
NUEVOS PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES EN EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE AMÉRICA LATINA

José Miguel Benavente, Gustavo Crespi,
Jorge Katz, Giovanni Stumpo

Los dos primeros autores trabajan
en la Universidad de Chile; los dos últimos en la Cepal.

Una primera versión de este trabajo se presentó en la Conferencia sobre "Cambios internacionales y comportamiento económico" organizada por el Institute for Applied Systems Analysis en junio de 1996. Se agradecen los comentarios de los participantes en dicho seminario, especialmente los de G. Dosi, R. Nelson, S. Winter y P. David. Las ideas expuestas no comprometen a las instituciones mencionadas. Con ligeras modificaciones editoriales, el texto que aquí se publica corresponde a las cuatro primeras secciones del trabajo mencionado.

Resumen

José M. Benavente, Gustavo Crespi, Jorge Katz, Giovanni Stumpo. "Nuevos problemas y oportunidades en el desarrollo industrial de América Latina", *Cuadernos de Economía*, v. XV, n. 25, Bogotá, 1996, páginas 33-67.

Reconociendo que la economía carece de una teoría adecuada del crecimiento económico, el presente artículo aborda las siguientes preguntas. ¿Cuáles son las diferencias entre la estructura productiva latinoamericana actual y la de hace quince años? ¿El nuevo modelo de organización social de la producción genera una productividad de los factores mejor o peor que el modelo sustitutivo? ¿Cuál será el impacto del cambio en el régimen global de incentivos sobre los distintos países de América Latina? ¿Cuáles son los nuevos escenarios de organización industrial y en qué forma se están adaptando los agentes a las nuevas reglas del juego? ¿Cuáles son los cambios en la organización del trabajo y en la planeación de la producción de las firmas individuales? ¿Esos cambios son neutrales entre factores o están sesgados hacia el ahorro relativo de capital o trabajo? ¿Cuáles son las lecciones de este proceso para los países que abandonaron el régimen socialista?

Abstract

José M. Benavente, Gustavo Crespi, Jorge Katz, Giovanni Stumpo. "New Problems and Opportunities for Industrial Development in Latin America", *Cuadernos de Economía*, v. XV, n. 25, Bogotá, 1996, pages 33-67.

Recognizing that economics lacks an adequate theory of economic growth, this article raises the following questions. What are the differences between the current productive structure of Latin America and that of fifteen years ago? Does the new model of social organization of production generate a better or worse factor productivity than the substitution model? What will be the impact of the change in the global incentives regime on the different countries of Latin America? What are the new scenarios of industrial organization and how are agents adapting to the new rules of the game? What changes have there been in the organization of labor and the planning of production in individual firms? Are these changes neutral between factors or they are biased towards the relative saving of work or labor? What are the lessons of this process for those countries which have abandoned the socialist regime?

INTRODUCCIÓN

La liberalización comercial, la desregulación de la actividad económica, la privatización de activos productivos del sector público y un manejo mucho más cuidadoso de los grandes agregados macroeconómicos están induciendo cambios profundos en el comportamiento de las economías de América Latina. En los diversos países de la región se está difundiendo gradualmente un mayor *clima* competitivo a medida que las empresas, los mercados y las instituciones se van adaptando a nuevos escenarios micro y macroeconómicos. Y parece estar llegando a su fin un período relativamente extenso de esfuerzos encaminados hacia la sustitución de importaciones donde las firmas respondían básicamente a señales provenientes del mercado interno.

Los economistas neoclásicos han presentado una descripción descalificadora de los logros de los países latinoamericanos durante el proceso sustitutivo y del papel que jugaron las políticas industriales durante las décadas de posguerra. En opinión de estos autores, la intervención activa de los gobiernos en el campo de la producción manufacturera sólo consiguió el montaje de plantas industriales ineficientes con subsidios a los empresarios rentistas, incapaces de competir en mercados internacionales crecientemente contestables.

A diferencia de ellos, nosotros pensamos que los resultados alcanzados durante los años de la industrialización sustitutiva no fueron todo lo negativos que la literatura ortodoxa sugiere. En nuestra opinión el proceso sustitutivo desencadenó la creación y difusión de un gran número de instituciones de crucial importancia para el desarrollo del capitalismo. La expansión industrial indujo la gradual aparición y consolidación de una sofisticada cultura industrial —química, eléctrica, mecánica, et-

cétera— así como también la acumulación de un vasto arsenal de capacidades tecnológicas domésticas. Simultáneamente con la expansión de la producción manufacturera muchas firmas industriales y ramas completas de actividad fueron generando un *stock* importante de tecnologías y saberes propios que les permitió expandir su productividad laboral y su competitividad internacional, cerrando la brecha relativa que las separaba de la frontera tecnológica internacional y ganando participación en distintos mercados mundiales.

Dicho lo anterior, debemos admitir, sin embargo, que el proceso de maduración descrito no tuvo la magnitud y profundidad que suele observarse en algunos de los países del Sudeste asiático, pese a que sin duda tiene muchos más rasgos positivos que los que el sector más ortodoxo de la profesión ha admitido hasta el presente.

Independientemente de cómo juzguemos la etapa sustitutiva, debemos reconocer que muchas de sus instituciones y gran parte de la agenda de las políticas públicas a ella asociadas —como por ejemplo, el uso de tarifas aduaneras para inducir la construcción de plantas fabriles nuevas, o aun el desarrollo de ramas enteras de industria— han sido abandonadas en la actualidad por los gobiernos de América Latina, que se han ido volcando hacia los nuevos principios doctrinarios de la liberalización económica y la desregulación y privatización de la actividad productiva con la expectativa de que la ‘mano invisible’ del mercado brindará las condiciones para lograr un ritmo de modernización y cambio tecnológico más rápido que el alcanzado durante la sustitución de importaciones bajo la dirección del Estado.

Las firmas industriales comienzan gradualmente a reaccionar a estos cambios en su escenario operacional. Los empresarios empiezan a dejar de lado ‘viejas’ formas de organización de la producción —que involucraban, por ejemplo, extensos inventarios de partes y piezas a un alto grado de integración vertical; lo hacen a medida que aprenden a utilizar y a adaptar a sus propias necesidades y circunstancias los principios organizacionales de la manufactura ‘flexible’ y los métodos de ‘justo a tiempo’ y ‘cero defecto’. Una mayor subcontratación de insumos intermedios y de servicios a la producción, además de un más alto contenido unitario de importaciones en sus respectivos programas de trabajo aparecen hoy como estrategias corrientes dentro de la vida empresarial.

La turbulencia de los años ochenta ya fue superada y la región está aprendiendo poco a poco a vivir con la liberalización comercial y la desregulación de la actividad productiva. Dicha transición suscita muchas y nuevas preguntas, como las siguientes:

¿Es la estructura productiva contemporánea de la región en algún sentido diferente de la que observábamos, digamos, diez o quince años atrás? Si la respuesta fuera positiva, ¿en qué sentido? ¿El nuevo modelo de organización social de la producción se puede comportar mejor o peor en términos de productividad de factores que el modelo sustitutivo? ¿Cuál es el impacto probable del cambio en el régimen global de incentivos sobre los distintos países de América Latina? ¿Cuáles son los nuevos escenarios de organización industrial que están tomando forma en varios países y cómo están adaptándose los agentes de la producción —empresas transnacionales, pequeñas y medianas firmas de origen familiar, grandes conglomerados domésticos, etcétera— a las nuevas reglas del juego? ¿Qué cambios podemos observar en la organización del trabajo y en el planeamiento de la producción desde la perspectiva de las firmas tomadas individualmente? ¿Son estos cambios neutrales entre factores o tenemos razones para sospechar que los mismos tienen sesgos hacia el ahorro relativo de capital o trabajo? ¿Qué lecciones trae para otros países del mundo que están transitando por un proceso desregulatorio y tecnológico parecido, como por ejemplo, los países exsocialistas, lo que está ocurriendo en la región?

Algunas de estas preguntas y otras asociadas se examinarán a lo largo de este estudio. Debemos comenzar, sin embargo, reconociendo que la profesión carece aún de una teoría adecuada del crecimiento económico que nos brinde las bases conceptuales para embarcarnos en una exploración de esta índole.

El modelo neoclásico convencional se basa en unos supuestos simplificados relacionados con el comportamiento del 'agente representativo' y con las conductas del crecimiento en equilibrio que le impiden integrar de manera realmente útil lo micro con lo macro de una determinada 'historia evolutiva' nacional. Cuando la estructura productiva, los mercados y la trama institucional de una determinada sociedad atraviesan por un extenso período de turbulencia y miles de empresas cierran sus puertas —siete mil en Chile a lo largo de los años ochenta, más de veinte mil en Argentina, etcétera—, múltiples mercados desaparecen o se tornan menos 'profundos' y las instituciones sufren una metamorfosis dramática en sus fines y medios; que no se puede decir simplemente y suponer que cuando la turbulencia acaba sigue en pie la misma estructura productiva y volvemos a un sendero de crecimiento con equilibrio de largo plazo, en el cual los 'rasgos estilizados' centrales del modelo son sólo marginalmente diferentes de los que tenían vigencia antes del episodio de turbulencia macro.

En una situación de este tipo emergen muchas nuevas firmas, industrias e instituciones en tanto que otras declinan o desaparecen lisa y llana-

mente. Los mercados de capital y trabajo cambian en su estructura, comportamiento e instituciones prototípicas. Las empresas comienzan a utilizar diferentes formas de organización de la producción, un nuevo 'mix' público/privado emerge en aspectos como ahorro e inversión, en el financiamiento y provisión de bienes públicos como salud, educación, etcétera.

El proceso que estamos describiendo muy sucintamente involucra una modificación de lo que los economistas franceses han dado en denominar el 'Modo de Regulación' de una sociedad dada. Nos parece evidente que en una transición de este tipo entre 'regímenes regulatorios' simplemente carecemos de información acerca de lo que está pasando; además, nos falta comprensión sobre la naturaleza última del proceso y de los nuevos comportamientos microeconómicos emergentes como para que sea necesario —y hasta urgente— encarar una nueva investigación micro y mesoeconómica que nos permita iluminar los problemas y las oportunidades que la nueva situación pone al descubierto.

El propósito de este trabajo es justamente comenzar a transitar por un campo exploratorio de este tipo; para ello debe entenderse que se requerirá mucha más investigación de base en el futuro si hemos de describir adecuadamente el nuevo escenario de organización social de la producción actualmente en gestación en la región.

En lo que concierne a América Latina, parece claro un primer hecho: aunque los esfuerzos de apertura, desregulación y privatización de la actividad productiva son parecidos de país a país, los cambios han ocurrido de una manera y a un ritmo muy diferentes en cada uno de ellos. También se observa una gran varianza en los resultados alcanzados.

Lo anterior se debe, por un lado, al hecho de que los tiempos, las secuencias, la profundidad de los esfuerzos de liberalización comercial y desregulación de la actividad económica han sido muy distintos entre países, y a que también lo han sido los montos de apoyo político interno y financiero externo que cada país ha conseguido para su programa de reforma estructural. De otra parte, las sociedades que están impulsando los esfuerzos de estabilización macroeconómica y de reforma estructural son sociedades que difieren profundamente en su grado de madurez económica, en sus instituciones y en el cuadro de organización social de la producción. Poco puede sorprender que en este contexto los resultados hayan sido muy distintos de país a país.

La profesión todavía carece de un modelo o conjunto de modelos capaces de aclarar adecuadamente algunos de los vínculos micro-macro involucrados en cuestiones de este tipo; y mucho más, de otros que expliquen las complejas interdependencias que hay entre la conducta de los

agentes económicos individuales y los grandes cambios del régimen de políticas públicas, en distinto nivel de maduración socioeconómica.

La situación se complica aún más cuando admitimos que dichos agentes tienen una información imperfecta de mercados incompletos. Simplemente no sabemos cómo habrán de comportarse las diversas ramas de la industria frente a, por ejemplo, cambios en la tasa de interés o frente al tipo de cambio; o cómo diferentes tipos de empresas —con distinto acceso a los mercados de factores y con diversas percepciones de lo que implica el cambio en el régimen regulatorio— habrán de posicionarse ante las nuevas reglas del juego.

Y, a la inversa, tampoco sabemos mucho acerca de la manera como distintos grados de maduración económica afectan la sustentabilidad de largo plazo de las medidas de apertura económica y desregulación de la actividad productiva. En todas estas direcciones carecemos verdaderamente de una teoría sólida que nos apoye en nuestras afirmaciones. Una consecuencia de ello es que intentaremos avanzar aquí desde una perspectiva inductiva en lugar de teorizar acerca de lo que está ocurriendo. Presentaremos al lector una 'historia apreciativa' —como denomina R. Nelson [1995] a este tipo de aproximación hacia la teorización económica desde lo empírico— pensando que esto es útil para encaminar futuros esfuerzos más formales de modelización, sabiendo un poco más acerca de lo que necesitamos plantear en un plano formal. Comenzaremos describiendo algunos de los 'hechos estilizados' centrales de la nueva situación en franco proceso de consolidación.

PRINCIPALES RASGOS ESTILIZADOS DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EMERGENTE

En mayor o menor medida, los diversos rasgos estilizados de la estructura productiva que examinaremos en esta sección pueden hallarse en todos y cada uno de los países latinoamericanos. Pese a ello, sin embargo, también es cierto que la naturaleza altamente idiosincrásica de cada escenario nacional no puede olvidarse a la hora de discutir el desempeño de largo plazo de cada economía. Entre los rasgos más sobresalientes de la nueva estructura productiva en franco proceso de consolidación cabe mencionar los siguientes:

1. La industria manufacturera ha dejado de ser el 'motor' del crecimiento económico que era durante la etapa sustitutiva. Tampoco es hoy, ni volverá a ser en el futuro, una fuente importante de generación de nuevos empleos. Los recursos naturales, las ramas industriales procesadoras de materias primas y las actividades no comerciables con el exterior

se han transformado en áreas muy importantes de expansión económica y de absorción ocupacional.

2. Hoy, los países están más expuestos a la competencia internacional que en el pasado, tanto en las importaciones como en las exportaciones. El sector externo de cada una de las economías juega hoy un papel más importante que años atrás. Las exportaciones de las industrias procesadoras de recursos naturales y de alimentos, así como las de productos primarios están creciendo aceleradamente pero las importaciones de bienes de capital y de productos intensivos en mano de obra lo hacen a un ritmo aun mayor, tornando crecientemente negativo el balance comercial en materia de manufacturas.

3. El grado de concentración económica ha aumentado de manera considerable en la última década; éste aumenta a medida que un reducido número de grandes conglomerados nacionales y de subsidiarias locales de firmas transnacionales aprovecha mejor las condiciones operativas abiertas por el nuevo régimen de políticas públicas y por el nuevo marco regulatorio imperante en los países de la región. A su vez, las empresas pequeñas y medianas, y las firmas del sector público pierden participación en la producción manufacturera y en el comercio; resultado, por una parte, de programas deliberados de privatización de activos del sector público, y, de otra, de imperfecciones del mercado y falta de percepción y comprensión de los cambios que requiere el modelo de organización de la producción para sobrevivir en las presentes circunstancias. Tales hechos afectan particularmente al mundo de las pequeñas y las medianas empresas.

4. Parece que sólo un pequeño número de países de la región ha retornado a un sendero de crecimiento con equilibrio tras la turbulencia macroeconómica de los años ochenta. Quizá un aumento en las tasas de ahorro e inversión y la creación de nueva capacidad instalada sean los determinantes del crecimiento económico en estos casos. Chile es el ejemplo más claro.

Otro grupo de países superó el episodio de turbulencia de la década de los ochenta aunque todavía enfrenta signos de incertidumbre macroeconómica. Su rápida tasa de expansión en los noventa es consecuencia de una mayor utilización de la capacidad instalada y de cambios organizacionales que ahorran mano de obra más que de nuevas inversiones, como sucedió en el primer grupo de países. Argentina y Brasil ilustran muy bien esta situación.

5. La productividad laboral promedio está aún muy por debajo de los estándares internacionales y la evidencia disponible sugiere que la

brecha relativa no se está cerrando de forma significativa a través del tiempo.

Si pasamos de la economía en su conjunto a prestar mayor atención al sector manufacturero, observamos lo siguiente:

1. Las industrias procesadoras de materias primas —aquellas que producen celulosa y papel, petroquímicos, hierro y acero, aceites vegetales, aluminio, harina de pescado, minerales, etcétera— presentan un crecimiento significativamente superior al de ramas industriales intensivas en el uso de tecnología y de servicios de ingeniería, productoras de equipos de capital, instrumentos electrónicos, química fina;

2. Desde los años ochenta, la producción experimenta una nueva 'generación' de plantas industriales altamente intensivas en el uso de capital, de proceso continuo, procesadoras de materias primas y de recursos naturales. Ha ganado ya una significativa participación relativa en la producción manufacturera agregada y en las exportaciones industriales de los países de la región;

3. En contraste con lo anterior, se observan signos de contracción y decaimiento, y una alta tasa de mortalidad empresarial en ramas intensivas en el uso de mano de obra: las de textiles, calzado y vestuario; sucede igual en las relativamente intensivas en el uso de servicios de ingeniería: aquellas que fabrican máquinas herramienta, calderería pesada, instrumentos, equipos de uso agrícola y otros productos similares. Las firmas están experimentando allí grandes dificultades de adaptación a regímenes competitivos más desregulados y abiertos, y a nuevas tecnologías de base computacional prototípicas de la manufactura flexible;

4. Pese a que la inversión extranjera directa decayó significativamente durante la década de los ochenta, hechos como la estabilidad macroeconómica y los cambios recientes en el marco de la propiedad industrial imperante en los países de la región han desencadenado una nueva ola de inversión manufacturera directa hacia varios países de América Latina. Crece el número de alianzas estratégicas entre grandes conglomerados domésticos, empresas transnacionales, casas bancarias de escala mundial y firmas consultoras y contratistas multinacionales en ramas procesadoras de recursos naturales, de alimentos, en la generación y distribución de energía, en telecomunicaciones, en transporte y explotación de terminales portuarios. La privatización de activos del sector público ofrece una amplia gama de oportunidades para dichas alianzas y para el ingreso de nuevos fondos de inversión directa extranjera;

5. La organización del trabajo a nivel de planta fabril individual y el grado de integración vertical con que las firmas organizan sus progra-

mas de producción sufren grandes modificaciones como consecuencia de la transición hacia regímenes de producción más abiertos a la competencia externa y de una mayor flexibilidad en los mercados laborales. Es evidente que el alto grado de integración vertical prototípico de los años setenta no es rentable en la actualidad ante el abaratamiento y la simplificación de la importación de partes, piezas y subconjuntos.

Muchas empresas productoras de bienes de capital, bienes de consumo durables y automóviles han aumentado notablemente en años recientes el contenido unitario de importaciones de sus respectivas producciones; sustituyen partes y piezas producidas localmente o, incluso, en la misma empresa por equivalentes importados. Esto tiene un efecto dramático sobre sus proveedores anteriores —muchos de ellos, pequeñas y medianas empresas de origen familiar involucradas en la producción metal-mecánica— entre quienes es anormalmente alta la tasa de mortalidad empresarial.

Las grandes empresas han avanzado hacia la desverticalización de sus procesos productivos mediante la consecución de proveedores externos por servicios varios de la producción (la computación, el mantenimiento). Simultáneamente, han reducido su compromiso con los esfuerzos locales de ingeniería de diseño del producto y con las tareas de investigación y desarrollo. Concomitantemente con ello han incrementado el uso de licencias internacionales que sustituyen diseños locales de productos y procesos productivos;

6. Se observa una gran diferencia de desempeño entre aquellas firmas que han adoptado una estrategia proactiva de adaptación a las nuevas circunstancias y que en función de ello han invertido en nuevos equipos, reentrenado a su personal y modificado su 'mix' de producción, y aquellas otras que se han comportado defensivamente introduciendo cambios organizacionales ahorradores de mano de obra pero sin comprometerse a fondo mediante la expansión de su capacidad instalada.

Hasta aquí se ha presentado una breve descripción 'estilizada' de los rasgos sobresalientes de la situación contemporánea. En las dos secciones siguientes se examina la evidencia empírica correspondiente.

LA ECONOMÍA GLOBAL Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DENTRO DEL AGREGADO

Rasgos centrales del proceso de reestructuración del aparato productivo tras la crisis de la deuda

Los años de la segunda posguerra marcan una etapa de rápida expansión de la economía latinoamericana. Se recupera el nivel tanto de la actividad económica como de la inversión bruta luego del extenso período de restricciones en el acceso a bienes de capital y financiamiento externo que implicaría el conflicto bélico.

Las dos décadas comprendidas entre comienzos de los años cincuenta y principios de los setenta pueden considerarse como la 'edad de oro' del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones.

Sin embargo, desde mediados de la década de los setenta ya varios países de la región muestran una fuerte desaceleración en sus tasas de crecimiento tanto del producto global como del industrial, o de la productividad laboral, y se plantean la profundización o reformulación de sus estrategias de crecimiento.

Al menor dinamismo, asociado con el agotamiento del modelo sustitutivo, se agregan *shocks* externos adversos de considerable magnitud. En efecto, las dos crisis del petróleo en los años setenta fueron el comienzo de una etapa de gran turbulencia macroeconómica en la región que se acentuaría con la crisis de la deuda, la caída de los términos de intercambio y el aumento en las tasas internacionales de interés.

Las consecuencias de esta transformación del contexto macroeconómico difieren de país a país, tanto por la capacidad de cada sociedad para absorber los *shocks* externos como por las políticas implementadas en cada caso. Sin embargo, una de las características de la década fue, en toda la región, el recrudecimiento de los procesos inflacionarios, acompañados por políticas de estabilización, primero, y por una reforma estructural posteriormente.

Este recrudecimiento y la situación política afectaron, significativamente, sin duda, tanto el ritmo como la naturaleza del proceso de crecimiento. En varios países de la región, durante la segunda mitad de la década, se empiezan a apreciar signos de una gradual (y aún bastante débil) reversión de las tendencias negativas. Sin embargo, sólo a partir de los años noventa los indicadores agregados, el Pib total y *per cápita*, la formación bruta de capital fijo, las exportaciones e importaciones, muestran un proceso más claro de recuperación (cuadro 1).

CUADRO 1
TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO
Conjunto de 12 países

	1950-1974	1974-1980	1980-1990	1990-1994
Pib <i>per cápita</i>	2.4	2.6	-0.8	1.9
Exportaciones	3.9	3.5	5.4	6.6
Importaciones	6.0	5.7	-0.0	14.4
Formación bruta de capital	6.2	6.3	-2.8	8.3

Fuente: Cepal; cálculos del autor.

En términos generales y pese a las diferencias que hay entre los países, las economías de la región presentan una reorientación notable hacia el exterior y hacia una más intensiva explotación de sus recursos naturales, que a su vez se expanden notablemente tanto en cantidad como en calidad. Las exportaciones, que entre 1980 y 1990 crecieron a una tasa de 5.4 por ciento anual en términos reales, muestran en los últimos años tasas de incremento real muy cercanas al 7 por ciento. Un crecimiento más acentuado aún se observa en las importaciones de la región: pasan de tasas de crecimiento promedio anuales negativas a valores cercanos al 15 por ciento anual para el período 1990-1994.

No obstante lo anterior, es oportuno subrayar que se trata, hasta el presente, de una recuperación parcial, puesto que las tasas de crecimiento del Pib total y del *per cápita* están aún muy por debajo de las de la década del setenta. La formación bruta de capital fijo representaba en 1993 un

CUADRO 2
EVOLUCIÓN SECTORIAL DEL PIB

	1950-1974	1974-1980	1980-1990	1990-1994
Agricultura	3.5	3.7	2.2	2.4
Minería	4.3	0.9	2.7	3.3
Industria	6.7	4.3	0.4	3.2
Energía	9.1	8.8	5.1	4.5
Construcción	5.1	5.9	-2.4	5.6
Comercio	5.9	6.0	0.2	3.7
Transporte	6.0	7.6	3.3	6.3
Establecimientos financieros	6.4	5.8	2.2	3.2
Servicios sociales	6.2	5.8	2.2	1.5
Pib total	5.5	5.1	1.2	3.6

Fuente: Cepal; cálculos del autor.

porcentaje del Pib (18.1%) inferior no sólo al que se logró en 1980, sino también al de 1970.

El período considerado se caracteriza por la presencia de fuertes cambios estructurales en la composición del Pib regional. Como se puede observar en el cuadro 2, el sector terciario (comercio, transporte, finanzas y servicios sociales) aumenta su participación, mientras que el resto, aunque muestra comportamientos disímiles, pierde peso relativo en el agregado.

Particularmente importante es el desempeño del sector transporte: crece a una tasa significativamente superior al promedio del Pib. Mientras tanto, los sectores financiero y comercio presentan un dinamismo importante sólo hasta mediados de la década de los ochenta. Dentro del conjunto restante de sectores se destaca el correspondiente a energía que incrementa constantemente su participación en el Pib duplicándola entre 1970 y 1994.

Por otro lado, la industria disminuye constantemente su peso dentro del Pib y esta caída se acelera de los años ochenta en adelante. Si bien este proceso se acelera en años recientes ya desde los setenta la industria no constituye, pese a su elevada tasa de expansión (4.3%), el motor principal del crecimiento de la región; inclusive, disminuye levemente su peso relativo.

En la primera mitad de los ochenta, el sector industrial entra en una profunda crisis y permanece estancado durante diez años, prácticamente. La recuperación que se evidencia a partir de 1990 es, sin embargo, inferior a la de la economía en su conjunto; se confirma así su tendencia a la pérdida relativa de participación del sector en la estructura económica de la región.

A la vez, los sectores primarios (agricultura y minería) comienzan a crecer a tasas mayores que la de la economía en su conjunto luego de experimentar una pérdida sistemática de participación dentro del producto; se experimenta, entonces, un incremento en su importancia relativa. Esta situación tiende a revertirse en el período 1990-1994 cuando el sector primario vuelve a crecer a tasas más bajas que la de la economía en su conjunto.

El comportamiento descrito sugiere la importancia de la caída de la demanda agregada interna, consecuencia de los programas de estabilización macro y microeconómico como determinante de la crisis del sector manufacturero. En efecto, la caída fue mucho mayor en aquellas agrupaciones donde la elasticidad ingreso de la producción era más elevada (industria, construcción, comercio). En cambio, el sector primario en su conjunto muestra en los ochenta un dinamismo superior al de

los otros sectores (incluso el terciario). En este sentido, se puede afirmar que entre 1980 y 1990 se produce una clara reorientación de la estructura productiva regional hacia los recursos naturales y hacia los servicios.

Los sectores vinculados a los recursos naturales (incluidas la agricultura, la minería, y la producción de *commodities* industriales) jugaron un papel particularmente importante en el nuevo modelo de inserción internacional de las economías de la región. Este modelo se configura a partir de finales de la década de los setenta (cuadro 3).

CUADRO 3
PRODUCCIÓN DE ALGUNOS BIENES AGRÍCOLAS Y MINEROS
Miles de toneladas

	1970	1980	1985	1990	1993
Banano y plátano	20564	21671	22270	26939	27637
Café verde	2170	2970	3839	3883	3629
Caña de azúcar	277943	356626	457703	490370	454234
Girasol	1220	1756	3522	4035	3432
Maíz	38095	45280	55771	50067	67999
Soya	1927	19814	27167	34325	36463
Trigo	11509	14874	20215	20922	17295
Producción pecuaria ¹	76	100	107	123	132
Bauxita	24045	24596	18029	29071	33739
Carbón	10015	17626	28283	34730	34064
Cobre	987	1654	1961	2237	2785
Estaño	35588	36167	47307	61900	55600
Hierro	88355	137647	149952	187254	187934
Petróleo	305603	334219	367265	395506	428855

1. Producción pecuaria: índice base 1980 = 100.

Fuente: Cepal.

La expansión de la frontera de recursos naturales está asociada al desarrollo de productos 'nuevos' (madera, fruta fresca y pescado en Chile) y al incremento del volumen físico de productos introducidos al comercio en décadas anteriores (soja, semilla de girasol y trigo en Argentina; café verde, caña de azúcar y soja en Brasil; carbón y petróleo en Colombia; cobre en Chile; petróleo en Ecuador; bauxita, estaño, hierro y petróleo en Brasil; hierro y carbón en Venezuela). En el cuadro siguiente se aprecia el incremento de algunos de los principales productos agrícolas y mineros.

Además de permitir el crecimiento de producciones típicamente agrícolas y mineras, los recursos naturales han sido también un elemento clave en el desarrollo de otros sectores que han tenido una gran importancia en la reestructuración de las economías latinoamericanas de la década pasada. Nos referimos a las industrias procesadoras de *commodities* industriales y a algunos sectores de servicios asociados a ellas.

El sector de los *commodities* industriales se examinará en las páginas siguientes. Respecto a los segundos, se observa que en alguna medida los fuertes requerimientos de infraestructura (en vías, en puertos, y en comunicaciones) asociados a la producción de bienes primarios y de *commodities* industriales contribuyeron a que el sector 'transporte, almacenamiento y comunicaciones' mantuviera, después del fuerte crecimiento que experimentó en los setenta, tasas de crecimiento que fueron, de 1980 en adelante, más del doble de las del promedio del Pib.

De la misma manera, el sector 'electricidad, gas y agua', ya crecido fuertemente entre 1970 y 1980, se mantuvo entre los más dinámicos de la economía regional gracias a las necesidades de energía de las nuevas producciones basadas en recursos naturales y al descubrimiento de nuevas fuentes energéticas.

En resumen, el análisis de la evolución de la economía latinoamericana en los últimos 25 años muestra que en el primer lustro de los años setenta concluyó una larga fase de crecimiento. La década siguiente muestra un fuerte proceso contractivo y sólo en los últimos años se ven señales de una cierta recuperación del ritmo de crecimiento.

A lo largo de este proceso de caída y reactivación parcial del nivel de actividad, la estructura económica tuvo importantes modificaciones. La industria perdió su rol protagónico en el proceso de crecimiento, mientras que el sector primario y el de servicios mostraron una mayor dinamismo; el primero a partir de los años ochenta y los segundos ya desde la década anterior.

El cambio en la estructura económica, de la mano de un nuevo énfasis en los recursos naturales, va acompañado, también, de una fuerte reorientación de la producción hacia el mercado exterior. Este último manifiesta un aumento constante y significativo de la relación entre exportaciones y Pib desde 1980.

Dentro del nuevo panorama regional aparecen otros elementos menos positivos que plantean desafíos ineludibles si se quiere garantizar permanencia al proceso de apertura externa y de desregulación económica.

El primero se refiere a las importaciones, que entre 1980 y 1985 tuvieron una fuerte caída (tanto en valor como en volumen) y a partir de este año

suben a tasas muy superiores a las de las exportaciones. Así pues, el balance comercial, claramente positivo entre 1985 y 1990, se vuelve negativo (en valores corrientes) en 1993 con algunos casos particularmente relevantes: México, Argentina y Colombia.¹

El segundo aspecto se relaciona con la expansión de la frontera de recursos naturales y con el consiguiente aumento de la presión sobre el medio ambiente. El modelo de crecimiento basado en la explotación más intensiva de recursos naturales habrá de requerir, sin duda, de un cuidado más intenso del equilibrio ambiental; tal esfuerzo demandará una rápida difusión de normas internacionales relacionadas con el medio ambiente (ISO 14000; eco label) y del desarrollo de nuevos comportamientos institucionales en esta materia.

Vale la pena observar, por último, que aunque la tasa de crecimiento de las exportaciones alcanza, en volumen físico, casi un 7 por ciento anual, el crecimiento del producto *per cápita* sólo es de 1.9 por ciento; esto plantea dudas acerca del significado último de estrategias 'lideradas' por la exportación, como son muchas de las que se han aceptado acriticamente en años recientes en el debate económico regional.

Con base en esta discusión general de contexto pasamos a ocuparnos ahora del desempeño industrial de la región.

Estructura y comportamiento del sector industrial

Etapas del proceso de reestructuración

En los últimos veinte años la industria latinoamericana pasó por diferentes etapas en las que se modificaron profundamente su ritmo de crecimiento, su estructura y las características de su inserción internacional.

Como vimos anteriormente, la tasa de crecimiento industrial para la región en su conjunto se redujo notablemente en la segunda mitad de los años setenta (cuadro 4) y tuvo valores más bajo que en los años cincuenta y sesenta. El promedio, de cualquier manera, esconde profundas diferencias entre los países en este aspecto. Por un lado, la industria manufacturera en Argentina, Chile y Perú muestra los primeros signos de estancamiento en los setenta; por otro, la expansión industrial se mantiene a lo largo de la década en Brasil, Ecuador, Guatemala y México.

1 Desde este punto de vista, los resultados de 1994 son aún peores para los países mencionados y en general para la región. Además, a partir del último trimestre de 1994 empeora notablemente la situación de Brasil (país que había sido ampliamente superavitario desde mediados de los ochenta).

Muchos países de la región empiezan a emplear políticas de fomento exportador en la segunda mitad de los setenta como consecuencia de un creciente déficit comercial externo y de una demanda interna menos dinámica. Tales medidas inducen a las empresas locales a orientarse de forma creciente hacia el mercado externo.

CUADRO 4
TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO
DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL

	1950-1974	1974-1980	1980-1990	1990-1994
Argentina	4.9	-0.6	-1.4	6.9
Bolivia	3.7	3.4	-0.6	3.3
Brasil	8.7	6.7	-0.2	2.8
Chile	4.4	1.2	2.6	6.3
Colombia	6.7	4.0	2.9	3.9
Costa Rica	8.7	5.5	3.8	5.7
Ecuador	6.2	10.2	-0.8	5.7
Guatemala	6.1	6.1	-0.1	2.8
México	7.4	6.2	2.0	2.3
Perú	7.0	1.8	-1.9	5.6
Uruguay	2.4	4.9	-1.0	-1.3
Venezuela	7.8	5.0	1.9	1.8
Total	6.8	4.6	0.4	3.4

Fuente: Programa PADI; cálculos del autor.

Nota: El Programa de análisis de la dinámica industrial, PADI, es un software elaborado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Cepal, con el fin de describir y analizar el comportamiento de las principales variables de la región.

CUADRO 5
AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES INDUSTRIALES
Millones de dólares corrientes

	1974	1980	1990	1994
Exportaciones	19262	41894	70407	123442
Importaciones	28476	67284	70758	163315
Balance comercial	-9214	-25390	-351	-39873

Fuente: Programa PADI; cálculos del autor.

Las exportaciones industriales crecieron de 19.262 millones de dólares a 41.894 millones entre 1974 y 1980. Sin embargo, las importaciones crecen aún más rápido llevando a un empeoramiento del balance comercial en la región (cuadro 5).

A partir de 1980, y durante toda la década, la producción industrial entra en una fase de claro estancamiento para el conjunto de la región y de fuerte contracción en algunos países, en particular Argentina, Uruguay y Perú. En muchos casos el nivel de producción alcanzado en 1990 era inferior al de 1980.

Dada la caída de la demanda interna, el sector externo se transformó en el componente más dinámico de la demanda. En respuesta a este conjunto de circunstancias, muchas empresas reorientan su producción hacia los mercados internacionales y se expanden rápidamente las exportaciones industriales: pasan de 41.894 millones de dólares en 1980, a 70.407 millones en 1990. Sin embargo, esta vez las importaciones se comportaron de manera diferente a como lo hicieron en los setenta. En efecto, puesto que las tasas de crecimiento de la economía fueron mucho menores, las importaciones se incrementaron levemente y se redujo notoriamente el déficit comercial.

De cualquier manera, es preciso recordar que la situación externa mejora en un contexto de fuertes cambios internos y externos, una situación que es poco sostenible por mucho tiempo. Tres aspectos señalan la naturaleza de las nuevas circunstancias: las políticas macroeconómicas de estabilización llevaron a fuertes caídas de la demanda interna; la crisis de la deuda externa (reforzada por el consiguiente aumento de las tasas de interés y la fuerte reducción del financiamiento externo) deterioró notablemente la situación macroeconómica de la región y con el fuerte desplazamiento de la frontera tecnológica internacional (a partir del descubrimiento y la rápida difusión de nuevos productos y procesos productivos basados en microprocesadores y el control numérico) se amplió la distancia tecnológica de la región con respecto a las mejores prácticas internacionales.

En este contexto, el sector industrial sufrió una profunda crisis estructural. La demanda doméstica se contrajo y se erosionó rápidamente la competitividad internacional de muchas empresas y sectores. Las tasas de crecimiento fueron negativas en la primera mitad de la década de los ochenta. Miles de empresas dejaron de existir durante esos años y el desempleo alcanzó niveles antes desconocidos en la región.

Sólo desde finales de la década empezó a revertirse la situación y volvió a crecer el aparato industrial. Sin embargo, la expansión se da, esta vez, con una estructura productiva profundamente modificada y con un

modelo de organización de la producción muy diferente del que había prevalecido en los años cincuenta y sesenta (sobre este tema volveremos más adelante).

La primera mitad de los años noventa muestra una recuperación parcial del ritmo de incremento de la producción industrial. La tasa promedio anual para el conjunto de la región es de 3.4 por ciento entre 1990 y 1994; valor que, si bien es claramente superior al de la década anterior, es todavía inferior al 4.6 por ciento del período 1974-1980.

En efecto, con las notables excepciones de Argentina, Chile, Perú y, en menor medida, de Costa Rica, la gran mayoría de los países de la región crece mucho menos en comparación con la segunda mitad de los años setenta.

Las exportaciones matuvieron su incremento pero esta vez los aumentos de la demanda interna y la revaluación de las monedas nacionales, que se verifican en varios países de la región, conducen a incrementos apreciables de las importaciones y a un fuerte déficit del balance comercial industrial. Fuertes aumentos de la productividad laboral (que se incrementa en un 8.0 por ciento anual entre 1990 y 1993 en toda la región) acompañan la recuperación parcial de la producción (cuadro 6).

El mejoramiento en la productividad laboral se logra, sin embargo, sin que sean grandes las nuevas inversiones (con excepción de lo ocurrido en Chile) en la mayoría de los sectores industriales. En general, esto es consecuencia de drásticas reducciones en la ocupación que se originan en la introducción creciente de cambios tecnológicos organizacionales y de carácter 'desincorporado'.

En otras palabras, con excepción del caso chileno, el incremento de la productividad laboral en la primera mitad de los noventa está asociado a un contexto de fuerte expulsión de mano de obra del sector industrial. Mientras que la ocupación industrial aumentó hasta 1980, en la década siguiente se redujo ligeramente: entre 1990 y 1993 cayó en un 4.7 por ciento anual.

CUADRO 6
AMÉRICA LATINA: TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO
DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

	1974-1980	1980-1990	1990-1993
Tasas	1.6	1.0	8.0

Fuente: Programa PADI; cálculos del autor.

En términos absolutos, el nivel alcanzado por la ocupación en 1993 fue ligeramente inferior al de 1974; sin embargo, la producción se incrementó en un 50 por ciento en el mismo período.

En definitiva, el sector industrial (que superó el impacto de las políticas de estabilización macroeconómica y de liberalización comercial impuestas por los gobiernos de la región entre fines de los setenta y comienzos de los ochenta) se caracteriza a mediados de los noventa por tener una renovada capacidad de crecimiento en cada vez más países, y fuertes incrementos de la productividad laboral y de la capacidad exportadora.

Frente a ello, las importaciones industriales mantienen una expansión rápida y generan un balance comercial cada vez más negativo para el sector manufacturero. Este déficit se concentra fuertemente en los sectores metalmecánicos/electrónicos y de bienes de capital cuyas importaciones se incrementaron de forma espectacular después de la liberalización comercial.

Por otro lado, la muy reducida capacidad de absorción de mano del sector industrial obra también constituye un tema relevante.

La reestructuración de la producción manufacturera hacia las industrias procesadoras de recursos naturales

El análisis del desarrollo industrial de los principales países de la región durante los últimos veinte años nos muestra un incremento relativo de las industrias procesadoras de recursos naturales junto con una reducción de las ramas de bienes de capital y de consumo duradero.

Como se puede observar en el cuadro 7, la composición del valor agregado industrial en 1974 refleja la presencia de un patrón de especialización en las ramas del 'complejo metalmecánico' (que incluye un conjunto de sectores productores de autos, de bienes de capital y de consumo duradero, equipamiento para la agricultura, y otros). Estas son industrias que hacen uso intensivo de ingeniería de diseño de producto y de mano de obra calificada en la producción y ensamble de partes y piezas.

En los dos países tecnológicamente más avanzados de la región, Argentina y Brasil, esos sectores representaban alrededor del 30 por ciento de la producción industrial; mientras que en otros (Chile, México y Perú), donde no se había alcanzado el mismo nivel de complejidad del tejido industrial, el sector metalmecánico constituía el 20 por ciento del valor agregado manufacturero.

Es importante subrayar el alto grado de idiosincrasia con que se desarrolló el sector metalmecánico en las primeras etapas del proceso de

sustitución de importaciones. Partiendo de capacidades tecnológicas internas bastante pobres, pequeñas empresas de carácter familiar lograron expandirse gradualmente copiando diseños de productos extranjeros anticuados, realizando 'ingeniería reversa' y abasteciéndose con piezas y partes construidas por ellas mismas. Al mismo tiempo, esas empresas acumularon habilidades de ingeniería y destrezas tecnológicas de tipo 'desincorporado' que complementaban la evolución gradual de su maquinaria y de su equipo.

En un nivel más global, este proceso conllevó el desarrollo acumulativo de una 'cultura' industrial doméstica previamente inexistente en la región. Este proceso requirió la difusión y absorción de prácticas, estándares de control de calidad, límites de tolerancia, reglas de subcontratación, etcétera, que las empresas domésticas no estaban acostumbradas a utilizar.

Sin embargo, el modelo de organización industrial presentaba también muchas debilidades que complicarían notablemente su capacidad competitiva de largo plazo en un contexto de apertura de la economía: escalas de planta inadecuadas, alto grado de integración vertical, naturaleza *ad hoc* y muchas veces artesanal de los *lay-out* de planta localmente instalados, imperfecta información tecnológica de los empresarios locales. Eso fue particularmente notorio hacia finales de los años setenta cuando comienza a difundirse rápidamente en el mundo una nueva generación de productos y procesos productivos asociados al comando numérico, la informática y los principios de la 'manufactura flexible' que llegan con varios años de atraso al escenario latinoamericano tanto en la esfera del uso como en la de la producción.

El retraso tecnológico de las empresas metalmeccánicas de América Latina aumentó notoriamente en pocos años haciendo más difícil de sostener su posición competitiva. La liberalización comercial agravó aún más la situación.

Lo que se ha dicho hasta ahora sugiere que aunque muchas empresas y sectores consiguieron importantes tasas de aumento de la productividad y acumularon una cantidad importante de conocimientos tecnológicos a lo largo de la industrialización por sustitución de importaciones, ISI, los países de la región no han cerrado la brecha relativa con la frontera tecnológica internacional.

Después de un período exitoso (la década de los sesenta y la primera mitad de los setenta) en el que la distancia relativa experimentó una cierta reducción, la misma empezó a ampliarse cuando dicha frontera tecnológica se desplazó hacia productos y procesos controlados numéricamente. Esto fue particularmente relevante en los sectores metalme-

cánicos en los que una nueva generación de productos y procesos más sofisticados comenzó a difundirse a nivel internacional a fines de los setenta.

CUADRO 7
COMPOSICIÓN DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL
EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

	74	90	93	74	90	94	74	90	94	74	90	94	74	90	94	74	90	94
I	17.1	14.3	17.6	23.3	22.9	23.6	14.0	10.2	10.2	9.6	9.6	10.6	13.3	12.3	13.9	9.2	6.2	5.2
II	10.5	8.5	13.5	7.7	7.0	8.7	6.9	2.3	2.3	4.5	4.3	6.9	6.0	9.5	10.8	8.3	5.3	3.6
I + II	27.5	22.8	31.0	31.0	29.9	32.3	20.9	12.5	12.5	14.0	13.9	17.5	19.3	21.8	24.7	17.5	11.5	8.8
III	20.3	24.3	21.0	14.6	15.2	14.9	26	33.8	36.6	29.2	31.1	29.0	29.9	25.8	25.7	27.6	31.7	32.6
IV	16.1	22.4	16.6	22.3	24.4	25.8	24.9	21.5	19.3	19.5	20.0	20.8	18.3	21.0	20.8	11.8	13.5	12.6
III + IV	36.5	46.7	37.6	36.9	39.7	40.7	50.9	55.3	56.0	48.7	51.2	49.8	48.2	46.8	46.5	39.4	45.2	45.2
V	36.0	30.5	31.4	32.1	30.5	27.0	28.2	32.2	31.5	37.3	34.9	32.7	32.5	31.4	28.8	43.1	43.4	46.0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ICE		0.33			0.27			0.63			0.33			0.27				0.62

Fuente: Programa PADI; cálculos del autor.

CUADRO 8
COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN EN ALGUNOS PAÍSES
LATINOAMERICANOS

	74	90	93	74	90	94	74	90	94	74	90	94	74	90	94	74	90	94
I	10.8	13.7	48.9	22.8	17.0	22.6	119.9	239.2	233.2	59.9	97.9	113.4	33.7	71.8	-	93.3	95.9	216.1
II	2.4	4.8	22.8	8.9	6.5	17.9	100.5	231.3	259.8	55.8	44.2	118.8	29.5	30.2	-	29.3	36.9	187.0
I + II	7.8	10.3	36.4	18.1	13.8	21.2	114.1	237.5	239.4	58.5	76.9	115.6	32.0	50.6	-	71.8	71.4	206.1
III	0.5	0.2	2.8	2.3	3.0	5.7	37.2	5.6	7.4	3.4	2.2	5.6	2.5	6.4	-	4.7	5.1	6.1
IV	26.7	8.9	24.1	27.3	7.2	10.7	50.9	60.8	63.8	48.2	45.2	47.1	17.8	20.3	-	29.3	19.7	36.6
III + IV	10.5	3.3	10.6	15.9	5.4	8.8	43.5	25.5	26.3	20.3	18.8	22.9	7.9	12.0	-	13.5	8.9	13.7
V	2.7	1.9	8.3	3.1	2.8	5.2	5.8	23.3	37.4	6.1	6.5	13.1	3.6	8.6	-	3.6	2.3	6.2
Total	7.2	4.1	16.6	13.1	6.7	11.5	48.3	54.4	60.4	20.0	23.9	35.9	11.0	19.1	-	15.8	10.3	19.9

I = Metalmecánica general (CIU 381, 382, 383, 385)

II = Equipo de transporte (CIU 84)

III = Alimentos, bebidas y tabaco (CIU 311, 313, 314)

IV = Commodities (CIU 342, 351, 354, 355, 356, 371, 372)¹

V = Industrias tradicionales (CIU 321, 322, 323, 324, 331, 332, 352, 361, 362, 369, 390).

1. En el caso de Chile no ha sido incluido el sector relativo a la producción de cobre industrial (CIU 372).

Fuente: Programa PADI; cálculos del autor.

En este contexto es que Argentina, Brasil, México y Colombia deciden avanzar en el proceso de industrialización mediante la introducción de subsidios fiscales para la expansión y la profundización del desarrollo de los sectores procesadores de recursos naturales; algunos de éstos se habían establecido ya en los años cincuenta y sesenta pero se modernizan de forma significativa a finales de los setenta y en los años ochenta.

Los subsidios fiscales indujeron la difusión de una nueva generación de plantas fabriles caracterizadas por el uso altamente intensivo de capital y por la utilización de tecnologías similares a las del 'estado del arte' en la producción de petroquímicos, aluminio, celulosa y papel, acero, aceites vegetales. Esas tecnologías forman parte de lo que se ha llamado la 'segunda fase' de la sustitución de importaciones que incluyó un proceso de 'profundización del capital' (*capital deepening*), tanto en términos de los sectores escogidos para la expansión, como de las tecnologías de producción utilizadas.

En el caso de Chile, en cambio, la expansión de tales ramas productivas no ocurrió con base en estímulos promocionales de carácter ortodoxo, aunque resulta innegable el hecho de que hubo subsidios, por ejemplo en la expansión de la base forestal que fundamentó el posterior desarrollo de las plantas exportadoras de celulosa y papel. En este caso, la transición hacia las industrias procesadoras de recursos naturales recibió el impulso de la política de apertura externa y de liberalización de la economía que el país implementa a partir de mediados de los años setenta.

Como resultado de esta orientación del crecimiento industrial, el peso de los sectores de alimentos y *commodities* pasó en Argentina del 36.5 por ciento del total de la producción manufacturera en 1974 al 46.7 por ciento en 1990; en Brasil, del 36.9 por ciento al 39.7 por ciento; en Perú, del 39.4 en 1974 al 45.2; en Colombia, del 48.7 por ciento al 51.2 por ciento; y en Chile, del 50.9 a 55.3. En México, donde el peso de los sectores de alimentos es menor, la importancia relativa de los *commodities* industriales pasó del 18.3 por ciento en 1974 al 21.0 por ciento en 1990.

Por el contrario, se reduce el peso de los sectores metalmecánicos. En algunos casos (Chile, por ejemplo) la situación adquirió dimensiones dramáticas; en Brasil, en cambio, la contracción relativa del complejo mecánico fue mucho más leve.

Las nuevas plantas procesadoras de recursos naturales llevaron a una rápida expansión de las exportaciones. El peso de las exportaciones de alimentos y *commodities* se incrementó notablemente. En el caso de Argentina los *commodities* pasaron de 12.8 por ciento del total en 1974 a 25.3 en 1990; en Brasil, de 7.1 a 35.4 por ciento en 1990; en México, de 23.8 a 27.8; y en Colombia, de 15.7 a 22.7 por ciento en ese mismo período. En

Chile, en cambio, las industrias de alimentos procesados aumentan su participación, pasando de 13.8 por ciento en 1974 a 38.0 por ciento en 1990.

Los datos muestran también que frente a un claro éxito exportador de los *commodities* y de los alimentos, hay un empeoramiento del déficit comercial, esencialmente en el mercado interno con las importaciones. En la práctica, sólo Brasil logra mejorar, a partir de 1974, su balance comercial y mantener su superávit hasta 1994. El espectacular incremento de los coeficientes de importación confirma este fenómeno (cuadro 8).

A partir de 1990 se puede observar un nuevo hecho de interés: nos referimos al claro proceso de resurgimiento que —exceptuando el caso chileno— experimenta la industria automotriz.

En efecto, muchas plantas del sector automotor pasaron recientemente por un profundo proceso de reestructuración asociado a un cambio significativo en las estrategias de mercado de las firmas involucradas. De un modelo organizacional de alto nivel de integración vertical, de elevado autoaprovisionamiento de partes y piezas, y con un esfuerzo considerable de 'ingeniería adaptativa' llevada a cabo en cada establecimiento fabril, nos dirigimos hacia un modelo de fábricas que funcionan con un menor nivel de integración vertical, mayor aprovisionamiento externo de partes y subconjuntos, y menores esfuerzos de ingeniería de fábrica. En otros términos, nos estamos moviendo hacia un modelo organizacional más cercano al montaje o ensamble de componentes importados que a la fabricación doméstica integrada.

Junto al fenómeno anterior resalta también en los casos de Chile, Argentina y México, la contracción del conjunto restante de actividades del campo metalmecánico —productoras de bienes de capital, maquinaria agrícola, máquinas herramienta, etcétera— relativamente intensivas en valor agregado doméstico y en esfuerzos de ingeniería de planta, y que tienen mayor impacto sobre la capacidad tecnológica local. Han disminuido los esfuerzos de investigación y desarrollo de productos y procesos productivos nuevos y las firmas locales de estas ramas productivas aparecen ahora más proclives a operar en calidad de representantes y licenciarios de marcas internacionales de lo que lo hicieran décadas atrás.

En el caso de Brasil, la destrucción de las capacidades domésticas de ingeniería parece menos dramática en comparación con los países mencionados; sin embargo, también en este caso la dirección general del proceso de reestructuración tiene rasgos parecidos.

Desempeño y resultados. Diferencias entre países

Aunque este movimiento hacia las industrias procesadoras de recursos naturales debe verse como un hecho relativamente generalizado en la estructura productiva de la región, existen diferencias en la forma en que cada país lo adopta. Tales diferencias son importantes a la hora de evaluar la sustentabilidad de largo plazo del proceso de mutación estructural a que hacemos referencia.

En efecto, el Índice de Cambio Estructural (ICE),² reflejado en la última línea del cuadro 8 muestra un valor más elevado para Chile que para México o Brasil, dando cuenta con ello del hecho de que los cambios de la estructura productiva fueron bastante más radicales en el caso chileno que en el de los otros dos países; Argentina y Colombia aparecen en una posición intermedia.

Como se sugirió anteriormente, el cuadro 8 confirma el hecho de que Brasil logró preservar en mayor medida que los otros países estudiados sus sectores metalmeccánicos y de bienes de capital, que son más intensivos en el uso de ingeniería doméstica y particularmente importantes como fuente de desarrollo de la tecnología local.

Esos mismos sectores sufrieron, en cambio, un claro retroceso en Chile y, con menor intensidad pero también significativamente, en Argentina, único país que, al comienzo del período considerado, presentaba un complejo metalmeccánico del mismo nivel de desarrollo que el de Brasil. En este sentido parecería que, aun dentro de un proceso de reestructuración que tiene múltiples rasgos en común asociados a la mayor explotación de los recursos naturales y de 'retorno' hacia las ventajas comparativas estáticas, han ido creciendo las diferencias entre los diversos aparatos productivos nacionales. En ese proceso, Brasil preserva en mayor medida el acervo histórico de sus capacidades tecnológicas acumuladas y en industrias intensivas en ingeniería que otros países de la región.

También los indicadores del sector externo presentan importantes diferencias entre países. Al respecto, el análisis de los coeficientes de importación del cuadro 8 delimita algunos temas de importancia.

2 El ICE es un indicador elaborado por la Onudi para medir la intensidad de los cambios en las estructuras industriales. Su cálculo se basa en las variaciones del peso relativo de cada sector, entre un año base y un año final, dentro del valor agregado industrial total de un país determinado. Por lo tanto no mide la 'dirección' de un cambio determinado (es decir que no indica si una estructura evolucionó hacia los *commodities* o hacia la metalmeccánica) sino el tamaño de las modificaciones ocurridas.

Por un lado, en los casos de Chile y México³ los coeficientes de exportación y de importación experimentan un fuerte incremento en el curso del período estudiado; por otro, Argentina, Brasil y Colombia nos enfrentan con tres situaciones diferentes. En Argentina, el aumento más relevante fue el de los coeficientes de importación; Brasil, en cambio, logró un incremento significativo del coeficiente de exportaciones sin que sus importaciones experimentaran un aumento relevante; finalmente, Colombia alcanzó un incremento de su capacidad exportadora algo menor que Brasil acompañado de un aumento del coeficiente de importaciones, ya relativamente alto al comienzo del período considerado.

Todo lo anterior indica que el balance comercial del sector manufacturero de cada país ha experimentado suertes diferentes: pasa de positivo a negativo en Argentina y Chile, alcanza un notable superávit en Brasil y empeora en Colombia y, más aún, en México.

Para explicar estas diferencias es preciso tener en cuenta una serie de determinantes de tipo estructural, macroeconómico e institucional.⁴ Es muy probable que el mayor nivel de complejidad alcanzado por el sector metalmeccánico, el tamaño del mercado interno, la presencia de políticas industriales 'depresivas' y el grado de protección que se mantuvo hasta comienzos de los noventa influyeran fuertemente para que Brasil mantuviera una estructura industrial orientada hacia sectores dinámicos y tecnológicamente avanzados en mayor medida que los otros países de la región.

De la misma manera, en Chile, el caso opuesto, la combinación de una liberalización comercial radical unida a una creciente apreciación cambiaria, un mercado interno relativamente pequeño, la ausencia de mercados regionales cercanos de cierta magnitud, la ausencia de políticas industriales hacia los sectores productores de bienes de capital y la disponibilidad de abundantes recursos naturales explotables en el corto y mediano plazo hicieron que se produjera un proceso de desindustrialización, y que la producción se orientara hacia las semimanufacturas y los *commodities* basados en recursos naturales.

3 En realidad, también se aprecian diferencias entre estos dos países: mientras Chile orienta su esfuerzo exportador hacia los alimentos y los *commodities*, México lo hace hacia los automóviles y los productos electrónicos. Sin embargo, los principales aumentos de importaciones en los dos casos se concentran en la metalmeccánica.

4 Ver al respecto Stumpo y Bielschowski [1996].

EL NUEVO ESCENARIO DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. RASGOS MESO Y MICROECONÓMICOS

Hasta aquí hemos examinado el proceso de reestructuración industrial de América Latina en los años ochenta en un nivel relativamente alto de agregación. Se ha mostrando un marcado cambio en la composición del producto manufacturero como consecuencia de las políticas de estabilización macroeconómica y de reforma estructural; que las industrias procesadoras de materias primas han alcanzado mucho mayor éxito relativo que aquellas otras intensivas en el uso de mano de obra o de servicios de ingeniería y que, en consecuencia, han ganado participación relativa en el producto industrial; que las ramas textil y de calzado, y la producción metalmecánica agrupan al conjunto de sectores que más ha sufrido el impacto de la liberalización comercial y de la desregulación de la economía, contrayendo significativamente su volumen de producción y su nivel de empleo. Además, en dichos sectores ha habido una tasa de mortalidad empresarial anormalmente alta, particularmente entre firmas pequeñas y medianas de origen familiar, como se verá en esta sección.

Como se dijo al comienzo, el proceso de reestructuración socioeconómica de los años ochenta puede examinarse a nivel macro pero también de manera mucho más desagregada: a través de los cambios ocurridos en la estructura y en el comportamiento de ramas enteras de la economía, o aun, en el planeamiento y la organización del trabajo de empresas particulares. Historias de éxito y fracaso, de adaptación adecuada o inadecuada al nuevo 'modelo de regulación' de la actividad productiva pueden contarse en estos planos. De modo que surge una nueva cuestión de coherencia entre la 'lectura' macro, la meso y la microeconómica de lo ocurrido durante el proceso de transición al nuevo régimen de políticas públicas de los años noventa. En esta sección nos ocuparemos de la 'lectura' meso y micro de los hechos observados.

Con el fin de proseguir hacia estos planos más desagregados del análisis económico hemos elegido dos tópicos para armar nuestra argumentación. El primero de ellos se refiere a que los programas de estabilización macroeconómica y de reforma estructural están lejos de ser neutrales entre firmas de distinto tipo; eso se observa al comparar su impacto sobre pequeñas y medianas empresas de naturaleza familiar frente a los grandes conglomerados domésticos y subsidiarios locales de empresas transnacionales.

Por el claro sesgo contra la producción pública y por el impacto diferencial que dichos programas han tenido sobre el acceso de las empresas a los mercados de factores —particularmente el de capital— los cambios

en el régimen global de políticas públicas funcionan, en la práctica, como un fuerte mecanismo selectivo, no neutral, que favorece la concentración económica en los países de la región.

El segundo tema que trataremos aquí se refiere a los cambios recientes en la organización del trabajo a nivel de planta fabril individual; ellos tienen un fuerte sesgo ahorrador de mano de obra que afecta el nivel y la composición de la fuerza de trabajo empleada. En otros términos: los programas de estabilización macroeconómica y de reforma estructural han favorecido la concentración económica y deteriorado la capacidad de las economías de la región para absorber mano de obra en el ámbito de la producción manufacturera.

Cambio de roles

Las empresas industriales se agrupan en cuatro grupos bien diferenciados: el de pequeñas y medianas empresas; el de grandes firmas de capital nacional y de conglomerados domésticos; el de subsidiarias locales de empresas transnacionales; y, finalmente, el de empresas públicas. Entre ellos existen grandes diferencias: en los modelos de organización del trabajo, en la intensidad de capital, en el acceso a los mercados de factores, particularmente al de capital de largo plazo, en las capacidades tecnológicas y otras más. Los recientes cambios en el régimen global de políticas públicas no han sido neutrales en su impacto sobre los grupos mencionados y se ha desencadenado por eso una concentración económica significativa en el ámbito de la producción manufacturera.

Pensemos primero en el vasto universo de pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas de estructura y propiedad aún familiar, fuertemente representadas en la producción de bienes como calzado, máquinas herramienta, muebles o vestuario. En ellos se observa una elevada tasa de mortalidad empresarial en los años ochenta como consecuencia, primero, de la severa contracción en la demanda doméstica que sigue a los programas de estabilización macroeconómica y, posteriormente, de las dificultades que este grupo de empresas ha tenido para adaptarse a la apertura de la economía y a un régimen competitivo más riguroso y disciplinado por la competencia externa.

Las firmas del grupo en mención, han tenido grandes dificultades para acceder a los mercados de capital (por su falta de acceso a garantías bancarias aceptables) y a los de tecnología (por su falta de información). Además, su grado de percepción sobre la naturaleza de los cambios del régimen global de políticas públicas ha sido notoriamente imperfecto al igual que sus esfuerzos de adaptación al nuevo modelo de organización industrial [Misala 1992; Boscherini y Yoguel 1996].

Las pequeñas y medianas empresas han comenzado con procesos productivos y diseños de productos anticuados, con plantas fabriles que aún mantienen mucho de la organización del trabajo de épocas anteriores a la reciente revolución de 'manufactura flexible', y de una estructura gerencial y empresarial de corte familiar para la que es difícil asimilar las complejidades de los principios organizativos del 'justo a tiempo' y de la 'calidad total'. Así, muchas de ellas no pueden sobrevivir en una atmósfera mucho más competitiva, como la de los años noventa [Castillo y Maggi 1995; Kosacoff 1995].

Las adquisiciones y compras de empresas, las *take overs* no amistosos y una elevada tasa de quiebras demuestran que cerca de la mitad de la población empresarial tuvo que abandonar forzosamente el mercado en dichas industrias. Muchas de las empresas sobrevivientes modificaron enormemente la naturaleza de sus operaciones para mantenerse, priorizaron las actividades financieras y especulativas y abandonaron sus preocupaciones por lo ingenieril y productivo [Misala 1992].

Alternativamente, otras se transformaron en subcontratistas de grandes firmas transnacionales [Posthuma 1995] y algunas más se mantuvieron aisladas en pequeños nichos de mercado. Sólo unos pocos invirtieron y mejoraron significativamente sus plantas fabriles y su capacidad tecnológica, reentrenaron su mano de obra y cambiaron de manera profunda sus principios de *management* y administración empresarial. En años recientes se ha visto que dentro de este último grupo han aumentado las compras de equipamiento extranjero y la toma de licencias internacionales de nuevos productos y procesos productivos. El *leasing* y el *franchizing* de grandes cadenas transnacionales comienzan a entrar en este colectivo empresarial.

El segundo grupo lo constituyen los grandes conglomerados de capital nacional fuertemente involucrados en las industrias procesadoras de recursos naturales: producen celulosa y papel, aceites vegetales, hierro y acero, productos petroquímicos, etcétera. A diferencia de las empresas mencionadas anteriormente, este grupo tuvo un avance espectacular dentro de la escena productiva regional en el curso de los años ochenta [Bisang 1996]. En años recientes ha surgido un gran número de nuevas plantas fabriles de alta intensidad de capital, muy cercanas al 'estado del arte' internacional; gran parte de ellas de propiedad de los conglomerados de capital nacional aludidos. Estas plantas cuentan con generosos subsidios fiscales y otras formas de apoyo público [Bisang, Burachik y Katz 1996], especialmente en los casos de Argentina y Brasil. Como explicamos en la sección anterior, muchas de esas plantas se pensaron originalmente para satisfacer la demanda interna de dichos países, excepto en el caso de Chile [Díaz 1995; Stumpo 1995]; además, de-

bieron reprogramar, después, su estrategia operativa volcándose a la exportación cuando, a raíz de los programas de estabilización macroeconómica, la contracción del mercado doméstico convirtió en redundante la capacidad instalada en relación con un mercado interno que, en ocasiones, sufría contracciones a veces de hasta la mitad de lo previsto.

En fechas más recientes, muchos de esos grandes conglomerados de capital nacional entraron en un sinnúmero de acuerdos y alianzas estratégicas con casas bancarias multinacionales y con subcontratistas o firmas de ingeniería del exterior. Pretendían participar en los programas de privatización de los activos del sector público que salieron a la venta como parte de la estrategia global de desarrollo de distintos países de la región. Su poder de mercado aumentó aún más dentro de la escena productiva local a raíz de estos acuerdos de asociación con grupos transnacionales.

Un tercer grupo de firmas que reclama atención es el de las subsidiarias locales de firmas multinacionales; ellas están fuertemente involucradas en la producción de automóviles, productos petroquímicos, medicamentos y otros. El flujo de inversión extranjera directa de carácter industrial hacia América Latina se contrajo significativamente en el curso de los años ochenta, en momentos en los que diversas firmas multinacionales decidieron dejar los mercados de Argentina, Chile, Colombia—el fenómeno fue menos marcado en Brasil— ante la contracción de la demanda interna y la turbulencia económico social prevaleciente.

Algunas de esas subsidiarias se han esforzado por volver a dichos países en los últimos años de la década de los ochenta y en el primer lustro de los noventa. Este retorno ha sido muchas veces, sin embargo, parte de una estrategia más globalizada de funcionamiento multinacional y con una perspectiva distinta a la de abastecer casi exclusivamente el mercado local de los países receptores.

El avance en programas de integración regional (Mercosur y Nafta, por ejemplo) han llevado a que esas estrategias de operación globalizada adoptaran un carácter más permanente en la perspectiva de estas empresas, y a que los directorios buscaran nuevas formas organizacionales para adaptarse a ellas. La privatización de activos del sector público y la compra a precios de descarte de los certificados de la deuda en los mercados secundarios de dichos papeles brindaron múltiples oportunidades para que viejas y nuevas firmas transnacionales expandieran sus intereses en la región, aumentando su participación relativa en el producto bruto de gran parte de los países de la misma.

Un cuarto, y último, grupo es el de las grandes empresas del Estado que históricamente tuvieron un rol protagónico en campos como la explo-

tación petrolera, la producción de hierro y acero, los minerales. Muchas de estas empresas han constituido el eje de las privatizaciones llevadas a cabo en años recientes en la región.

En muchos casos, esas privatizaciones se llevan a cabo por razones fiscales de corto plazo con el propósito de generar recursos a las arcas gubernamentales. En otros –quizás los menos–, el objetivo era mejorar la eficiencia microeconómica del aparato productivo saliendo de escenarios de monopolio y buscando por la vía del fraccionamiento de las firmas generar nuevas formas de competencia destinadas a favorecer al consumidor final de los servicios. Diversos ejemplos de esta índole pueden encontrarse en el campo de la generación y distribución de energía y en telecomunicaciones. Chile, quizás, es el país que más ha avanzado en esta dirección.

Resulta difícil hacer un balance final acerca del éxito o fracaso de lo ocurrido en esta materia, sin embargo, lo cierto es que el grupo de grandes firmas estatales ha perdido considerablemente su presencia en la región. Cayó enormemente su participación relativa dentro del producto bruto manufacturero y global.

Cada uno de estos cuatro grandes grupos empresariales ha enfrentado desafíos y nuevas oportunidades en años recientes, originados en el cambio del régimen global de las políticas públicas. Su capacidad de adaptación al nuevo conjunto de reglas de juego es muy diferente de país a país y en razón de ello su desempeño relativo exhibe notables diferencias.

Las empresas pequeñas y medianas y las grandes empresas públicas han perdido mucho terreno en el curso de los últimos años en el ámbito de la región; esa situación ha derivado en un fuerte aumento de la concentración económica tanto en sectores particulares de la industria como dentro del conjunto de la actividad económica global de cada sociedad. Treinta por ciento, incluso más, del producto industrial de cada uno de los países de la región es controlado por una veintena de grandes empresas (conglomerados de capital nacional, subsidiarias de grandes empresas o subsidiarias de firmas transnacionales [Paredes y Sánchez 1995; Bisang 1995; Obstchatko 1996]).

El sesgo ahorrador de factores de los cambios recientes

El proceso de reestructuración industrial examinado hasta aquí ha tenido lugar en contextos macroeconómicos sumamente inestables y de gran turbulencia social. Uno de sus rasgos centrales ha sido la dramática contracción de la inversión bruta, privada y pública.

Sin embargo, la tasa de inversión en sectores particulares de industria —por ejemplo en las ramas procesadoras de recursos naturales en las que se pusieron en funcionamiento plantas fabriles de gran porte y cercanas al 'estado del arte' internacional— se mantuvo significativamente alta aun en un contexto de caída de la inversión global. En consecuencia, se debe suponer que el peso relativo de las ramas productivas intensivas en capital ha aumentado considerablemente dentro de cada economía, en tanto que las ramas relativamente intensivas en el uso de mano de obra o de conocimientos tecnológicos y servicios de ingeniería ha caído de manera notoria.

Las nuevas plantas procesadoras de recursos naturales requieren de poca gente. En general, son altamente automatizadas *machine-paced* —es decir, su ritmo de trabajo está dado por los subprocesos básicos empleados y no por la organización del trabajo fabril—, el conjunto de bienes producidos está altamente estandarizado, no requieren de grandes esfuerzos de ingeniería en materia de diseño de producto y prácticamente no usan mano de obra de baja calificación [Obstchatko 1996].

Por otro lado, la reestructuración del aparato productivo en las ramas de industria intensivas en el uso de mano de obra, o de servicios de ingeniería y de organización y métodos de trabajo (calzado, vestuario, textiles, máquinas herramienta, equipamiento agrícola) ha derivado en una fuerte contracción en el empleo de funcionarios administrativos y de operarios y técnicos de planta. A medida que las firmas fueron avanzando en la desverticalización de sus procesos productivos, en la subcontratación a terceros de partes, componentes y servicios, y en la incorporación de un más alto contenido unitario de importaciones en sus productos finales ha sido más visible el efecto ahorrador de mano de obra.

Esos procesos involucraron infinidad de cambios tecnológicos 'desincorporados' ahorradores de mano de obra. Muchas firmas comprobaron que podían producir la misma cantidad y calidad del mismo producto, o quizá más, con la mitad, o aun, un tercio de la mano de obra empleada anteriormente. La productividad del trabajo creció significativamente en tanto que el desempleo estructural comenzó a aparecer como una preocupación central de diversos países de la región, Argentina o Brasil entre ellos [Katz 1996]. En muchos de los países esto ha ocurrido a la par con un fuerte debilitamiento de la estructura sindical y en el marco de un cambio radical en las relaciones laborales y en las instituciones prototípicas del mercado de trabajo. El despido simplificado y las formas flexibles de contratación han experimentado un fuerte avance si les comparamos con el funcionamiento de una o dos décadas atrás.

Desde una perspectiva general podemos pensar que los empresarios se agrupan en tres grandes categorías en términos de su reacción frente a la reestructuración de sus plantas fabriles y de sus estrategias de largo plazo [Kosacoff 1995]. Están aquellas firmas 'proactivas' en las que la adaptación al nuevo conjunto de reglas de juego ha significado nuevas inversiones físicas, la expansión de la capacidad instalada, el cambio en el *mix* y la naturaleza de los productos fabricados, el reentrenamiento del personal, el cambio en las relaciones sindicales. Además de las industrias procesadoras de recursos naturales, en este grupo está la industria automotriz, particularmente la mexicana y en menor medida las de Brasil y Argentina [Shaiken y Mankita 1994].

Por otra parte, está un grupo empresarial que ha adoptado una actitud 'defensiva' ante los hechos y que ha concentrado su respuesta en el ahorro relativo de mano de obra a través de la introducción de múltiples cambios tecnológicos 'desincorporados' en la organización del trabajo, en el grado de integración vertical de sus plantas, en la subcontratación de insumos intermedios y servicios [Kosacoff *et. al.* 1994].

En ambos grupos, la relación capital/trabajo ha crecido significativamente —mucho más en el primero que en el segundo— al igual que la productividad laboral. La sustitución de capital por trabajo y los cambios tecnológicos ahorradores de mano de obra han jugado un papel importante en ambos tipos de situaciones [Katz 1996].

Existe, sin duda, un tercer grupo de empresas —de gran significado numérico todavía— poco adaptado a las nuevas circunstancias o que ni siquiera lo ha pretendido. En él, la tasa de mortalidad empresarial es muy elevada, tendencia que continuará en el futuro. La inercia, la información imperfecta, la dificultad de acceso a los mercados de factores —en especial el crédito de largo plazo— y de tecnología, son las principales causas de su situación.

Puesto que este tercer grupo es de una enorme magnitud, es fácil comprender por qué la heterogeneidad estructural va en aumento en varios países de la región, y por qué un amplio sector de la comunidad siente fuertemente amenazada su supervivencia ante el cambio en el régimen de políticas macroeconómicas ejecutado en años recientes.

En resumen: se puede describir una incompleta e imperfecta transición a un nuevo modelo de organización social de la producción en el que la concentración económica va en aumento con respecto al pasado inmediato y en el que escasamente se generan nuevas oportunidades de empleo.

La productividad laboral, de otra parte, experimenta avances notorios en diversas ramas de la industria pero con la heterogeneidad estructural

las mejoras no se generalizan ni involucran a toda la fuerza de trabajo. Todo esto ocurre en una estructura industrial que ya de partida estaba muy detrás de los estándares internacionales de productividad laboral.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bisang, R. 1996. "Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la República Argentina", Katz [1996].
- Bisang, R., Burachik, G. y Katz, J. 1995. *Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector manufacturero argentino en los años 90*, Alianza Editorial-Cepal-ONU, Buenos Aires.
- Boscherini, F. y Yogel, G. 1996. "La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las PYMES exportadoras argentinas", mimeo, Buenos Aires.
- Cepal, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 1996. *Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Cepal, IDRC. 1995. "Research Programme on Production Restructuring and International Competitiveness in Latin America", mimeo, Santiago de Chile.
- Díaz, A. 1996. "Chile, la industria en la segunda fase exportadora. Trayectoria histórica y desafíos para los noventa", Katz [1996].
- Doornik, J. A. y Hendry, D. F. 1994. *PcGive 8.0. An Interactive Econometric Modelling System*, Institute of Economics and Statistics University of Oxford, International Thomson Publishing, Berkshire House, Londres.
- Fuch, M. 1990. "Los programas de capitalización de la deuda externa argentina", mimeo, Cepal, Buenos Aires.
- Gerschunoff, P. y Torre, J. C., sin fecha. "Argentina: la política de liberalización económica bajo un gobierno de base popular", mimeo, Instituto Di Tella, Buenos Aires.
- Katz, J, editor. 1996. *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*, Alianza Editorial-Cepal-IDRC, Buenos Aires.
- Kosacoff, B. 1994. *El desafío de la competitividad. La industria Argentina en transformación*, Alianza Editorial-Cepal, Buenos Aires.
- Misala, A. 1992. "Las reformas económicas de los años 70 y la industria manufacturera chilena", *Colección Estudios CIEPLAN*, número especial 35, Santiago de Chile.
- Nelson, R. 1995. "Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change", *Journal of Economic Literature*, XXXIII, marzo.

- Obstchatko, E. 1996. "Industrialización basada en recursos naturales", mimeo, Cepal, Santiago de Chile.
- Paredes, R. y Sánchez, J. M. 1996. "Grupos económicos y desarrollo. El caso de Chile", Katz [1996].
- Posthuma, A. C. 1995. "Restructuring and Changing Market Conditions in the Brazilian Auto Components Industry", Cepal-IDRC [1995].
- Shaiken, H. y Mankita, I. 1995. "Technology and Work Organization in Latin American Motor Vehicle Industries", Cepal-IDRC [1995].
- Stumpo, G. y Bielschowsky. 1996. "Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en América Latina: Argentina, Brasil, Chile y México", Katz [1996].
- Stumpo, G. 1995. "El sector de celulosa y papel en Chile. Un caso exitoso de reestructuración hacia los *commodities* industriales", Cepal-IDRC [1995].