTORIALES

### 610 ORGANIZACION Y POLITICA INDUSTRIAL

#### 611 ESTRUCTURA DE MERCADO, ORGANIZACION INDUSTRIAL Y ESTRATEGIA

**Aurioles, J.** Dinamicidad industrial española en los años ochenta. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 377-400.

**Aurioles, J. y Pajuelo, A.** Factores determinantes de la localización industrial en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 188-207.

**Castillo, M. y Cortellese, C.** La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 139-164.

## 613 POLITICA INDUSTRIAL

**Arévalo, J.** La política de la Administración socialista en el sector agroalimentario: coste presupuestario, resultados y perspectivas. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/11, Año 1988, pág. 199-216.

**Bru, S.** La dimensión espacial de la política industrial. *Economía Industrial*, (España). Núm. 260, Año 1988, pág. 33-44.

**Callejón, M. R.** Nuevos enfoques de la política industrial. *Economía Industrial*, (España). Núm. 262, Año 1988, pág. 119-126.

**González Aréchiga, B. y otro.** Proteccionismo en Estados Unidos y maquiladoras en México. Hacia un debate internacional. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 11, Año 1987, pág. 907-915.

**Lafuente, A. y Pérez Simarro, R.** Balance y perspectivas de las ZUR. *Papeles de Economía*

*Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 219-234.

**Lerena, L. A.** Ideas matrices de la nueva política industrial regional. *Economía Industrial*, (España). Núm. 260, Año 1988, pág. 45-54.

**Marín, J.** Las intervenciones públicas en la economía de mercado. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 25-36.

**Mata, E. J.** Incentivos regionales y política industrial. *Economía Industrial*, (España). Núm. 260, Año 1988, pág. 91-102.

**Nieto, M.** Renovación del crecimiento, política industrial y ortodoxia económica: elementos para un análisis crítico. *Desarrollo y Sociedad*, (Colombia). Núm. 22, Año 1988, pág. 75-106.

**Petitbo, A. y Sáez, J.** Intervención pública y localización industrial. *Economía Industrial*, (España). Núm. 260, Año 1988, pág. 55-62.

**SELA.** Areas prioritarias para la industrialización. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 17, Año 1987, pág. 25-28.

**Sáenz de Buruaga, G.** Efectos de la adhesión comunitaria sobre los sectores industriales y las regiones de España y Portugal. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 401-430.

**Sáez, R. E.** La selectividad en la política industrial: las Experiencias de Japón y Francia. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 25, Año 1988, pág. 55-78.

**Velasco, R.** Política industrial regional y CEE. *Economía Industrial*, (España). Núm. 260, Año 1988, pág. 103-112.

## 614 CRISIS Y REESTRUCTURACION INDUSTRIALES

**Arriola, C.** El otro sendero de la economía subterránea. *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 1, Año 1987, pág. 136-141.

**Cermeño, R.** Caída del ingreso real, rece-

sión del sector moderno y expansión del sector informal: un enfoque microeconómico. *Economía*, (Perú). Vol. X. Núm. 20, Año 1987, pág. 136-141.

**Courlet, C. y Judet, P.** Industrialización y desarrollo: la crisis de los paradigmas. *Lecturas de Economía*, (Colombia). Núm. 25/26, Año 1988, pág. 9-30.

**Chica, R.** Un diagnóstico de la crisis de acumulación de la industria colombiana. *Desarrollo y Sociedad*, (Colombia). Núm. 22, Año 1988, pág. 11-74.

**Fernández, Z.** El alcance del proceso privatizador en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 243-246.

**Gereffi, G.** La reestructuración industrial en América Latina y Asia Oriental. *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 3, Año 1988, pág. 333-366.

**Gómez, H. J.** La economía ilegal en Colombia: tamaño, evolución, características e impacto económico. *Coyuntura Económica*, (Colombia). Vol. XVIII, Núm. 3, Año 1988, pág. 93-114.

**JUNAPA-ILPES,** El sector informal en la década de los sesenta: una aproximación a su situación y sus orígenes. *Economía*, (Ecuador). Núm. 85, Año 1988, pág. 119-144.

**Larrea, C. y Urriola, R.** El sector informal en Quito. *Economía*, (Ecuador). Núm. 85, Año 1988, pág. 41-72.

**Mizrahi, R.** La economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas industrias y su viabilidad. *Economía*, (Ecuador). Núm. 85, Año 1988, pág. 161-194.

**Moral, J. del** El proceso de reprivatización del grupo Rumasa. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 293-318.

**Ominami, C.** Desindustrialización y reestructuración industrial en América Latina.

*Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 23, Año 1988, pág. 87-116.

**Ortún, P.** Las ayudas e intervenciones públicas en los procesos de reconversión industrial. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 103-112.

**Otárola, M.** Nuevas tendencias sobre conceptualización del sector informal: el caso peruano. *Ciencia Económica*, (Perú). Núm. 20, Año 1988, pág. 81-100.

**Placencia, M. M.** El sector informal urbano en el Ecuador. *Economía*, (Ecuador). Núm. 85, Año 1988, pág. 9-30.

**Rodríguez Ondarza, J. A. y Rubio, J. J.** El proceso de reprivatización en Francia y el Reino Unido. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 434-450.

## 620 ECONOMIA DEL CAMBIO TECNOLÓGICO

### 621 CAMBIO TECNOLÓGICO: INNOVACION, INVESTIGACION Y DESARROLLO

334

**Aráoz, A.** La cooperación latinoamericana en áreas de tecnología de punta. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 12, Año 1987, pág. 1027-1038.

**Arnal, I.** La investigación y el desarrollo en la acuicultura marina española. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 229-254.

**Arroyo, G. y Arias, S.** Lineamientos estratégicos para un desarrollo centroamericano con seguridad y autosuficiencia alimentarias. La contribución de la biotecnología. *Estudios Centroamericanos-ECA*, (El Salvador). Núm. 465, Año 1987, pág. 449-478.

**Bressand, A.** Impacto del cambio tecnológico sobre la economía internacional. Perspectivas de América Latina. *Integración Latinoamericana*, (Argentina). Año 13, Vol. XIII, Núm. 138, Año 1988, pág. 32-51.

**Bresser, L.** Mudanças no padrão de financiamento do investimento no Brasil. *Revista de*

*Economía Política*, (Brasil). Vol. VII, Núm. 4, Año 1987, pág. 5-22.

**Castillo, M. A.** Hacer de la tecnología una variable interna. *Polémica*, (Costa Rica) Epoca 2ª. Núm. 5, Año 1988, pág. 60-70.

**Concheiro, A. A.** Capacidad tecnológica y porvenir de México. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 12, Año 1987, pág. 1054-1057.

**Correa, C. M.** Innovación tecnológica en la informática. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 1, Año 1988, pág. 54-67.

**Correa, C. M.** Innovación tecnológica en la informática (segunda y última parte). *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 2, Año 1988, pág. 155-161.

**Correa, C. M.** Innovación, comercio y apropiación de la renta tecnológica. *Realidad Económica*, (Argentina). Núm. 85, Año 1988, pág. 46-59.

**Escorsa, P. y otros** La introducción de las nuevas tecnologías en la empresa española. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 199-214.

**Escosura, P.** Los futuros parques tecnológicos españoles. *Economía Industrial*, (España). Núm. 260, Año 1988, pág. 83-90.

**Giráldez, E.** Comportamiento inversor de los sectores de alta tecnología 1975-85. Tendencias espaciales. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 431-453.

**Gutiérrez, R.** Maduración tecnológica y perspectivas de la industria petroquímica mundial. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 12, Año 1987, pág. 994-1005.

**Isac, J. M.** Las ayudas públicas a la I+D: España y otros países. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 79-92.

**James, D. D.** Acumulación y uso de la capacidad tecnológica interna del Tercer Mundo.

*Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 12, Año 1988, pág. 1095-1101.

**Junne, G.** Sorpresas para el Tercer Mundo: Biotecnología. *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 96, Año 1988, pág. 118-124.

**Katz, J. y Bercovich, N.** Innovación genética, esfuerzos públicos de investigación y desarrollo y la frontera tecnológica internacional: nuevos híbridos en el INTA. *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 28, Núm. 110, Año 1988, pág. 209-244.

**Kloppenburg, J. y otros.** La biotecnología en Estados Unidos y el Tercer Mundo. *Revista Mexicana de Sociología*, (México). Vol. L, Núm. 1, Año 1988, pág. 97-120.

**Martín, C.** Fundamentos económicos de la política tecnológica. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 69-78.

**Motta, P. C.** A Redefinição dos Negócios Bancários a Partir das Tecnologías de Automação. *Rev. Brasileira Mercado Capitais*, (Brasil). Vol. XIII, Núm. 39, Año 1987, pág. 109-122.

**Pareja, E. A.** La cooperación América Latina-Europa en el campo de las nuevas tecnologías. *Mundo Nuevo*, (Venezuela). Año XI, Núm. 40/41, Año 1988, pág. 222-237.

**Polo, Y.** Difusión de tecnología en la empresa española: algunos resultados. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40, Año 1989, pág. 215-226.

**Robles, R.** Situación y perspectivas de la política de investigación pesquera en la CEE. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 47-61.

**Rodríguez, D.** Biotecnología y producción agroalimentaria. *Problemas del Desarrollo*, (México). Vol. XIX, Núm. 74, Año 1988, pág. 7-52.

**Roffe, P.** Evolución e importancia del sistema de la propiedad intelectual. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 12, Año 1987, pág. 1039-1045.

**Sagasti, F. R.** Crisis y desafío: ciencia y tecnología en el futuro de América Latina. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 12, Año 1988, pág. 1107-1110.

**Sagasti, F. R. y Cook, C.** La ciencia y la tecnología en América Latina durante el decenio de los ochenta. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 12, Año 1987, pág. 1006-1027.

**Silveira, J. da y Salles, A.** Desenvolvimento da biotecnología no Brasil. *Rev. Economia y Sociología Rural*, (Brasil). Vol. 26, Núm. 3, Año 1988, pág. 317-342.

**Sorj, B. y Wilkinson, J.** As biotecnologías, a divisão internacional do trabalho e o caso brasileiro. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 2, Año 1988, pág. 67-76.

**Straus, D. B.** Negociaciones asistidas por ordenadores (NAO). *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 39-62.

**Suárez-Villa, L.** Innovation, Entrepreneurship, and the Role of Small and Medium Size Industries. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 46, Año 1988, pág. 287-308.

**Sutz, J.** La dimensión tecnológica del empleo. *Suma*, (Uruguay). Vol. 3, Núm. 4, Año 1988, pág. 183-202.

**Tenewicki, M.** La inserción de la Argentina en la revolución tecnológica. *Realidad Económica*, (Argentina). Núm. 79, Año 1987, pág. 108-117.

**Unger, K.** Industria automotriz: México bajo el cambio tecnológico. *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 1, Año 1987, pág. 39-59.

**Valdés, B.** Cambio técnico, rentabilidad y crisis. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 219, Año 1988, pág. 559-578.

**Weissbluth, M. y Gortari, A. de** Metodología para la determinación de prioridades en ciencia y tecnología. *Investigación Económica*, (México). Vol. XLVI, Núm. 180, Año 1987, pág. 143-168.

**White, E.** El problema de las patentes en el sector farmacéutico. *Capítulos del SELA*, (Venezuela). Núm. 19, Año 1988, pág. 77-85.

## 622 TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y FRONTERA TECNOLÓGICA

**Benachenchou, A.** Adquisición de conocimiento en los países subdesarrollados. Situación actual y perspectivas. *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 2, Año 1987, pág. 228-240.

**Fernández, C. M.** La experiencia española en la venta de tecnología al exterior: proyectos industriales y de construcción 1968-1982. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 175-208.

**Ferrer, A.** Acumulación, cambio tecnológico y deuda externa: el caso argentino. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 12, Año 1987, pág. 1046-1053.

**Funes, G.** Tecnología y comercio exterior. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 12, Año 1987, pág. 1065-1071.

**Gonçalves, F. e Caraça, J. M. G.** Gap tecnológico: uma tentativa de Quantificação para países da OCDE. *Estudos de Economia*, (Portugal). Vol. IX, Núm.1, Año 1988, pág. 49-58.

**Peláez, J. M.** Estado actual de las relaciones entre América Latina y la Comunidad Europea en materia de transferencia de tecnología. *Mundo Nuevo*, (Venezuela). Año XI, Núm. 40/41, Año 1988, pág. 338-354.

**Peláez, J. M.** Un punto de partida: la situación actual del problema en lo concerniente a la transferencia de tecnología entre América Latina y la CEE. *Mundo Nuevo*, (Venezuela). Año XI, Núm. 42, Año 1988, pág. 288-304.

**Reséndiz, D.** Transferencia de tecnología y generación de tecnología en el desarrollo de México a largo plazo. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 12, Año 1987, pág. 1058-1064.

**Segal, A.** De la transferencia de tecnología a la institucionalización de la ciencia y la tecnolo-

gía. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 12, Año 1987, pág. 983-993.

## 630 ESTUDIOS SECTORIALES

**Martínez Mongay, C. y Pascual, N.** Productividad multifactor y efecto capacidad de la industria española 1971-1981. *Investigaciones Económicas*, (España), Epoca 2ª. Vol. XII, Núm. 3, Año 1989, pág. 425-444.

## 631 INDUSTRIA MANUFACTURERA

**Dávila, A.** La industria maquiladora. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 37, Núm. 11, Año 1987, pág. 945-949.

**Flórez, L. G.** Apreciación sobre la situación y las perspectivas de las industrias de bienes de capital. *Desarrollo y Sociedad*, (Colombia). Núm. 22, Año 1988, pág. 107-116.

**Piore, M. J.** La reforma de las sociedades en la industria manufacturera americana y el desafío a la teoría económica. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 139-154.

**Schuit, J. W. R. y otros,** ¿Centralización o descentralización? Cómo reaccionar a un ambiente internacional cambiante:... la industria holandesa de elaboración de alimentos. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 662, Año 1988, pág. 83-100.

**Solana, G.** El papel del Estado en la industria: los hidrocarburos. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 105-112.

**Villareal, R. P.** La reconversión en la siderurgia paraestatal de México. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 3, Año 1988, pág. 191-201.

**Yagüe, M. J.** Competencia dinámica en precios: evidencias en el Sector de Fertilizantes Agrícolas. *Investigaciones Económicas*, (España) Epoca 2ª. Vol. XII, Núm. 2, Año 1988, pag. 199-224.

**Meller, P.** El cobre y la generación de recursos externos durante el Régimen Militar. *Estudios CIEPLAN* (Chile). Núm. 24, Año 1988, pág. 85-112.

**Salazar, J. y Piñerúa, C.** Productos primarios y desarrollo: el caso del petróleo en Venezuela de 1973 a 1985. *Rev. Banco Central de Venezuela*, (Venezuela). Núm. 4, Año 1987, pág. 95-122.

**Grau, C. y otros.** El precio de la vivienda. Consecuencias sociales y efectos macroeconómicos. *Suma*, (Uruguay). Vol. II, Núm. 3, Año 1987, pág. 29-46.

**Beato, P.** Elementos de eficiencia en un sistema eléctrico europeo. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 21-24.

**Campos, L.** Transport costs, trade and comparative advantages. *Economía*, (Portugal). Vol. XII, Núm. 2, Año 1988, pág. 143-160.

**Castro, N. de** Estrutura e desempenho do setor de transporte rodoviário de carga. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 1, Año 1988, pág. 55-82.

**Colomer, J. V.** La Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres: ¿Hacia la liberalización del transporte? *Información Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 73-82.

**Coto, P.** Las funciones de demanda del transporte marítimo en España. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 656, Año 1988, pág. 125-142.

**Coto, P.** El transporte marítimo en España (1974-1987): peculiaridades. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 101-110.

**Fernández, R.** España ante la liberalización del transporte aéreo en Europa. *Información*

*Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 93-100.

**Fuster, F.** Los retos del futuro para la empresa eléctrica. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 37-38.

**Garrido, J.** Situación financiera del sector eléctrico español. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 87-90.

**Gómez de Pablos, M.** Un servicio eléctrico competitivo en Europa. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 25-28.

**González del Valle, M.** Tendencias financieras del sector eléctrico ante 1992. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 99-102.

**Huidobro, M. L.** Sector eléctrico: deuda y financiación. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 73-86.

**Isusi, C. J. de** Aproximación a la futura estructura financiera del sector eléctrico. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 103-106.

**Izquierdo, R.** La financiación de la infraestructura de transporte. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 23-54.

**López Pita, A** Alta velocidad y rentabilidad: características del nuevo ferrocarril europeo. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 55-74.

**Maestre, F.** Análisis de la evolución reciente del sector eléctrico español. Significación de las empresas públicas. *Economía Industrial*, (España). Núm. 262, Año 1988, pág. 97-118.

**Malpica, L.** El sector servicios en el GATT. Efectos en la actividad aseguradora. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 11, Año 1988, pág. 999-1006.

**Mateo, F. de y Carner, F.** El sector servicios en México: un diagnóstico preliminar.

*Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 1, Año 1988, pág. 3-14.

**Oriol, I.** El sector eléctrico español ante el mercado europeo. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 29-32.

**Padilla, R.** La demanda de servicios turísticos en España. *Investigaciones Económicas*, (España) Epoca 2ª. Vol. XII, Núm. 1, Año 1988, pág. 133-158.

**Padilla, A.** La crisis en el sector de las autopistas. El apoyo público a su saneamiento. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 217-230.

**Pérez Pita, V.** La retribución a la empresa eléctrica española. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 63-72.

**Pesquera, M. A. e Ibeas, A.** Intermodalidad del transporte marítimo-terrestre como elemento de la logística. Implicaciones en la Europa sin fronteras (1992). *Información Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 111-138.

**Reinoso, V.** Las tarifas eléctricas en Europa. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 43-62.

**Ribas, E. y Montlor, J.** Autopistas de peaje: el modelo español. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 409-432.

**Río, C. del** Dinámica y distribución espacial de los servicios en España entre 1960 y 1985. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 454-481.

**Rus, Ginés de** El transporte público urbano en España: comportamiento de los costes y regulación de la industria. *Investigaciones Económicas*, (España) Epoca 2ª. Vol. XIII, Núm. 2, Año 1989, pág. 207-226.

**Trincado, J.** Algunos temas relevantes para el futuro del sector eléctrico. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 33-36.

**Ibarra, F. de.** La demanda eléctrica y su atención: algunos problemas de su problemática. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 39-41.

**Zurutuza, E.** La estructura financiera de la empresa eléctrica ante el Mercado Unico. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 91-98.

## 700 AGRICULTURA Y RECURSOS NATURALES

### 710 SECTOR AGRARIO Y PESQUERO

**Brandt, M. I. y otros** Extensão rural e pesquisa agrícola: uma avaliação dos problemas de não-homoteticidade e viés tecnológico. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 1, Año 1988, pág. 131-144.

**Marín, F.** Marco jurídico español de los cultivos marinos. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 199-216.

**Pálla, O.** Acuicultura: Consideraciones generales. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 181-198.

**Pérez Espejo, R.** El sector agropecuario en México: características y perspectivas. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 8, Año 1988, pág. 686-693.

### 711 OFERTA AGRARIA Y ANALISIS DE DEMANDA

**Bonete, R.** Competencia agrícola entre Europa y Estados Unidos: la necesidad de un entendimiento. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 67-76.

**Cruz, J. M.** La fruticultura de exportación: una experiencia de desarrollo empresarial. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 25, Año 1988, pág. 79-114.

**Cuddington, J. T.** El manejo de las bonanzas de exportación: el caso del café. *Coyuntura Económica Andina*, (Colombia). Núm. 9, Año 1988, pág. 279-303.

**Mueller, C. C.** Conflictos intragubernamentales e a formação de políticas de preços agrícolas no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 3, Año 1988, pág. 685-708.

**Rodríguez Vallejo, J.** La producción y la demanda de granos básicos en México: sus proyecciones para el año 2000. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 7, Año 1988, pág. 606-623.

## 712 SITUACION Y PERSPECTIVAS AGRARIAS

**Aceves, E.** Uso y manejo del agua en la agricultura mexicana. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 7, Año 1988, pág. 570-577.

**Alvarez-Cienfuegos, F. J.** Modernización y agricultura en España: Algunas implicaciones territoriales. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 225-243.

**Alvarez, A. y otros** Eficiencia Técnica de explotaciones lecheras. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 143-155.

**Brignol, R.** El sector rural en el contexto socioeconómico de Brasil. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 43-64.

**Diez Modino, J. M. y Tascón, L. J.** La modernización del sector agrario en la provincia de León 1860-1985. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 181-208.

**Ferreira dos Santos, R.** Processo de modernização da agricultura brasileira: um teste de hipótese da inovação induzida. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 17, Núm. 3, Año 1987, pág. 679-710.

**García Ruíz, J. M.** La evolución de la agricultura de montaña y sus efectos sobre la dinámica del paisaje. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 146, Año 1988, pág. 7-38

**García, M.** Influencia de la agricultura en la productividad del trabajo social en Cuba.

*Economía y Desarrollo*, (Cuba). Núm. 6, Año 1988, pág. 40-49.

**Gontijo, C. e Aguirre, A.** Elementos para una tipología do uso do solo agrícola no Brasil: uma aplicação de análise fatorial. *Revista Brasileira de Economia*, (Brasil). Vol. 42, Núm. 1, Año 1988, pág. 13-50.

**González, E.** Modernización a paso de tortuga. Economía campesina en el Perú. *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 96, Año 1988, pág. 125-134.

**Hernández, J. L.** El milagro agrícola venezolano. *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 96, Año 1988, pág. 142-152.

**Lajo, M.** Los insumos agrícolas importados y el estancamiento de la agricultura andina. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 7, Año 1988, pág. 586-593.

**Montañez, C.** Las condicionantes de la política agropecuaria. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 8, Año 1988, pag. 679-685.

**Mueller, C. C.** Evolução e características do setor público agrícola no Brasil- as bases de seu modesto desempenho. *Rev. Economia e Sociologia Rural*, (Brasil). Vol. 26, Núm. 3, Año 1988, pág. 241-276.

**Müller, G.** Ambivalências da modernização agrária. *Novos Estudos CEBRAP*, (Brasil). Núm. 21, Año 1988, pág. 195-212.

**Penna, J. e Palazuelos, R.** A desproteção do setor agrícola argentino nas últimas décadas. *Revista Brasileira de Economia*, (Brasil). Vol. 42, Núm. 3, Año 1988, pág. 251-270.

**Pérez Lanzac, J.** La industria de piensos compuestos en Andalucía. Estructura de empresas y actitud ante el empleo de leguminosas. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 121-141.

**Piñeiro, M. E.** La modernización agrícola y sus vínculos intersectoriales en el desarrollo de América Latina. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 8, Año 1988, pág. 694-710.

**Ruíz Pérez, M.** Análisis económico de explotaciones ganaderas trashumantes. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 146, Año 1988, pág. 209-229.

**Samper, M.** Usos del suelo, ciclo agrícola y unidades productivas en el suroeste de Antioquia, 1912-1935. *Lecturas de Economía*, (Colombia). Núm. 25/26, Año 1988, pág. 141-172.

**Santos, E. A.** La seguridad alimentaria mundial y el proteccionismo agrícola. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 7, Año 1988, pág. 635-644.

**Segrelles, S.** Fuentes para el estudio de la mecanización agraria. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 146, Año 1988, pág. 231-242.

**Teixeira, E. C. e Martín, M. A.** Retornos a los investimentos no setor não-agrícola e agrícola da economia brasileira. *Revista de Econometria*, (Brasil). Vol. VIII, Núm. 2, Año 1988, pág. 73-92.

**Vargas, A.** La economía campesina: consideraciones teóricas. *Cuadernos de Economía*, (Colombia). Epoca 2ª. Vol. VIII, Núm. 10, Año 1987, pág. 93-124.

Reseña de algunas cuestiones básicas de política. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 31-42.

**Harker, T.** La política del sector agrícola y la planificación macroeconómica. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 73-80.

**Iguñiz, J.** Perú: Agricultura, crisis y política macroeconómica. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 167-182.

**Martínez, A.** Colombia: Efectos de la política de ajuste en el desarrollo agropecuario. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 97-112.

**Mattos, C. A.** Efeitos das políticas econômicas brasileiras sobre o setor doméstico de soja em grão. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 17, Núm. 3, Año 1987, pág. 633-678.

**Ortega, E.** La agricultura en la óptica de la CEPAL. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 35, Año 1988, pág. 13-38.

**Ros, J. y Rodríguez, G.** México: estudio sobre la crisis financiera, las políticas de ajuste y el desarrollo agrícola. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 153-166.

**Ruíz-Maya, L. y Martín Pliego, J.** Las transformaciones del sector agrario español antes de la incorporación a CEE. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 334-358.

**Salgado, G.** Ecuador: crisis y políticas de ajuste. Su efecto en la agricultura. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 37, Año 1987, pág. 135-152.

**Sanfuentes, A.** Chile: efectos de las políticas de ajuste en el sector agropecuario y forestal. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 121-134.

**Sumpsi, J. M. y Tió, C.** La Política Agrícola Común y su impacto regional en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 359-376.

## 713 POLITICA NACIONAL E INTERNACIONAL

**Acevedo, N.** La planeación del desarrollo rural en América Latina: la experiencia mexicana. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 7, Año 1988, pág. 562-569.

**Fallas, H.** La política agrícola en la crisis de Centroamérica. *Estudios Sociales Centroamericanos*, (Costa Rica). Núm. 45, Año 1987, pág. 70-88.

**Fernández Alvarez, A. y Cadenas, A.** El sector piensos-carne de porcino comunitario en la encrucijada: desajustes de una política consensuada. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 146, Año 1988, pág. 243-264.

**Ground, R. L.** Desarrollo agrícola y equilibrio macroeconómico en América Latina:

**Valdés, A.** La agricultura en la Ronda de Uruguay. Los intereses de los países en desarrollo. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 9, Año 1988, pág. 798-810.

**Vidali, C.** La agricultura mexicana en el GATT. Experiencias para Centroamérica. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 10, Año 1988, pág. 884-893.

**Villasuso, J. M.** Costa Rica: crisis de ajuste y desarrollo rural. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 33, Año 1987, pág. 113-120.

714

#### FINANCIACION AGRARIA

**Maydón, M.** El crédito agropecuario en tiempos de inflación. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 7, Año 1988, pág. 593-605.

**Silos, J. S.** Nuevas estructuras de producción y de financiamiento en el sector rural. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 8, Año 1988, pág. 711-716.

#### 715 REFORMA AGRARIA Y DESARROLLO RURAL

**Arango, M. y otros** La tenencia de la tierra en la costa Atlántica y la Reforma Agraria. *Lecturas de Economía*, (Colombia). Núm. 25/26, Año 1988, pág. 63-80.

**Baumeister, E.** La reforma agraria sandinista. *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 96, Año 1988, pág. 153-162.

**Calderón, J.** Luchas por la tierra, contradicciones sociales y sistema político. El caso de las zonas ejidales y comunales en la ciudad de México 1980-1984. *Estudios Demográficos y Urbanos*, (México). Vol. 2, Núm. 2, Año 1987, pág. 301-324.

**Fogel, R.** Tierra y democracia. La lucha de los campesinos paraguayos. *Nueva Sociedad*, (Venezuela). Núm. 96, Año 1988, pág. 163-173.

**Gómez Muñoz, A. C.** Análisis del comportamiento innovador de los agricultores a través de curvas de difusión. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 85-105.

**López, A.** 1982-1988: un proyecto anticampesino y antinacional. *Cuadernos Políticos*, (México). Núm. 53, Año 1988, pág. 19-33.

**Nardone, C. y Russi, A.** El movimiento cooperativo en la agricultura italiana. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 63-83.

**Punti, A.** Análisis energético y relaciones sociales en la agricultura. *Agricultura y Sociedad*, (España). Núm. 48, Año 1988, pág. 211-222.

**Sancho Hazak, R.** El porvenir de la sociedad rural europea revisado (A propósito de "L'avvenire delle campagne Europee"). *Agricultura y Sociedad*, (España). Núm. 48, Año 1988, pág. 253-262.

**Sancho Hazak, R.** La formación del campesinado y el desarrollo rural. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 146, Año 1988, pág. 95-112.

716

#### PESCA

341

**Galindo, F. y Lozano, F.** Estructuras organizativas del sector pesquero español. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 55-68.

**Gallestegui, M. C. y Franquesa, R.** Los modelos bioeconómicos y su aplicación al sector pesca. ¿A qué preguntas responde? *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 9-20.

**Goutayer, J. J.** Actualidad y posibilidades futuras de los arrefices artificiales. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 173-180.

**Lostado i Bojó, R. V.** La investigación socio-económica en materia pesquera en la Universidad. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 69-86.

**Masip, J. M.** Marco jurídico-institucional pesquero español. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 105-120.

**Messeguer, J. L.** Las nuevas tendencias del Derecho internacional pesquero y sus efectos en la pesca española. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 154-172.

**Oliver, P.** La situación de los recursos en los que faena la flota española y sus perspectivas. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 21-35.

**Varela, M. M. y otros** Análisis estructural de la flota. *Información Comercial Española*, (España). Num. 653/654, Año 1988, pág. 36-54.

## 720 RECURSOS NATURALES

### 722 MEDIO AMBIENTE: CONSERVACION Y DESARROLLO

**Mansilla, H. C. F.** Los problemas ecológico-demográficos en América Latina, 1950-1980. *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 2, Año 1987, pág. 213-227.

342

**Tudela, F.** El municipio y el medio ambiente en América Latina. *Estudios Demográficos y Urbanos*, (México). Vol. 2, Núm. 3, Año 1987, pág. 413-448.

### 723 FUENTES ENERGÉTICAS. ECONOMIA Y POLITICA ENERGÉTICA

**Alonso Santos, A.** La energía nuclear en el contexto europeo. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 125-130.

**Baranda, J. L.** El carbón termoeléctrico en España. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 131-146.

**Huidobro, M. L.** Regulación de precios en el sector eléctrico. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 38, Año 1989, pág. 277-292.

**Palazuelos Manso, E.** Las rupturas energéticas: 1973-85. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 658, Año 1988, pág. 189-216.

**Miranda, R.** Actuales y futuros costes del KWH nuclear en España y otros países. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, pág. 119-124.

**Peña, J. I.** La demanda de energía eléctrica en los grandes sectores industriales españoles. *Economía Industrial*, (España). Núm. 262, Año 1988, pág. 73-76.

**Ruíz Hernández, A.** La demanda de energía y el planeamiento del sector eléctrico en Colombia. *Coyuntura Económica*, (Colombia). Vol. XVIII, Núm. 4, Año 1988, pág. 187-198.

**Urquidí, V. L.** El petróleo a fines de siglo. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 11, Año 1988, pág. 996-998.

**Hilt, R. H.** El gas natural a principios del siglo XXI. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 5, Año 1988, pág. 426-430.

**Sarmiento, F.** La energía nuclear: costes y seguridad. *Economía Industrial*, (España). Núm. 261, Año 1988, pág. 107-118.

## 800 POBLACION Y EMPLEO

**Carrasco, C.** Los análisis microeconómicos de la fecundidad y la participación laboral de la mujer: un comentario. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 47, Año 1988, pág. 389-404.

**Durán, M. A.** El dualismo de la economía española. Una aproximación a la economía no mercantil. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 655, Año 1988, pág. 9-26.

## 810 DEMOGRAFIA

**Aguar, C.** La emigración internacional. *Suma*, (Uruguay). Vol. 3, Núm. 4, Año 1988, pág. 69-88.

**Ferrer, M. y otros.** El sistema de población urbano y rural de España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 209-241.

**García Barbancho, A. y Delgado Cabeza, M.** Los movimientos migratorios interregionales en España desde 1960. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 240-265.

**Rodríguez, N.** Los migrantes, las clases sociales y la acumulación capitalista en Quito. *Economía*, (Ecuador). Núm. 85, Año 1988, pág. 73-100.

**Van Haselen, H.** La demografía de las regiones europeas. Pasado presente y futuro. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 174-208.

## 820 OFERTA DE MANO DE OBRA

**Lassibille, G.** La formación de las rentas del trabajo en Andalucía. *Investigaciones Económicas*, (España). Vol. XII, Núm. 3, Año 1988, pág. 483-500.

## 821 CUALIFICACION PROFESIONAL

**Calleja, T.** La formación en la empresa. Necesidad de un enfoque global. *Círculo de Empresarios*, (España). Núm. 43, Año 1988, pág. 55-52.

**Díez de Castro, L. y García-Gutiérrez Fernández, C.** La formación del empresario. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 39/40. Año 1989, pág. 467-476.

**Espina, A.** La política activa de recursos humanos en España: 1983-1988. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 188, pág. 189-198.

**Sauma, P.** Flujos de personal de alto nivel técnico entre los sectores público y privado. *Ciencias Económicas*, (Costa Rica). Vol. VII, Núm. 2, Año 1987, pág. 51-62.

## 822 FUERZA DE TRABAJO: ACTIVIDAD, OCUPACION Y DESEMPLEO

**Alberdi, I.** Medidas para combatir el desempleo de las mujeres: Plan para la igualdad de oportunidades de las mujeres 1988-90.

*Información Comercial Española*, (España). Núm. 655, Año 1988, pág. 73-78.

**Almeida, P. de T.** O processo de proletarianização e a transição de fecundidade no Brasil. *Revista Brasileira de Economia*, (Brasil). Vol. 41, Núm. 4, Año 1987 pág. 383-414.

**Barata, M.** Elasticidade de Substituição e Absorção de Mão-de-Obra: uma crítica e proposta de nova abordagem. *Estudos Econômicos*, (Brasil). Vol. 17, Núm. 3, Año 1987, pág. 319-332

**CEPD-IDIS** La reproducción de la fuerza de trabajo: Marco teórico para su estudio. *Economía y Desarrollo*, (Ecuador). Núm. 20, Año 1988, pág. 9-26.

**García de Blas, A.** Protección por desempleo. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 218-224

**Giráldez, M. T. y Gómez Castaño, T.** Empleo y paro a nivel regional: 1976-1986. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 267-298.

**Klein, E. y Uthoff, A.** Marcos metodológicos y conceptuales para la medición del empleo. *Estudios de Economía*, (Chile). Vol. 15, Núm. 1, Año 1988, pág. 35-82.

**Lautier, B.** Incorporación restringida en el asalariado, sector informal y política de empleo en América Latina. *Lecturas de Economía*, (Colombia). Núm. 24, Año 1987, pág. 101-126.

**López Castaño, H.** La duración del desempleo y el desempleo de larga duración en Colombia. *Coyuntura Económica*, (Colombia). Vol. XVIII, Núm. 4, Año 1988, pág. 163-186.

**López, R. E.** Desempleo y la estructura de los mercados laborales en Colombia. *Estudios de Economía*, (Chile). Vol. 15, Núm. 1, Año 1988, pág. 141-156.

**Miguel, C. de** La participación femenina en la actividad económica. Estructura y tendencia. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 655, Año 1988, pág. 37-56.

**Morales, V.** Análisis comarcal del paro: el caso de Cataluña. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 299-307.

**Rosen, S.** Los contratos implícitos: una reseña. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 218, Año 1988, pág. 235-288.

**Ruiz-Maya, L.** El trabajo en las explotaciones agrarias. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 146, Año 1988, pág. 137-180.

**Stockton, D. J. y Struckmeyer, C. S.** Producto potencial y tasa natural, de desempleo en Estados Unidos. *Monetaria*, (México). Vol. X, Núm. 4, Año 1987, pág. 379-400.

**Tejada, N. y Latorre, J. R.** Misiones de empleo en Colombia: una visión comparativa. *Lecturas de Economía*, (Colombia). Núm. 25/26, Año 1988, pág. 173-202.

**Tokman, V.** Empleo urbano: investigación y políticas en América Latina. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 34, Año 1988, pág. 119-138.

**Trejo, S.** La crisis de la deuda y el empleo en México. Una perspectiva a largo plazo. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 12, Año 1988, pág. 1122-1128.

## 830 MERCADOS DE TRABAJO; POLITICA LABORAL

### 831 SINDICATOS

**López-Alves, C. R.** Centrales obreras y unidad sindical: el movimiento laboral colombiano en los años ochenta. *Revista Relaciones de Trabajo*, (Venezuela). Núm. 10-11, Año 1987/88, pág. 282-300.

**Lucena, H.** Nuevas tecnologías: organización del trabajo y condiciones de trabajo. *Revista Relaciones de Trabajo*, (Venezuela). Núm. 10-11, Año 1987/8, pág. 159-177.

**Middlebrook, K. J.** El trabajador frente a la automatización: efectos sociales y percepción de los trabajadores. *Revista Mexicana de*

*Sociología*, (México). Vol. L, Núm. 4, Año 1988, pág. 31-60.

**Moyano, E.** Diez años de sindicalismo en la agricultura española 1977-1987. *Agricultura y Sociedad*, (España). Núm. 48, Año 1988, pág. 9-46.

**Sáez, F.** Ayudas públicas a la creación de empleo en el sector privado: una evaluación. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 47-58.

## 832 NEGOCIACION COLECTIVA

**Aguirre, R. y Méndez, E.** El trabajo informal urbano en Uruguay. *Suma*, (Uruguay). Vol. 3, Núm. 4, Año 1988, pág. 89-104.

**Alberdi, I.** La diversificación de opciones profesionales de las mujeres. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 655, Año 1988, pág. 79-86.

**Bucheli, M. y Rossi, M.** La estructura de los salarios industriales. *Suma*, (Uruguay). Vol. 3, Núm. 4, Año 1988, pág. 105-128.

**Candia, J. M.** Mercado de trabajo: algunas consideraciones sobre el caso latinoamericano. *Problemas del Desarrollo*, (México). Vol. XIX, Núm. 73, Año 1988, pág. 135-146.

**Carrasco, N. y Lorente, J. R.** Ecuaciones de demanda de trabajo en la economía española: una aproximación crítica. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 177-204.

**Condominas, M.** Interrelación entre el salario real y el empleo en España. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 662, Año 1988, pág. 167-176.

**Cortázar, R.** Salarios reales y el empleo en el corto plazo. *Suma*, (Uruguay). Vol. 3, Núm. 4, Año 1988, pág. 129-143.

**Cox Edwards, A.** Las diferencias salariales no compensadas: implicaciones y medición en el caso Chileno, 1974-1980. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 218, Año 1988, pág. 345-366.

**Fischer, M. M. y Nijkamp, P.** Tendencias actuales de los mercados de trabajo regs.: una comparación internacional. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 165-187.

**García Bartolomé, J. M.** El sistema de remuneración "a la parte" en la pesca. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 653/654, Año 1988, pág. 97-104.

**Giambiagi, F.** Salários, inflação e conflito distributivo: reflexões acerca da escala móvel. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 3, Año 1988, pág. 73-86.

**Guerguif, M.** Algunos alcances sobre la definición del sector informal. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 35, Año 1988, pág. 55-62.

**Jiménez, C.** La influencia de los cambios ocupacionales en el salario medio industrial de España. *Economía Industrial*, (España). Núm. 262, Año 1988, pág. 49-60.

**Lazarte, R.** Los migrantes en los mercados de trabajo metropolitanos: líneas de abordaje del problema en América Latina. *Problemas del Desarrollo*, (México). Vol. XVIII, Núm. 70, Año 1987, pág. 163-176.

**Meller, P. y Labán, R.** Estimación de elasticidades variáveis no mercado de trabalho do Chile. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 3, Año 1988, pág. 529-560.

**Muro, J. de D.** Características espaciales del mercado de trabajo. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 308-332.

**Novella, J.** Mercado de trabajo en España 1974-1988 y política económica. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 47, Año 1988, pág. 447-500.

**Paes, R. y otros** Diferenciais de salário: questões metodológicas e ilustrações. *Revista de Econometria*, (Brasil). Vol. VIII, Núm. 2, Año 1988, pág. 31-54.

**Paldam, M. y Riveros, L.** Salarios Mínimos y Medios: Análisis de la Casualidad. Los Casos de Argentina, Brasil y Chile. *Cuadernos de Economía*, (Chile). Núm. 73, Año 1987, pág. 289-318.

**Ruesga, S. M.** La mujer en la economía sumergida. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 655, Año 1988, pág. 57-72.

**Sánchez, C. E.** Características y funcionamiento de los mercados de trabajo en Argentina. *Estudios de Economía*, (Chile). Vol. 15, Núm. 1, Año 1988, pág. 157-204.

**Smith, R. E.** Política salarial, mercado de trabajo y salarios industriales en San Pablo, 1960-1976: Análisis según tamaño empresa y condición de nacionalidad. *Desarrollo Económico*, (Argentina). Vol. 27, Núm. 107, Año 1987, pág. 399-422.

**Smith, R. E.** Política salarial, mercados de trabalho e salários industriais no Brasil, 1960-1976: Uma análise por propriedade e tamanho da empresa. *Revista de Economia Política*, (Brasil). Vol. 8, Núm. 1, Año 1988, pág. 50-70.

**Solimano, A.** Emprego e salários reais: uma análise macroeconômica de desequilíbrio para o Chile e o Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 17, Núm. 3, Año 1987, pág. 605-632.

**Solimano, A.** Mercado de trabalho: quatro enfoques em busca de um paradigma. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, (Brasil). Vol. 18, Núm. 3, Año 1988, pág. 561-594.

**Valadas, A.** Modalidades de trabalho na agricultura: um teste para o distrito do Porto. *Análise Social*, (Portugal). Vol. XXIV, Núm. 1, Año 1988, pág. 431-448.

## 900 ESTADO DEL BIENESTAR. RENTA Y CONSUMO. ECONOMIA REGIONAL Y URBANA

**Gaspar, V.** Medidas individuais de bem-estar. *Economia*, (Portugal). Vol. XII, Núm. 1, Año 1988, pág. 53-70.

**Banguero, H.** La racionalidad económica y social de una estrategia de desarrollo orientada a satisfacer las necesidades básicas de la población. *Revista de Planeación y Desarrollo*, (Colombia). Vol. XIX, Núm. 3-4, Año 1987, pág. 67-122.

**González-Aréchiga, B.** Distribución y consecuencias sociales del gasto fronterizo con los Estados Unidos. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 220, Año 198, pág. 783-818.

**González-Páramo, J.** Estado de bienestar y opinión pública. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 63.

**Hernández Laos, E. y Parás, M.** México en la primera década del siglo XXI. Las necesidades sociales futuras. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 11, Año 1988, pág. 963-978.

**King, D.** O Estado e as estruturas sociais de bem-estar. *Novos Estudos CEBRAP*, (Brasil). Núm. 22, Año 1988, pág. 53-76.

**Martín Simón, J. L.** La influencia de las externalidades en la economía del bienestar. Dificultades en la aplicabilidad de la solución pigouviana. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 46, Año 1988, pág. 245-264.

**Oliveira, F. de.** O surgimento do antivitor. *Novos Estudos CEBRAP*, (Brasil). Núm. 22, Año 1988, pág. 8-28

**Whitehead, L.** La perspectiva económica de México: sus implicaciones para las relaciones entre el estado y los trabajadores. *Foro Internacional*, (México). Vol. 28, Núm. 2, Año 1987, pág. 165-195.

**Calvo, J. L.** Rendimientos del capital humano en educación en España. *Investigaciones Económicas*, (España). Epoca 2ª. Vol. XII, Núm. 3, Año 1988, pág. 473-482.

**Corugedo, I.** Los gastos públicos en educación superior: alguna propuesta alternativa para la financiación de la Universidad. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 274-279.

**Monge, G. y Hidalgo, R.** Torre de marfil o fábrica, una falsa disyuntiva: el caso de la Universidad de Costa Rica. *Ciencias Económicas*, (Costa Rica). Vol. VII, Núm. 2, Año 1987, pág. 75-88.

## 912 ASISTENCIA SOCIAL Y SANITARIA

**Barea, J.** Gasto público en asistencia sanitaria. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 242-254.

**Barea, J.** Gasto público en pensiones. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 194-209.

**Bohigas, L. y Rovira, J.** El sistema sanitario en Catalunya. Estructura y funcionamiento actual y perspectivas futuras. *Cuadernos de Economía*, (España). Vol. 16, Núm. 46, Año 1988, pág. 175-204.

**Cordi, A.** La matriz de contabilidad social. Deducción de los multiplicadores de contabilidad y su aplicación al caso colombiano en 1985. *Revista de Planeación y Desarrollo*, (Colombia). Vol. XX, Núm. 1-2, Año 1988, pág. 79-130.

**Correia, A.** Economia da saúde: da autonomia científica aos conteúdos de ensino. *Estudos de Economia*, (Portugal). Vol. VIII, Núm. 4, Año 1988, pág. 327-344.

**Costas, J. C. y López, G.** Aspiraciones colectivas y eficiencia en el sistema sanitario. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 225-241.

**Gouveia, C.** A incidência da despesa pública em cuidados de saúde na área metropolitana de Lisboa em 1980 e 1985. *Estudos de*

**Alvarez Corbacho, J.** Rendimientos y equidad social del gasto público universitario. La universidad gallega. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 265-273.

*Economía*, (Portugal). Vol. VIII, Núm. 4, Año 1988, pág. 389-410.

**Guillén, M. F.** Crisis y capital humano sanitario: análisis comparativo de la eficiencia de los sistemas de salud. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 660/661, Año 1988, pág. 221-245.

**Lobo F.** El gasto público en prestación farmacéutica. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 255-264.

**López García, M. A.** Seguridad Social y crecimiento demográfico en un modelo de ciclo vital. *Investigaciones Económicas*, (España). Vol. XII, Núm. 3, Año 1989, pág. 455-472.

**Monasterio, C.** La seguridad Social en España. Una visión general de su problemática. *Hacienda Pública Española*, (España). Núm. 110/111, Año 1988, pág. 165-176.

**Petrera, M.** La seguridad social en el Perú: eficacia y eficiencia a través del ciclo económico. *Economía*, (Perú). Vol. X, Núm. 20, Año 1987, pág. 47-72.

**Puig, J.** Gasto farmacéutico en España: efectos de la participación del usuario en el coste. *Investigaciones Económicas*, (España). Vol. XII, Núm. 1, Año 1988, pág. 45-68.

**Rodríguez, C. M. y Umaña, F.** Una aproximación al análisis de costo-beneficio del Sistema Médico de Empresa. *Ciencias Económicas*, (Costa Rica). Vol. VII, Núm. 2, Año 1987, pág. 63-74.

**Salas, R.** Proyecciones del gasto en pensiones del sistema de la seguridad social 1980-2010. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 210-217.

**Segura, J.** Algunos problemas de la protección social: el caso de las pensiones. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 186-193.

## 913 POBREZA Y MARGINACION

**Berquó, E.** A demografia da desigualdade. *Novos Estudos CEBRAP*, (Brasil). Núm. 21, Año 1988, pág. 74-84.

**Goetz, A.** CASAR: Hacia un sistema de seguridad alimentaria regional. *Capítulos del SELA* (Venezuela). Núm. 17, Año 1987, pág. 66-71.

**Gross, P. y otros** Metropolización en América Latina y el Caribe: calidad de vida y pobreza urbana. *Rev. Latinoamericana Estudios Urbano-Regionales*, (Chile). Vol. XIV, Núm. 43, Año 1988, pág. 7-52.

**Livas, R. y Mérida, B.** Niveles de ingresos y alimentación en México. Situación actual y perspectivas. *Comercio Exterior*. (México). Vol. 38, Núm. 9, Año 1988, pág. 830-839.

**Medellín, P.** Economía social y pobreza absoluta: ¿redistribución o crecimiento? *Lecturas de Economía*, (Colombia). Núm. 24, Año 1987, pág. 127-162.

**Neves, J. C. das** Equilíbrio de pobreza. Esboço de formulação e estudo empírico. *Economía*, (Portugal). Vol. XII, Núm. 1, Año 1989, pág. 1-52.

**Rodríguez, J. L.** La erradicación de la pobreza en América Latina: un análisis comparativo de Cuba en el contexto de la región 1959-1986. *Temas de Economía Mundial*, (Cuba). Núm. 21, Año 1988, pág. 73-110.

347

## 920 RENTA Y CONSUMO

### 921 DISTRIBUCION DE LA RENTA

**Castells, A. y otros** Financiación autonómica y distribución regional de la renta. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 312-439.

**Costa, M.** Heterogeneidad Estructural, Estilo de Desenvolvimento e Distribuição de Renda no Brasil. *Revista Econômica do Nordeste*, (Brasil). Vol. 19, Núm. 1, Año 1988, pág. 9-46.

**Irizarry, E.** Distribución de la riqueza en el modelo de desarrollo de Puerto Rico: propuesta para un estudio. *Revista de Ciencias Sociales*, (Puerto Rico). Vol. XXVI, Núm. 1/4, Año 1987, pág. 385-408.

**Alcaide, J.** Las cuatro Españas económicas y la solidaridad nacional. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 62-81.

**Alegre, L. y otros.** Resultados de la empresa aragonesa y medidas de política industrial. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 27-34.

**Alenyar, M.** La industria y la construcción en Baleares. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 51-72.

**Alessandrini, H.** El desarrollo local y la pequeña empresa. *Rev. Latinoamericana Estudios Urbano-Regionales*, (Chile). Vol. XIV, Núm. 41, Año 1987, pág. 29-42.

**Alvíra, F. y García López, J.** Los españoles y las autonomías. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 402-469.

348

**Anteo, M. y Ares, J. J.** El sector industrial en Galicia: estructura y dinámica durante el período 1980-85. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 207-224.

**Antón, J. A.** El gasto público municipal. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 452-454.

**Arias, A. M. y Vázquez, J. A.** Asturias: crisis y declive industrial. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 35-50.

**Artes, F. y Cortina, J.** Nuevas posibilidades para la inversión nacional y extranjera en Murcia. *Economía Industrial*, (España). Núm. 265, Año 1989, pág. 137-148.

**Baiges, J. y otros.** Notas sobre el sector industrial en Cataluña. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 167-188.

**Bianchi, P.** Competencia dinámica, regiones industriales e intervención local. *Economía Industrial*, (España). Núm. 260, Año 1988, pag. 25-32.

**Biehl, D.** Las infraestructuras y el desarrollo regional. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 293-310.

**Boiser, S.** Las regiones como espacios socialmente construidos. *Revista de la CEPAL*, (Chile). Núm. 35, Año 1988, pág. 39-54.

**Bosch, F. y Díaz Alvarez, A.** La gestión presupuestaria del gasto local. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 399-416.

**Bosch, N.** El gasto municipal del Ayuntamiento democrático de Barcelona. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 434-451.

**Bru, S. y Jaime, V.** La industria valenciana: balance de una década. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 281-294.

**Cáceres, L. R.** Un análisis de la organización del territorio en los países centroamericanos. *El Trimestre Económico*, (México). Vol. LV, Núm. 220, Año 1988, pág. 763-782.

**Calcedo, V.** Cantabria en la encrucijada: hacia la consolidación de su especialización lechera. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 199-224.

**Cámara, M. J. y Huerta, E.** La empresa industrial navarra: resultados 1986. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 247/252.

**Cappellin, R.** Opciones de política regional en la CEE. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 15-35.

**Castillo, J. del y Rivas, J. A.** La cornisa cantábrica: una macro-región industrial en declive. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 115-140.

**Castillo, J. del.** Evolución de la industria vasca y análisis de la política industrial. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 253-266.

**Cordón, T.** El FEDER y la política regional comunitaria: aportaciones del FEOGA a España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 50-57.

**Costa, R.** Desenvolvimento regional e abordagem integrada. Reflexão sobre um tema em aberto. *Planeamento*, (Portugal). Vol. 10, Núm. 1/2, Año 1988, pág. 21-78.

**Cuadrado, J. R.** Cambios en el mapa económico-regional y decisiones de localización industrial. *Economía Industrial*, (España). Núm. 260, Año 1988, pág. 71-82.

**Cuadrado, J. R.** Tendencias económico-regionales antes y después de la crisis en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 17-61.

**Cuadrado, J. R.** Políticas regionales: hacia un nuevo enfoque. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 68-95.

**Curbelo, J. L.** Crecimiento y equidad en una economía regional estancada: el caso de Andalucía (un análisis en el marco de las matrices de contabilidad social). *Investigaciones Económicas*, (España). Vol. XII, Núm. 3, Año 1988, pág. 501-518.

**Curbelo, J. L.** La cuestión regional: una dimensión inestable de la reestructuración del Estado del Bienestar. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 1988, Año 1988, pág. 117-136.

**Fernández Valbuena, S.** Una aproximación a la industria de la región de Murcia. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 235-246.

**Ferrão, J. e Jensen-Butler, C.** Existen "regiões periféricas" em Portugal? *Análise Social*, (Portugal). Vol. XXIV, Núm. 1, Año 1988, pág. 355-372.

**García Delgado, J. L. y Palacio, J. I.** La estructura industrial de Madrid: bases formativas, evolución y transformaciones recientes. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 225-234.

**Gómez, P. y Olavarri, R.** Estructura Industrial de Cantabria. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 89-120.

**Grupo de Investigación en Economía Regional.** Una metodología para evaluar la depresión socioeconómica a nivel regional. Aplicación al caso español. *Rev. de Estudios Agro-Sociales*, (España). Núm. 145, Año 1988, pág. 157-198.

**Gutiérrez, P. y otros.** La estructura industrial de Canarias. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 73-88.

**Hernández Armenteros, J.** Los estudios de economía regional en España 1975-1985. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 424-433.

**Janetti, M. A.** El desarrollo regional en México. Evolución reciente de la política. *Comercio Exterior*, (México). Vol. 38, Núm. 9, Año 1988, pág. 851-857.

**Kowalski, L.** Tendencias básicas de las disparidades regionales en la Comunidad Europea. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 2-16.

**Landáburu, E.** La política regional de la Comunidad. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 2-14.

**Leal, J.** La ordenación del territorio en la encrucijada. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 58-66.

**Mancha, T.** Análisis y problemas de la industria extremeña. La política industrial de la Junta de Extremadura. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 189-206.

**Martín González, C. y Rodríguez Romero, L.** Datos para una política tecnológica de dimensión regional. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 153-164.

**Martínez Estévez, A. y otros** La economía valenciana ante la recuperación económica.

*Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 155-172.

**Martins, P. S.** Mensuração e fontes de eficiência técnica da indústria de transformação: Um estudo de caso para o estado de Minas Gerais. *Revista Brasileira de Economia*, (Brasil). Vol. 42, Núm. 2, Año 1988, pág. 195-214.

**Mata, E. J.** Los incentivos económicos regionales en España. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 277-292.

**Melguizo, A.** El Fondo de Compensación Interterritorial. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 354-376.

**Melguizo, A.** El gasto municipal del Ayuntamiento democrático de Madrid. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 37, Año 1988, pág. 417-433.

**Mochón, F. y Auriolés, J.** La industria andaluza: situación actual y perspectivas. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 17-26.

**Monasterio, C.** Una valoración crítica del nuevo sistema de financiación autonómica. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 340-354.

**Navarro, M. C.** La industria en La Rioja. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 267-280.

**Palacios, J. J.** Las inconsistencias de la política regional en México, 1970-1982: el caso de la asignación de la inversión pública federal. *Estudios Demográficos y Urbanos*, (México). Vol. 3, Núm. 1, Año 1988, pág. 7-38.

**Parejo, L.** Situación y perspectivas del Estado autonómico. El papel central de la política económica. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 377-401.

**Raczynski, D. y Serrano, C.** Administración y gestión local: la experiencia de algunos municipios

de Santiago. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 22, Año 1987, pág. 129-154.

**Raczynski, D. y Serrano, C.** ¿Planificación para el desarrollo local? la experiencia en algunos municipios de Santiago. *Estudios CIEPLAN*, (Chile). Núm. 24, Año 1988, pág. 37-62.

**Reis, J.** Território e sistemas produtivos locais: Uma reflexão sobre as economías locais. *Rev. Crítica de Ciências Sociais*, (Portugal). Núm. 25/26, Año 1988, pág. 127-142.

**Rico Gil, A.** La experiencia valenciana en la promoción de la innovación. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 142-152.

**Rofman, A.** Agentes sociales y desarrollo regional. *Rev. Interamericana Planificación*, (Guatemala). Vol. XXII, Núm. 85, Año 1989, pág. 17-32.

**Sáenz de Buruaga, G.** Ayudas y política regional. *Economía Industrial*, (España). Núm. 259, Año 1988, pág. 93-101.

**Sanz Sánchez, E. y Terán, M.** Las disparidades regionales. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 34, Año 1988, pág. 82-114.

**Siria, J. M.** El régimen de comercio exterior de Canarias, Ceuta y Melilla. *Información Comercial Española*, (España). Núm. 659, Año 1988, pág. 139-162.

**Sola, J.** Los juegos olímpicos de Barcelona: una metodología para evaluar el impacto industrial. *Economía Industrial*. (España). Núm. 265, Año 1989, pág. 91-104.

**Stöhr, W. B.** La dimensión espacial de la política tecnológica. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 132-141.

**Sweeney, G. P.** Innovación, tecnología y reorientación del desarrollo regional. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 115-131.

**Velasco, R. Castillo, J. del.** Posibles soluciones para las regiones industriales en declive. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 208-218.

**Vergés, J.** Medición de la diferencia en cuanto a costes sociales por congestión entre transporte individual y transporte público urbano. *Investigaciones Económicas*, (España). Epoca 2ª. Vol. XIII, Núm. 2, Año 1989, pág. 183-207.

**Vicente, J.** La industria castellano-leonesa. *Economía Industrial*, (España). Núm. 263/264, Año 1988, pág. 121-144.

**Wadley, D.** Estrategias de desarrollo regional. *Papeles de Economía Española*, (España). Núm. 35, Año 1988, pág. 96-114.



# Colaboradores

## **Cristiano Antonelli**

Economista italiano. Es profesor de Ciencias Económicas en el Departamento de Electrónica del Politécnico de Milán.

Estudió en la Universidad de Turín y en el Instituto Adriano Olivetti (ISTAO); fue becario de la Fundación Rockefeller en el Massachusetts Institute of Technology y ha trabajado en el Consejo de Dirección de Ciencia, Tecnología e Industria de la OCDE.

Ha escrito diversos artículos que se han publicado en "Weltwirtschaftliches Archiv", "Information d'Economic Policy", "International Journal of Industrial Organization", "Journal of Economic Behavior and Organization", "Research Policy", "Regional Studies", "Revue D'Economie Industrielle" y "Economic Notes". Ha editado *New Information Technology and Industrial Change. The Italian Case* (Dordrecht, 1988).

En Italia ha publicado numerosos libros y artículos sobre organización y cambio tecnológico.

## **Rudolf Buitelaar**

Economista holandés. Maestría en Economía del Desarrollo de la Universidad Libre de Amsterdam. Trabajó como investigador auxiliar en el Departamento de Economía del Desarrollo de la misma Universidad, en proyectos de investigación y cooperación universitaria con instituciones de México, Nicaragua y la República Dominicana.

Posteriormente trabajó como oficial de programa del PNUD y la ONUDI en Uruguay. Actualmente se desempeña como funcionario de

la División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología de la CEPAL en Santiago de Chile.

## **Pitou Van Dijck**

Economista holandés. Ha sido, hasta 1987, investigador en la Facultad de Economía de la Universidad Libre de Amsterdam y en el Instituto Económico-Social de la misma Universidad. Ha sido participante y organizador de varios proyectos de investigación sobre la industrialización en los países en desarrollo que han sido publicados posteriormente en forma de libro. Desde 1987 es investigador senior en el Centro de Investigación y Documentación para América Latina (CEDLA) de la Universidad de Amsterdam. Ha sido profesor en diversas universidades holandesas e institutos sobre relaciones económicas internacionales, políticas alternativas de industrialización y comercio internacional en países semi-industrializados y sobre problemas de estabilización y ajuste en América Latina.

## **Dieter Ernst**

Economista alemán, especializado en temas de tecnología, muy particularmente los relacionados con la industria electrónica. En la actualidad trabaja en el Centro de Desarrollo de la OCDE en París.

## **Fernando Fajnzylber**

Ingeniero Civil-Industrial chileno con estudios en la Universidad de Chile y en el Centre d'Etudes

des Programmes Economiques (CEPE). Autor de varios libros y artículos sobre industrialización y economía internacional, entre los que puede mencionarse *La industrialización trunca de América Latina*. En la actualidad es director de la División Conjunta CEPAL-ONUDI de Industria y Tecnología.

## **Gary Gereffi**

Sociólogo estadounidense. Profesor adjunto del departamento de Sociología de Duke University, cursó la Licenciatura en la Universidad de Notre Dame y recibió los títulos de Magister y Doctor en la Universidad de Yale. Se ha desempeñado como asesor del Centro de las Naciones Unidas sobre las empresas transnacionales y en organizaciones que se encargan de programas básicos de productos farmacéuticos en los países en desarrollo. Es el autor de *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*, 1983 y coeditor, junto al fallecido Donald Wyman, de *Manufactured Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia* (de próxima publicación).

## **José Antonio Gimbernat**

Español. Doctor en Filosofía por la Universidad Pontificia de Comillas (Madrid) con una tesis sobre Ernst Bloch, autor en el que es especialista. Es presidente de la Asociación de Derechos Humanos de España, y en la actualidad trabaja como investigador en el Instituto de Filosofía del Consejo Superior de Investigaciones Científicas en Madrid.

### **Miguel Korzeniewicz**

Sociólogo argentino. Es candidato a doctorado e instructor en el departamento de Sociología de Duke University, en North Carolina, Estados Unidos. El título de su tesis de doctorado es "The Social Foundations of International Competitiveness: Footwear Exports in Argentina and Brazil". Ha escrito sobre desarrollo económico, organización empresarial, y exportaciones industriales. Su publicación más reciente es "Commodity Chains and Footwear Exports in the Semiperiphery" (con Gary Gereffi). En 1984 recibió una maestría en Economía y Política Internacional en el CIDE, México, y en 1984-1985 fue secretario ejecutivo de la Asociación Argentina de Relaciones Internacionales en Buenos Aires.

### **Aníbal Pinto**

354 Economista chileno. Ha sido Consultor principal en la CEPAL e investigador en diversas instituciones. Ha sido director, hasta 1979, de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL, de la sede de CEPAL en Brasil (1960-65) y profesor de la Escuela de Economía y de la Escuela Latinoamericana de Graduados de la Universidad de Chile (1951-71). Autor de numerosos trabajos sobre la economía mundial y latinoamericana. Ha sido director de *Pensamiento Iberoamericano* (1982-1987) y en la actualidad es director de la *Revista de la CEPAL*.

### **Gert Rosenthal**

Economista guatemalteco. En la actualidad es Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de Naciones Unidas.

### **Ignacy Sachs**

Profesor en la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París, donde dirige el Centro de Estudios sobre el Brasil Contemporáneo. Miembro fundador del Comité Ejecutivo de la Fundación Internacional para Alternativas de Desarrollo (FIPAD). De 1983 a 1987 fue director del programa Nexo entre Alimentos y Energía de la Universidad de las Naciones Unidas. Autor de varios libros sobre la planificación y el eco-desarrollo.

### **Daniel M. Schydrowsky**

Economista peruano, realizó sus estudios en la Universidad de San Marcos y se doctoró en la Universidad de Harvard. Profesor universitario y consultor internacional, ha trabajado sobre los problemas de desarrollo de América Latina, la problemática del comercio internacional, industrialización, evaluación de proyectos de inversión, equilibrio macroeconómico y estabilización. Cuenta con más de cuarenta publicaciones en español y sesenta en inglés entre libros y artículos científicos, destacando, entre otros, *Anatomía de un fracaso económico: Perú 1968-1978*.

Ha trabajado en doce de los países de Latinoamérica y el Caribe así como en Bangladesh e Indonesia en el continente asiático. En la actualidad enseña en la Universidad de Boston, donde ha sido co-fundador del Centro de Estudios del Desarrollo Latinoamericano que dirigió de 1983 a 1987. También es Investigador Principal Asociado del Centro de Estudios Asiáticos de esa Universidad.

### **Isaías Flit Stern**

Peruano. Egresado de la Facultad de Ingeniería Mecánica y

Eléctrica de la Universidad Nacional de Ingeniería. Master of Engineering de la Universidad de Florida. Master of Science del Instituto Tecnológico de Massachussetts. Jefe Científico de la Oficina de Investigación y Desarrollo del Ministerio de Marina del Perú. Director General ITIN-TEC, Perú. Jefe de la Unidad de Ciencia y Tecnología de la CEPAL. Funcionario Internacional de la Junta del Acuerdo de Cartagena (en la actualidad). Consultor de diversos organismos internacionales y gobiernos. Autor de diversas publicaciones en el campo de política científica y tecnológica. Catedrático de Gestión Tecnológica en Post-Grado de las Universidades Nacionales de Ingeniería y Mayor de San Carlos.

### **Guillermo Sunkel**

Sociólogo Chileno, B.A. de la Universidad de Sussex y Ph. D. de la Universidad de Birmingham, Inglaterra. Investigador del ILET e Investigador Asociado de FLACSO. Autor de *Razón y Pasión en la Prensa Popular* y de varios otros libros y artículos en el área de la Sociología de la Cultura y las Comunicaciones.

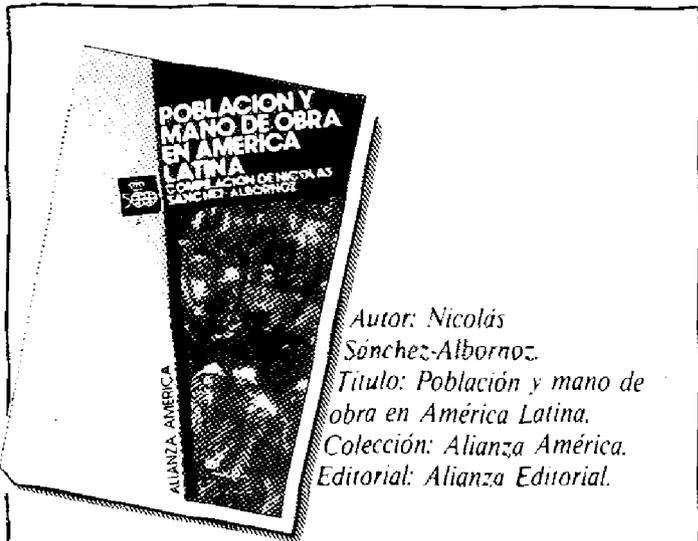
### **Juan Antonio Vázquez**

Economista español. Doctor en Economía con Premio extraordinario. Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de Oviedo, de cuya Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales es Decano. Autor de diversos trabajos sobre la industrialización y sobre los problemas de la minería asturiana así como de diversos artículos relacionados con dichos temas aparecidos en prestigiosas revistas españolas.

# BIBLIOTECA QUINTO CENTENARIO

La economía tiene especial relevancia en la BIBLIOTECA QUINTO CENTENARIO. Desde el análisis de la mano de Obra Indígena

en el siglo XVI a la deuda externa, nuestros libros intentan abarcar la rica y compleja realidad Económica de América Latina.



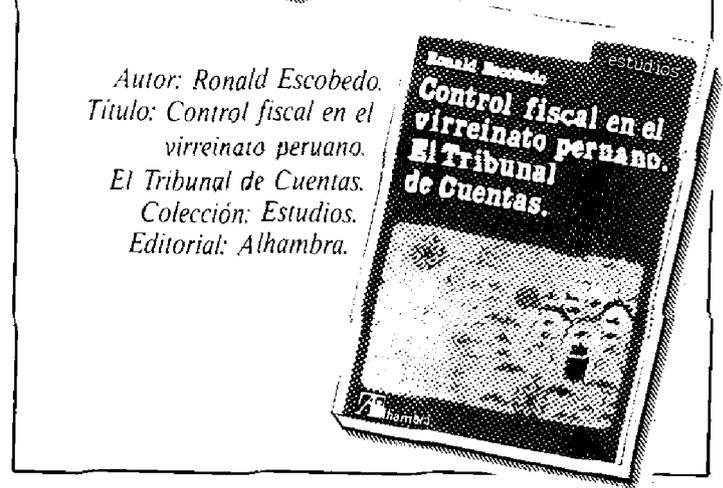
Autor: Nicolás Sánchez-Albornoz.  
Título: Población y mano de obra en América Latina.  
Colección: Alianza América.  
Editorial: Alianza Editorial.



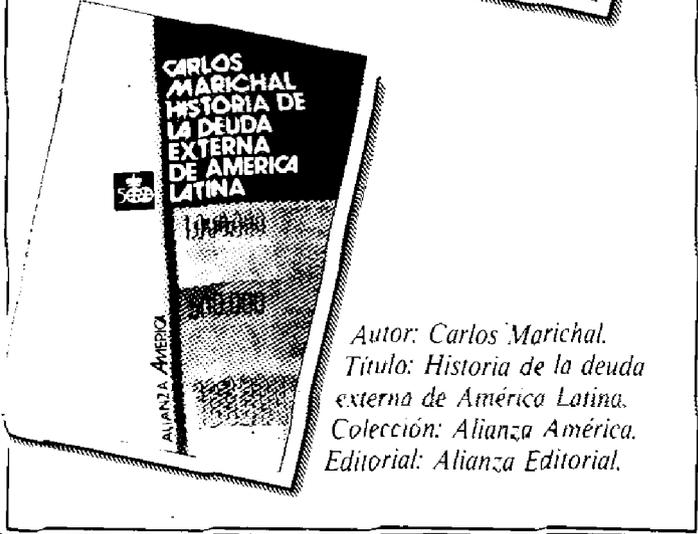
Autor: Luis de Sebastián.  
Título: La crisis de América Latina y la deuda externa.  
Colección: Alianza América.  
Editorial: Alianza Editorial.



Autor: Frank Moya Pons.  
Título: Después de Colón. Trabajo, sociedad y política en la economía del oro.  
Colección: Alianza América.  
Editorial: Alianza Editorial.



Autor: Ronald Escobedo.  
Título: Control fiscal en el virreinato peruano. El Tribunal de Cuentas.  
Colección: Estudios.  
Editorial: Alhambra.



Autor: Carlos Marichal.  
Título: Historia de la deuda externa de América Latina.  
Colección: Alianza América.  
Editorial: Alianza Editorial.

Biblioteca Quinto Centenario.  
Un diálogo abierto con nuestro futuro.





**PENSAMIENTO IBEROAMERICANO.** Revista de Economía Política es una revista semestral que patrocinan el ICI y la CEPAL, y cuyo objetivo principal es el estímulo y la comunicación intelectuales entre España, Portugal y los países de América Latina, por un lado, y entre los países de este área por el otro, así como el aliento de la creatividad crítica y científica. Su principio orientador es recoger y expresar el pensamiento propio y las contribuciones en la esfera de la Economía Política de Iberoamérica, lo que otorga a la revista su identidad particular. Sobre esta base, la revista pretende brindar un amplio campo al conocimiento e intercambio de ideas, procurando una armonía entre compromiso y pluralismo que contribuya al progreso intelectual. Por otro lado, los problemas relativos al área de la economía política constituyen el núcleo del contenido de la publicación y, a partir de ello, se pretende incorporar los problemas propios de otras ciencias sociales.

P. V. P. Números Suelos

— En España N.º 1, 2, 3, 4, 6 y 7 .....	1.000 ptas.
N.º 5 .....	1.600 ptas.
N.º 8 y 9 .....	1.300 ptas.
N.º 10, 11, 12 y 13 .....	1.500 ptas.
N.º 14, 15 y 16 .....	1.800 ptas.

— En el Extranjero

N.º 1, 2, 3, 4, 6 y 7 .....	\$ 14
N.º 5 .....	\$ 16
N.º 8, 9, 10, 11, 12 y 13 .....	\$ 15
N.º 14, 15 y 16 .....	\$ 17

Suscripciones por cuatro números (2 años)

España y Portugal .....	6.600 ptas.	\$ 56
Resto de Europa .....		\$ 45
América Latina .....		\$ 65
Resto del mundo .....		

— Solicitud de suscripciones e información:

*"Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política".*

Instituto de Cooperación Iberoamericana.

Avenida Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid

Teléfono: 583 83 91

Télex: 42134 CIBC E

Telefax: 244 09 13

**OFERTA ESPECIAL:**

Diez primeros números España y Portugal, 10.000 ptas.;

Extranjero, \$ 100.

Quince primeros números: España y Portugal, 17.000 ptas.

Extranjero, \$ 180.

# Tema Central

- D. Ernst:** Tecnología y competencia global.
- C. Antonelli:** La difusión internacional de innovaciones.
- A. Pinto:** Industrialización y progreso técnico.
- F. Fajnzylber:** Reestructuración productiva en América Latina.
- D. M. Schydrowsky:** Eficiencia industrial en América Latina.
- P. Van Dijck:** América Latina versus Este Asiático.
- G. Gereffi:** Comparación de experiencias de industrialización.
- I. Sachs:** Hacia un desarrollo sustentable: India y Brasil.

