

# Revista de la CEPAL

*Secretario Ejecutivo*  
Gert Rosenthal

*Secretario Ejecutivo Adjunto*  
Carlos Massad

*Director de la Revista*  
Anibal Pinto

*Secretario Técnico*  
Eugenio Lahera



NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
SANTIAGO DE CHILE, ABRIL DE 1991

Revista de la  
**CEPAL**

---

Santiago de Chile

Abril de 1991

Número 43

---

**SUMARIO**

* Democracia y economía. Secretario Ejecutivo de la CEPAL, <i>Gert Rosenthal</i> .	7
* Hechos externos, políticas internas y ajuste estructural. <i>Carlos Massad</i> .	11
* América Latina y las nuevas corrientes financieras y comerciales. <i>Robert Devlin</i> y <i>Martine Guerguil</i> .	23
* Competitividad de la industria latinoamericana. <i>Gérard Fichet</i> .	51
* Europa 92 y la economía latinoamericana. <i>Miguel Izam</i> .	67
La competitividad de las economías pequeñas de la región. <i>Rudolf Buitelaar</i> y <i>Juan Alberto Fuentes</i> .	83
Transferencia de tecnología: el caso de la Fundación Chile. <i>Torben Huss</i> .	99
Conversión de la deuda y conversión territorial. <i>Antonio Daher</i> .	121
El Estado y la pobreza en Costa Rica. <i>Marvin Taylor-Dormond</i> .	133
Prebisch y las relaciones agricultura-industria. <i>Carlos Cattaneo</i> .	151
Celso Furtado: Doctor Honoris Causa. <i>Wilson Cano</i> .	167
Orientaciones para los colaboradores de la <i>Revista de la CEPAL</i> .	171

## Competitividad de la industria latinoamericana

*Gérard Fichet\**

La contribución de la ciencia y la tecnología al desarrollo es uno de los temas dominantes de fines del siglo XX. En el nuevo desarrollo industrial la investigación y el avance tecnológico son medios indispensables para asegurarse una mayor competitividad internacional. Esas actividades, a su vez, están estrechamente vinculadas con las políticas gubernamentales y las prioridades nacionales en estos campos. Si bien el grado de ejecución de esas políticas varía de un país a otro, todas ellas apuntan a acelerar las aplicaciones comerciales de los avances científicos y tecnológicos. Los países industrializados y los llamados "tigres asiáticos" están apoyando su reestructuración industrial en cierto número de polos de competitividad o nichos manufactureros de alta densidad tecnológica, que les permitan eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás. Esta redistribución de ventajas tiende a traducirse en una marcada especialización a nivel de ramas industriales.

En el artículo se compara el desempeño industrial de países de tres regiones: la asiática, la mediterránea y la latinoamericana. Se señala que existe en América Latina una gran desarticulación entre su desempeño industrial y sus exportaciones manufactureras: el coeficiente de producción exportada es muy inferior al de los países asiáticos y mediterráneos. Por otra parte el grado de dependencia externa medido por el coeficiente de abastecimiento importado de la demanda interna manufacturera es también más comprimido en América Latina que en las otras dos regiones. Por lo tanto, a nivel global, la región está corriendo el riesgo de quedar rezagada con respecto a las otras dos en términos de competitividad internacional, y de hecho ya lo está en las esferas de la investigación y el avance tecnológico.

\* Oficial de Asuntos Económicos de la División Conjunta CEPAL/ONU/DI de Ciencia y Tecnología

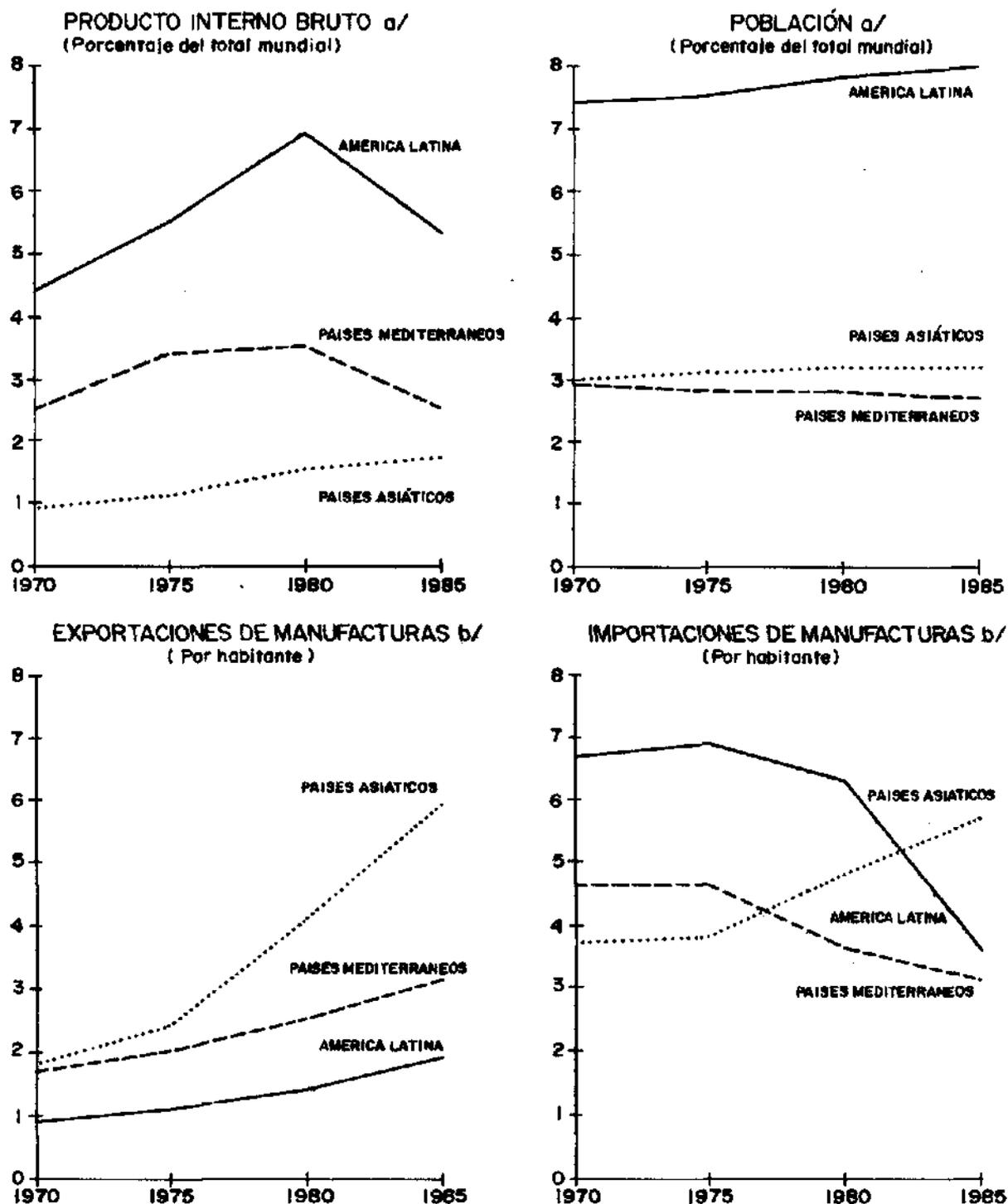
## Introducción

El esfuerzo de innovación y desarrollo tecnológico permite lograr la transformación productiva del sector industrial y acrecentar la productividad. En los países industrializados existe una gran convergencia entre competitividad internacional e incorporación de progreso técnico; esto queda demostrado por el hecho de que el comercio mundial de bienes manufacturados con mayor contenido tecnológico crece más rápidamente que el de otros bienes. Asimismo, los rubros de comercio que concentran el esfuerzo tecnológico a nivel mundial van modificándose de manera continua (aunque siempre dentro del conjunto de bienes metalmecánicos y químicos), probando que la inserción perdurable de los países en los mercados mundiales está fuertemente condicionada por su capacidad de absorber el progreso técnico y la innovación.

Las alzas de los precios del petróleo crudo y de sus derivados en los años setenta agudizaron los desequilibrios de las balanzas comerciales y de pagos que ya experimentaban varios países, tanto altamente desarrollados como en desarrollo. Estos hechos, entre otros, llevaron a los países a poner en marcha procesos de reestructuración industrial encaminados a aumentar sus ingresos en divisas y satisfacer así sus necesidades energéticas y financieras. El fenómeno produjo un profundo trastorno en las relaciones económicas internacionales, que hasta entonces se habían basado casi exclusivamente en el principio de las ventajas comparativas. Los países industrializados en general y algunos en desarrollo en particular se encaminaron entonces hacia una nueva forma de inserción en el sistema productivo mundial que acentuó la competencia por los diferentes mercados internacionales.

Estas nuevas estrategias industriales se apoyan en un número limitado de polos de competitividad, buscando crear encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás. Se desdibuja así la estructura productiva cuya principal meta es favorecer las ventas de pocos productos con alto contenido tecnológico y competitivo. El mercado interno, por su parte, se abre a los bienes provenientes del exterior, cuya producción local no es objeto de una ayuda especial para entrar en el grupo favorecido. De este modo, en la actualidad se está produciendo una marcada redistribución de ventajas entre países industrializa-

Gráfico 1  
**ALGUNAS REGIONES EN DESARROLLO: INSERCIÓN EN EL MUNDO, 1970-1985**



Fuente: División Conjunta CEPAL / ONUDI de Industria y Tecnología

a / En porcentajes del total mundial

b / Secciones 5 a 8, menos capítulo 68, de la Clasificación Industrial Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Informes estadísticos, Serie M N°34, Rev. 2, Naciones Unidas Nueva York, 1975.

dos y también en desarrollo (en particular los de industrialización reciente), lo que tiende a traducirse en una marcada especialización a nivel de ramas industriales. Esta emergente tecnindustria promueve un modelo liberal que desemboca muy a menudo en una mayor transferencia de tecnología y una mayor colaboración con las empresas transnacionales productivas y financieras destinadas a modernizar las economías nacionales.

Este es, a grandes rasgos, el marco general en el cual están desarrollándose las tendencias de reestructuración industrial a nivel mundial desde mediados de los años ochenta. Ese momento marcó un punto de inflexión en la evolución económica y en la inserción en el mundo de países que conforman algunas regiones en desarrollo: los latinoamericanos, los mediterráneos y los asiáticos.

Entre 1970 y 1985 la importancia relativa de América Latina en el mundo era muy superior a la de los países asiáticos y de los mediterráneos, tanto en producto interno bruto como en población. En cambio, en comercio exterior la región latinoamericana ocupaba el último lugar. Sus exportaciones de manufacturas por habitante con respecto al promedio mundial crecieron con suma lentitud, mientras se acrecentaba su disparidad no solamente con la región asiática sino también con la mediterránea: los países asiáticos más que triplicaron sus ventas externas per cápita, y los mediterráneos las duplicaron. En cuanto a las importaciones, mientras las de los países asiáticos crecieron con respecto al promedio mundial, las compras de los países de América Latina y del Mediterráneo disminuyeron, siendo el deterioro relativo más severo para los primeros que para los segundos (gráfico 1).

## I

## Grado de desarrollo industrial latinoamericano

La producción industrial y el comercio exterior de los países latinoamericanos han presentado marcadas diferencias con los de los países industrializados y los de industrialización reciente. Ese hecho se ha descrito en muchas obras.<sup>1</sup> Para facilitar el razonamiento, en el cuadro 1 se muestra el valor agregado industrial y las exportaciones de manufacturas de algunos países de mayor tamaño económico, y se indica el lugar que ellos ocupan según una y otra de estas variables.

Resalta la desarticulación que existe entre ambas variables en algunos países de América Latina. En efecto, si bien Brasil ocupa el octavo lugar en el mundo como potencia industrial (primero después de los siete mayores países indus-

Cuadro 1  
MUNDO: LUGAR QUE OCUPAN LOS PAISES  
DE GRAN TAMAÑO ECONOMICO EN LA  
INDUSTRIA Y LA EXPORTACION, 1985

País	Valor agregado industrial	Exportaciones de manufacturas
Estados Unidos	1º	3º
Japón	2º	1º
Alemania	3º	2º
Francia	4º	4º
Reino Unido	5º	6º
Italia	6º	5º
Canadá	7º	7º
Brasil	8º	17º
España	9º	12º
India	10º	29º
Australia	11º	24º
Corea del Sur	12º	9º
Países Bajos	13º	8º
México	16º	20º
Argentina	18º	28º
Yugoslavia	19º	21º
Hong Kong	24º	14º
Singapur	29º	15º

<sup>1</sup> Véase: Fernando Fajnzylber, *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*, Cuadernos de la CEPAL, N° 60 (LCC.1534/Rev.1-P), Santiago de Chile, agosto de 1990. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.89.II.G., y "Sobre la impostergerable transformación productiva de América Latina", *Pensamiento iberoamericano*, N° 16, Madrid, Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI)/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio-diciembre de 1989.

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), *Handbook of Industrial Statistics*, Viena, 1988.

trializados), es solamente el 17° en exportación de manufacturas. En Argentina, la correlación entre ambas variables es parecida (ocupan los lugares 18° y 28° respectivamente). En México, la relación entre producción y exportaciones es más equilibrada. En efecto, mientras las exportaciones mexicanas de manufacturas equivalen al 75% de las brasileñas, el valor agregado industrial de México es sólo un tercio del de Brasil.

En India, país que ha pasado por un profundo proceso de industrialización, la asimetría aparece aún mayor: ocupa el 10° lugar como potencia industrial y el 29° como potencia exportadora. En cambio, en Singapur y Corea del Sur, particularmente, la situación es inversa, como resultado de una decidida política de incentivos al desarrollo industrial de ciertos sectores orientados al exterior.

## II

### Avances de la industrialización latinoamericana

El avance industrial de América Latina puede medirse analizando el comportamiento del coeficiente de abastecimiento importado de la demanda interna. Entre 1970 y 1986, el componente importado del consumo aparente del conjunto manufacturero varió muy poco, estabilizándose en torno a un 12 a 13%. El grado de dependencia externa fue mucho menor en los alimentos manufacturados y en los bienes de consumo no durables (2 a 3% en el primer caso y 4 a 5% en el segundo). En cambio, a medida que aumenta la complejidad tecnológica de los insumos o productos consumidos, el coeficiente de dependencia externa sube: en el período se movió entre 14 y 16% para los bienes intermedios, en tanto que fue de 26 a 28% para los productos metalmecánicos.

Las fluctuaciones que hubo a lo largo del período 1970-1986 fueron más marcadas en los últimos dos sectores que en aquéllos tradicionales. En primer lugar, el incremento de los precios de los hidrocarburos a fines de 1973 elevó el coeficiente importado en los bienes intermedios de 12.8% a 16.8% en 1974, para regresar en los años siguientes a un nivel más bajo. En el sector metalmecánico, la bonanza financiera de fines de los años setenta, así como las políticas de apertura de mercados, produjeron hasta 1981 un incremento de las importaciones, principalmente de maquinaria no eléctrica y vehículos de transporte, en desmedro de la producción local. También subieron las importaciones de bienes de consumo no durables. Después de 1981 sobrevino

una caída general, como resultado de la crisis económica que agobió a la región.

El grado de avance industrial varía de un país a otro y está muy relacionado con factores como el tamaño económico del mercado nacional y las políticas económicas e industriales seguidas. En los países grandes, los coeficientes de abastecimiento importado de la demanda interna son en general más bajos que en los países de tamaño intermedio, y éstos a su vez son inferiores a los de los países de tamaño económico menor. En Argentina y Brasil el componente importado del consumo aparente de todo el sector manufacturero fue de 6% en 1986, y en México llegó a 16%, después de un largo estancamiento en casi 10%. En los países de tamaño económico mediano, el coeficiente de abastecimiento importado de la demanda nacional manufacturera varió de 14% en Perú a 25% en Chile, siendo en Colombia y Venezuela de 18% y 20% respectivamente. En los países de tamaño económico menor, los coeficientes fueron aun más elevados: 31% en Costa Rica y 34% en Ecuador.

Estos coeficientes también variaron de un país a otro para un mismo sector. En los países grandes el coeficiente de abastecimiento importado de la actividad metalmecánica osciló entre 11 y 12% en Brasil y Argentina respectivamente, con una tendencia a disminuir en Brasil y a elevarse en Argentina. En México, la fuerte contracción de la producción nacional en 1986 provocó una marcada reducción de las importaciones de bienes de consumo e interme-

dios, y otra mayor en las compras externas de maquinaria; el coeficiente pasó de 29% en 1985 a 50% el año siguiente. Los países de tamaño intermedio tuvieron para los mismos productos un coeficiente que varió entre 40% y 43% en Perú y en Colombia y 68% en Chile. Los países más pequeños, por su lado, importaron en ese mismo año alrededor de dos tercios de su demanda interna. Una situación similar se produjo en las agrupaciones de bienes intermedios y de bienes de consumo no duraderos, pero con variaciones menos marcadas que en el sector metalmeccánico. En el caso de los alimentos, las diferencias llegaron a ser prácticamente nulas entre países medianos y pequeños.

El grado diverso de los distintos sectores está ligado a la naturaleza de ellos y al tamaño de los mercados. Un examen más detallado señala que en 1986 en Brasil, por ejemplo, el coeficiente de abastecimiento importado para los productos textiles fue muy pequeño (0.8%), pero que para los productos plásticos subió a 5.5% y para la maquinaria a 11%. La situación se repitió en los demás países. En Colombia, por ejemplo, el coeficiente para el sector textil alcanzó a menos del 3% mientras que para los productos plásticos fue de 25% y para la maquinaria eléctrica de 39%.

La producción de bienes de capital está más atrasada en promedio que la de bienes de consumo no duraderos. Dentro de los bienes de capital, la producción de maquinaria de uso específico está mucho menos adelantada que la de uso general, como resultado de una débil capacidad de creación tecnológica y de una política científica y tecnológica limitada por la falta de recursos.

Cabe destacar, sin embargo, los logros de los tres países mayores de la región. En maquinaria no eléctrica, Brasil alcanzó un notable grado de autosuficiencia, y desarrolló cierta capacidad de diseño industrial con miras no solamente a abastecer el mercado interno, sino también a exportar. En Argentina y México esta capacidad se logró, aunque en un nivel menor; la coyuntura económica poco favorable a las inversiones pudo haber sido la causa de una menor dependencia de las importaciones en estos dos países.

En el rubro de la maquinaria eléctrica, las empresas transnacionales desempeñaron un papel importante en el establecimiento de fábricas de maquinaria pesada (como generadores eléc-

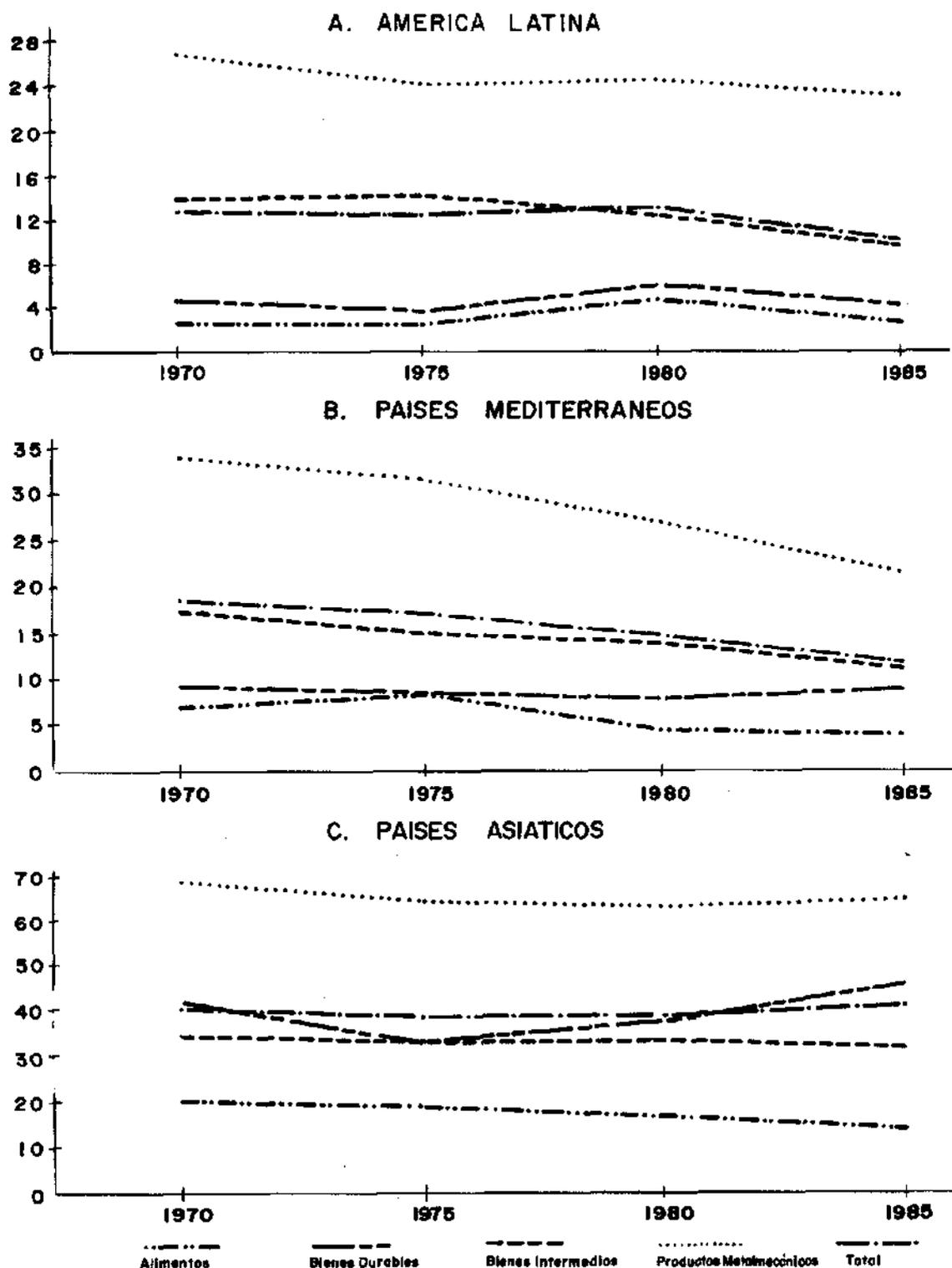
tricos, transformadores y disyuntores), y transfirieron procesos de producción a varios países de la región, en particular Brasil y México.

Por último, en materia de equipos de transporte, vale la pena señalar los avances en producción y exportación exhibidos en la construcción naval (Brasil), la fabricación de material ferroviario (los tres países), en la industria aeronáutica (Argentina y Brasil) y en la fabricación de vehículos automotores (Brasil y México).

En conclusión, los procesos de industrialización que se dieron en Brasil y Venezuela lograron disminuir marcadamente la dependencia externa de ambos países en términos relativos, siendo la tendencia a la reducción más constante en Brasil que en Venezuela. En Ecuador se produjo un movimiento similar, pero a un nivel relativamente más alto. En Colombia, Costa Rica, México y Perú, los coeficientes no mostraron grandes fluctuaciones en los años setenta; quedaron más bien estáticos, ya que las importaciones crecieron a la par con la demanda externa. La crisis de los años ochenta provocó una contracción muy fuerte de las importaciones en Costa Rica, mientras que en Colombia, México y Perú la demanda interna y la producción cayeron junto con las compras externas. El abastecimiento importado de la demanda interna en Argentina y Uruguay fluctuó durante todo el período, con cierta tendencia a incrementarse en los bienes de capital. Por último, en Chile la política de libre mercado propició una marcada y creciente dependencia del abastecimiento importado de bienes metalmeccánicos, y en grado menor, de bienes de consumo no duraderos.

Ahora bien, una comparación de los países latinoamericanos, mediterráneos y asiáticos entre 1970 y 1985, muestra varios puntos de interés (gráfico 2). En el sector manufacturero, fueron los países latinoamericanos los que lograron la mayor reducción del coeficiente de abastecimiento externo del consumo aparente, si bien cabe destacar que en esos 15 años dicho coeficiente estuvo casi fijo en 12%. En los países asiáticos también se estancó el coeficiente del sector manufacturero alrededor del 40%, cifra casi cuatro veces superior a la de América Latina. En cambio los países mediterráneos, que disponían de márgenes para lograr un mayor grado de industrialización autóctona, lograron reducir su coeficiente en casi dos tercios durante el mismo lapso. En

Gráfico 2  
**TRES REGIONES: COEFICIENTE DE IMPORTACIONES MANUFACTURERAS  
 RESPECTO DE LA DEMANDA INTERNA**



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología

las tres regiones, el sector menos dependiente de las importaciones fue el de los alimentos, que había llegado a cifras mínimas en América Latina (alrededor de 2.5%), y había bajado en el período de 7 a 4% en los países mediterráneos y de 20 a 14% en los asiáticos.

El sector metalmecánico, por su parte, fue el más dependiente de las importaciones en las tres regiones: en este rubro el 65% de la demanda interna de los países asiáticos se satisfizo con importaciones, y esta proporción se mantuvo casi constante durante el período. Tendencia similar exhibió América Latina, pero a un nivel menor,

de sólo 23%. Los países mediterráneos, en cambio, redujeron el coeficiente de abastecimiento importado de su sector metalmecánico en más de 60%. En los bienes intermedios, tanto los países latinoamericanos como los mediterráneos lograron reducir ese coeficiente, hecho que se acentuó en 1985 con la crisis mundial. En los asiáticos, en tanto, las importaciones nuevamente crecieron casi al mismo ritmo que la demanda interna, con lo cual la dependencia externa en el sector, en términos relativos, fue casi tres veces mayor que en los países latinoamericanos y los mediterráneos.

### III

## Comercio exterior e industrialización

El tipo tradicional de complementación intersectorial corresponde al esquema clásico de la división internacional del trabajo en el cual los países productores de materias primas estratégicas y recursos naturales no renovables intercambian éstos por bienes de capital y de consumo. Otro tipo de complementación es el que se obtiene del intercambio recíproco de bienes industriales producidos localmente haciendo uso intensivo de capital, y no tanto de mano de obra.

En los últimos años han venido utilizándose varios indicadores para calificar el nivel de desarrollo industrial de un país y por ende su grado de inserción en el comercio internacional. Entre esos indicadores están el valor de su producción y los componentes de su comercio exterior. Las diferencias entre varias regiones en desarrollo se acentúan cuando se utiliza como referencia el peso relativo de algunos sectores que se destacan por su efecto dinámico en el desarrollo manufacturero, como el sector químico industrial, y el de la maquinaria y los equipos de transporte. Estas industrias maduras, que en general hacen uso intensivo de capital, son la antesala de una nueva fase de industrialización, con producciones que hacen uso intensivo de recursos humanos calificados y tienen un contenido tecnológico mediano o alto.

Por su parte, las ramas industriales con mucho contenido tecnológico absorben una porción cada vez más significativa del comercio exterior de estas regiones y por ende del comercio mundial.

En efecto, si se comparan las estructuras exportadoras en las tres regiones se observa, a grandes rasgos, un patrón similar: el rubro alimentos cayó (disminuyó su importancia relativa en alrededor de 50% y se transformó en el sector industrial de menor peso relativo para los países asiáticos y mediterráneos, aunque no así para América Latina), y los sectores más dinámicos crecieron. En este último caso, la participación de los productos químicos y metalmecánicos en las exportaciones de América Latina aumentó 2.9 veces y en las de los países asiáticos 2.6 veces. En los países mediterráneos en cambio, esa participación creció 1.3 veces, ya que en 1970 disponían de una base exportadora importante en estos rubros, que duplicaba con creces la de las otras dos regiones. En 1986, las exportaciones de productos químicos y metalmecánicos de los países asiáticos y mediterráneos representaron el 43% del total de sus exportaciones de manufacturas y se constituyeron así en el principal rubro exportador; en cambio, para América Latina estas ventas no significaron más que el 32% del

total respectivo, siendo siempre el sector de productos intermedios el más importante (37%), debido sobre todo a las ventas de cobre y de productos siderúrgicos.

En cuanto a la composición de sus importaciones manufactureras, América Latina y los países mediterráneos exhibieron un cierto parecido: los alimentos no significaron más de 6% del total y los bienes de consumo no durables oscilaron entre 6 y 10%. Asimismo, los productos intermedios constituyeron alrededor de una sexta parte.

El sector estratégico fue el de los bienes químicos y mecánicos, cuyo peso relativo en las importaciones industriales fue aun superior al que tuvo en las exportaciones: sus compras en el exterior representaron un 64% de las importaciones manufactureras (proporción casi fija en el período 1970-1986) para los países mediterráneos, y 74% para América Latina en 1986. Con respecto a los países asiáticos, las importaciones de productos alimenticios no tuvieron más importancia relativa que en los casos anteriores, y tampoco las de productos intermedios; pero la participación de los bienes de consumo no duraderos fue relativamente mayor (una quinta parte del total). La principal diferencia, sin embargo, residió en el peso relativo de los productos de los sectores dinámicos, inferior al observado en América Latina y los países mediterráneos, pero con un crecimiento sostenido (desde 52 a 58% del total entre 1970 y 1986). La estructura del valor bruto de la producción manufacturera en

las tres agrupaciones de países fue menos desequilibrada entre sus diversos componentes que la de las exportaciones e importaciones; pero los cambios que se dieron en cada una siguieron las tendencias registradas en el comercio exterior.

Sin embargo, cabe destacar que la participación relativa de los sectores dinámicos en el valor bruto de producción fue inferior a su participación en las exportaciones. Así, la producción química y metalmeccánica de los países mediterráneos representó poco más del 34% de la producción del sector industrial, mientras que sus ventas externas alcanzaron a más del 43% del total de sus exportaciones de manufacturas. Una situación semejante se dio en los países asiáticos, donde los porcentajes fueron de 36% y 43%, respectivamente. Estas diferencias fueron aumentando con el tiempo, ya que a principios de los años setenta ambas participaciones porcentuales se asemejaban, siendo luego mucho más rápido el crecimiento de las exportaciones que el de la producción. En América Latina se produjo un movimiento similar, pero los resultados parecen indicar que no se aprovechó totalmente la dinámica demanda mundial de estos productos; en efecto, en 1970 la participación del valor bruto de la producción química y metalmeccánica equivalió al 29% del de la producción manufacturera, en tanto que la participación de esos sectores en las exportaciones fue sólo de 11%. En 1986 ambas participaciones se igualaron en 32%, situación similar a la de los países mediterráneos en 1970.

## IV

### Especialización industrial sectorial

Las relaciones estructurales de complementariedad pueden mostrarse distinguiendo entre los sectores en los cuales las operaciones comerciales son excedentarias, y aquéllos en los que no lo son. El análisis de la contribución de cada sector al saldo comercial manufacturero global permite elaborar para cada uno de ellos perfiles sectoria-

les de especialización industrial sectorial.<sup>2</sup> Si el indicador de la contribución de un sector es positivo, su balanza comercial será más favorable a

<sup>2</sup> Véase (CEPR), Centre d'études prospectives et d'informations internationales, *Economie mondiale: la montée des tensions*, Paris, 1983.



ten aspirar a un cierto equilibrio en la balanza industrial corriente (México) y a obtener un fuerte superávit (Brasil). Pese al contenido manufacturado de las exportaciones de estos tres países, el bajo costo de su mano de obra y la importancia de sus manufacturas basadas en recursos naturales los hicieron compartir ciertos rasgos con los países del grupo anterior. Su industrialización hizo disminuir su complementariedad con los países industrializados abastecedores de bienes de capital, e intensificar su capacidad de competir en algunos sectores (por ejemplo, en productos textiles, vestuario, calzado, bebidas, imprenta, acero, cerámica).

Brasil fue el país latinoamericano con mayor diversificación productiva. La reducción del indicador de contribución al saldo corriente de alimentos en casi 70% entre 1970 y 1986 se compensó parcialmente por una diversificación mayor hacia rubros nuevos, como productos textiles, bebidas, cuero, caucho, plásticos, acero, productos metálicos y vehículos automotores.

En México, la crisis económica de los años ochenta provocó un reordenamiento industrial que trajo consigo un fuerte cambio en las industrias metalmeccánicas. Estas lograron disminuir de manera apreciable su componente importado, lo que contribuyó al mejoramiento del saldo comercial global, principalmente en maquinaria eléctrica y vehículos automotores. En cambio, la contribución neta del sector alimentos pasó de un signo positivo en decrecimiento a uno francamente negativo, convirtiendo al país en importador neto de alimentos.

### 3. Comparación de los perfiles sectoriales de especialización industrial de los países latinoamericanos, mediterráneos y asiáticos

Los perfiles sectoriales de especialización industrial registrados por los países mediterráneos y asiáticos tuvieron un comportamiento diferente al de la gran mayoría de los países latinoamericanos, ya que sus polos de especialización fueron más diversificados (medidos por tres dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)).

Entre 1970 y 1986, aquellos países lograron reducir fuertemente las ventajas casi monopolísticas de unos pocos sectores: alimentos (Filipinas, España, Turquía), madera y prendas de vestir (Corea) y metales no ferrosos (Tailandia). A cambio surgieron nuevas producciones de bienes de consumo no duraderos, cuyo dinamismo contribuyó a mejorar el saldo comercial manufacturero. Cabe señalar entre ellas las de productos textiles (Turquía y Yugoslavia), prendas de vestir (Tailandia, Yugoslavia, Turquía y Filipinas), calzado (Corea, Yugoslavia y Tailandia), muebles (Yugoslavia) y manufacturas diversas (Tailandia, Filipinas y Corea). Al mismo tiempo se redujo la dependencia externa de muchas ramas que demandan bienes intermedios y metalmeccánicos, lográndose obtener en algunos casos una franca mejoría de su aporte al saldo comercial global. Así sucedió con los productos químicos industriales (España y Filipinas), los siderúrgicos (España, Turquía y Filipinas), los equipos de transporte (Corea, Yugoslavia y España) y la maquinaria eléctrica (Filipinas y España).

## V

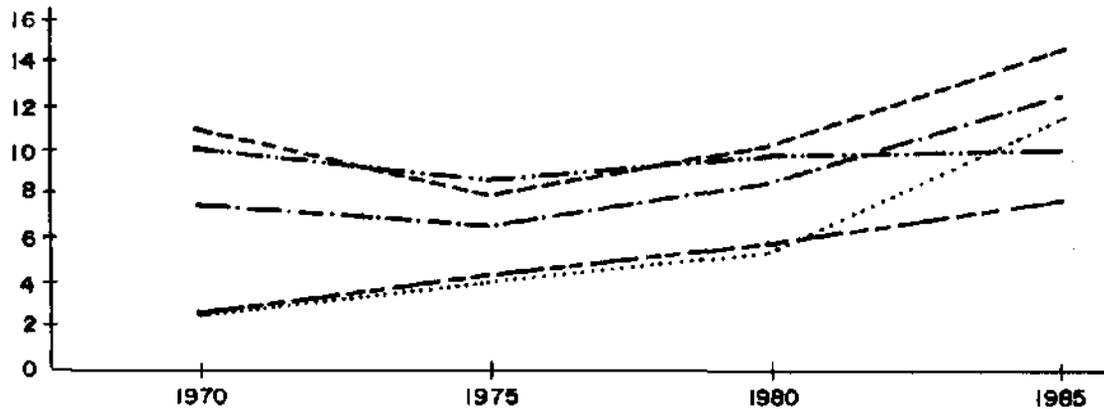
### Competitividad internacional

El incremento de la demanda mundial de manufacturas ha dado impulso al comercio exterior y a la producción de ellas. La magnitud del crecimiento de las exportaciones e importaciones de productos manufacturados se considera ahora un claro reflejo del dinamismo industrial y económico del país que los produce y vende.

#### 1. Producción y exportaciones

Como se sabe, los países asiáticos fueron los que exhibieron el comercio más dinámico de las tres regiones analizadas (gráfico 3 y gráfico 1). En efecto, en 1970 estos países exportaron poco más del 25% de su producción manufacturera

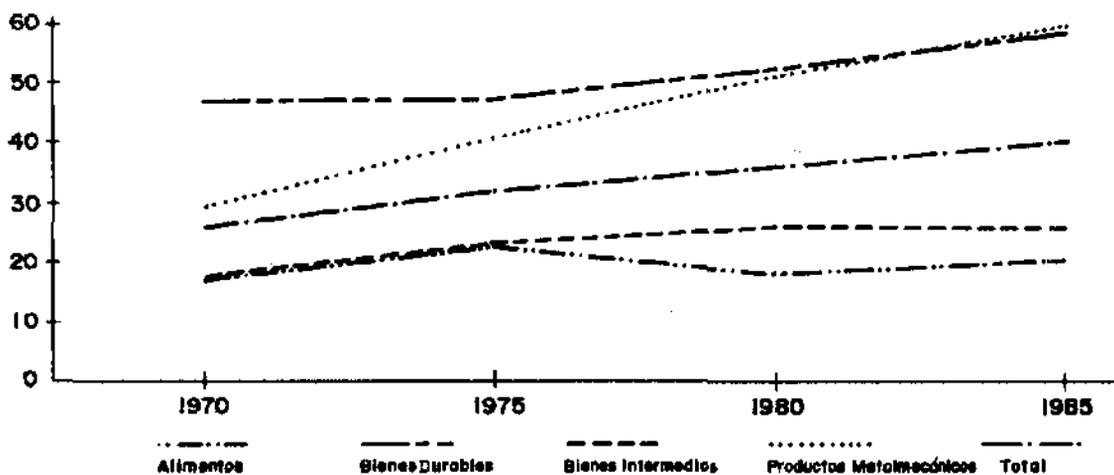
Gráfico 3  
**TRES REGIONES: COEFICIENTE DE EXPORTACIONES  
 RESPECTO DE LA PRODUCCION**  
 A. AMERICA LATINA



B. PAISES MEDITERRANEOS



C. PAISES ASIATICOS



Fuente: División Conjunto CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología

global, y los esfuerzos emprendidos en los años siguientes permitieron incrementar constante y vigorosamente esa proporción hasta llegar a 39% en 1985. No puede decirse lo mismo de los países mediterráneos que, partiendo de un nivel de sólo 10.5%, lo incrementaron a poco menos de 13% en 16 años. Cabe señalar, sin embargo, que en 1970 los valores absolutos de las exportaciones de ambas regiones fueron muy similares: 4 590 millones para los países mediterráneos y 4 430 millones para los asiáticos. América Latina, por su parte, exhibió ese mismo año un porcentaje casi igual al de la región mediterránea (12.2%), mostrando un crecimiento relativo mayor que el de los países asiáticos (respectivamente 65% y 52%) durante el período 1970-1986 en sus exportaciones de productos manufactureros.

A nivel de subsectores, en América Latina sólo el conjunto de productos intermedios presentó un coeficiente de exportación/producción superior al del promedio manufacturero, pues los alimentos perdieron su importancia relativa a partir de 1983. Una vez más, en el desempeño de los bienes intermedios pesaron mucho los correspondientes a recursos naturales procesados, como los hidrocarburos (en los cuales las dos tandas de alzas de precios en los años setenta desempeñaron un papel importante), los productos siderúrgicos y los metales no ferrosos. Los países mediterráneos y asiáticos, en cambio, mostraron la misma tendencia a diferentes niveles relativos. Los coeficientes de exportación/producción de los bienes de consumo no duraderos y de los metalmecánicos fueron bastante mayores que el promedio, al mismo tiempo que el de los alimentos tendió a reducirse a niveles más bajos o a estancarse.

Las exportaciones metalmecánicas asiáticas representaron el 58% de la producción (la cifra había sido de 30% en 1970); destacaron entre esas exportaciones las de maquinaria eléctrica (99% de la producción se exportó), maquinaria no eléctrica (64%) y equipos profesionales y científicos (76%). También las ventas de bienes de consumo no duraderos fueron muy importantes en relación con su producción (59%); sin embargo, su crecimiento tuvo menos ímpetu que el de los productos metalmecánicos, pues ya en 1970 representaban el 47% de la producción (principalmente prendas de vestir, calzado y artículos

manufacturados diversos). Estos altos porcentajes son bastante excepcionales y subrayan que el crecimiento sostenido de la producción descansa fuertemente en la colocación de productos en los mercados externos.

En los países mediterráneos, las exportaciones de bienes de consumo no duraderos tendieron a ocupar un lugar superior al de los metalmecánicos en los últimos años del período considerado, con un coeficiente exportación/producción de 19% y 17% respectivamente. En el primer grupo destacaron las exportaciones de manufacturas diversas y de calzado, cuyos coeficientes de exportación/producción alcanzaron a 45% y 37% respectivamente, seguidos por las prendas de vestir (28%); en los bienes metalmecánicos sobresalieron las ventas de maquinaria no eléctrica y de equipo profesional.

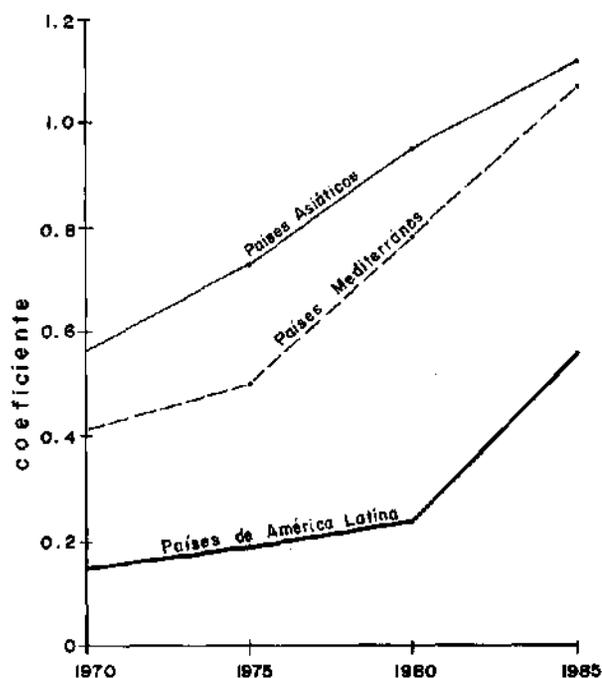
En América Latina, los coeficientes de exportación/producción más altos se dieron en los productos intermedios, situación que no cambió durante el período. Los derivados de los hidrocarburos y los metales no ferrosos manufacturados fueron los productos que imprimieron dinamismo no solamente al conjunto de bienes intermedios, sino también al total manufacturado.

## 2. Nivel de competitividad internacional

El incremento de la producción destinado a suplir la creciente demanda externa trajo consigo un aumento de las importaciones. Los países buscaron compensar las limitaciones que estas compras podían imponer a su crecimiento y a su balanza comercial corriente, a través de un gran esfuerzo exportador y el mejoramiento continuo de su nivel de competitividad.

En el sector manufacturero en su conjunto, las tres regiones lograron progresos considerables en los últimos años del período (gráfico 4). La competitividad de los países asiáticos y mediterráneos, medida por la razón entre las exportaciones y las importaciones manufactureras, fue creciendo. América Latina, en cambio, exhibió incrementos menores, con lo cual se acentuó la diferencia con las otras dos regiones que existía en 1970, cuando la competitividad latinoamericana era menos de la mitad de la mediterránea y un tercio de la asiática. El incremento que expe-

Gráfico 4  
TRES REGIONES EN DESARROLLO: NIVEL DE  
COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL  
a/ 1970-1985



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONU/DI de Industria y Tecnología.  
a/ Relación entre exportaciones e importaciones de Manufacturas  
(Secciones 5 a 8, excepto el capítulo 68, de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Informes Estadísticos, Serie M Nº 34, Rev. 2 Naciones Unidas, Nueva York, 1975).

rimentó la región latinoamericana entre 1980 y 1985 fue similar al de las otras dos regiones, pero tuvo entretelones diferentes. En efecto, para enfrentar el pago de la deuda externa y evitar una mayor capacidad ociosa del parque industrial provocado por la caída de la demanda interna, se fomentó al máximo el desarrollo de las exportaciones, en tanto que las importaciones disminuyeron naturalmente como consecuencia de la recesión económica. Por lo tanto, la mejoría de la razón exportación/importación en América Latina reflejó más un resultado matemático que una mayor competitividad de los productos latinoamericanos en general.

En lo que se refiere a los sectores dinámicos, el incremento de las exportaciones fue más notable en los rubros de la maquinaria no eléctrica y los equipos de transporte. Estos dos sectores también fueron muy competitivos en los países asiáticos, y en los países mediterráneos esa competitividad ha sido siempre alta.

### 3. Competitividad versus dependencia de las importaciones

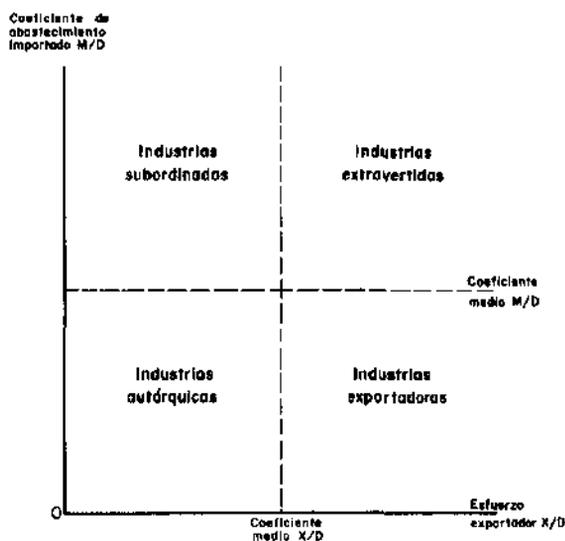
De todo lo anterior se desprende que hay relación entre la magnitud de la demanda interna y el coeficiente de abastecimiento importado. Cuanto mayor sea el tamaño de un mercado, menor será este coeficiente. Así ocurre de hecho en cada una de las agrupaciones industriales estudiadas.

A medida que aumenta el tamaño del mercado nacional, la necesidad de importar se reduce en términos relativos. En efecto, las industrias pueden trabajar más competitivamente y con una mayor eficiencia si cuentan con esta demanda superior. En cambio, los países con mercados de tamaño menor tienen un coeficiente de abastecimiento importado bastante más alto, pues no pueden fabricar una amplia gama de productos en las mismas condiciones de eficiencia que los de mercados mayores.

Los países escandinavos, los mediterráneos y los de industrialización reciente han buscado compensar las limitaciones que les impone el tamaño de sus respectivos mercados con una política industrial dinámica y selectiva. Fomentan la producción de algunos bienes específicos dentro de cada sector, a la vez que importan las partes o productos del mismo sector que no pueden producir en condiciones competitivas, para que el bien final que se exporte pueda competir a nivel internacional en calidad y precio. Este esfuerzo por exportar se traduce tanto en un elevado coeficiente de exportación como en un componente importado alto con respecto a la demanda. Sin embargo, este círculo virtuoso importación-producción-exportación no ha tenido una difusión acelerada en los países latinoamericanos; en ellos todavía el coeficiente de exportación con respecto a la demanda es bajo y no refleja siempre la vitalidad que debiera darle el respaldo de su mercado para producir más competitivamente, por lo menos en los países mayores.

Los coeficientes de abastecimiento importado (M/D) y de esfuerzo exportador (X/D) de cada sector con respecto a los coeficientes medios del conjunto manufacturero pueden expresarse distinguiendo cuatro categorías en la estructura industrial nacional, con respecto a la demanda interna: i) industrias subordinadas (con coeficiente

Gráfico 5  
COEFICIENTE DE ABASTECIMIENTO IMPORTADO Y ESFUERZO EXPORTADOR, POR CATEGORÍAS DE INDUSTRIAS



de abastecimiento importado superior al promedio y coeficiente de esfuerzo exportador inferior al promedio); ii) industrias extravertidas (con coeficientes de abastecimiento importado y de esfuerzo exportador superiores a los promedios); iii) industrias autóricas (con coeficientes de abastecimiento importado y de esfuerzo exportador inferiores a los promedios), y iv) industrias exportadoras (con coeficientes de abastecimiento importado y de esfuerzo exportador superior al promedio) (gráfico 5)

Las industrias que se encuentran en la zona derecha inferior del gráfico producen bienes competitivos a nivel internacional (industrias exportadoras). En cambio, la producción de las industrias ubicadas en el área izquierda superior depende mucho de las importaciones para satisfacer la demanda interna de este tipo de produc-

Cuadro 2  
AMERICA LATINA: ESPECIALIZACION INDUSTRIAL SECTORIAL, 1985

CIU	Rev. 2 <sup>a</sup>	Argentina	Brasil	Colombia	Costa Rica <sup>a</sup>	Chile	Ecuador <sup>b</sup>	México	Venezuela
	<i>1. Industrias exportadoras</i>								
311.2	Alimentos	*	*		*	*	*		
322	Prendas de vestir			*			*		
323	Productos de cuero	*		*					
324	Calzado		*	*	*				
342	Imprenta			*					
331	Madera y corcho			*	*	*	*		
341	Papel y productos		*			*			
353-4	Derivados del petróleo	*	*					*	
361	Cerámica				*				
362	Vidrio							*	
369	Prod. minerales no metálic.								*
371	Industrias básicas del fierro y del acero		*						*
372	Industrias básicas no ferrosas					*			
	<i>2. Industrias extravertidas</i>								
321	Textiles				*				
323	Productos de cuero		*		*				
390	Manufacturas diversas	*	*	*	*				
351	Química industrial	*	*					*	
352	Otros prod. químicos				*			*	
353-4	Derivados del petróleo						*		*
355	Caucho				*				
352	Vidrio				*				
371	Hierro y acero	*		*					
372	Metales no ferrosos	*	*	*	*			*	*
381	Industrias metálicas				*				
382	Maquinaria no eléctrica		*					*	
383	Maquinaria eléctrica							*	
384	Equipo de transporte		*		*				

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONU/DI de Industria y Tecnología.

<sup>a</sup> Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIU), Informes estadísticos, serie M, N° 4, Rev. 2, Naciones Unidas, Nueva York, 1969.

<sup>b</sup> 1984

tos (industrias subordinadas). Las industrias ubicadas en la zona superior derecha del gráfico cumplen un dinámico papel exportador, pero requieren elevadas importaciones (industrias extravertidas). Por último, las industrias ubicadas en la zona inferior izquierda se dedican a abastecer la demanda interna, con bajos coeficientes de importación y exportación (industrias autárquicas).

Los avances industriales que se dieron en América Latina a partir de 1970 desembocaron en una ordenación manufacturera diferente que dio paso en 1986 a focos de especialización sectorial. Los sectores industriales que se muestran en el cuadro 2 exhibieron un coeficiente de exportaciones con respecto a la demanda superior al promedio manufacturero nacional. Se utilizó el coeficiente de abastecimiento importado de la demanda para distinguir entre industrias exportadoras e industrias extravertidas.

En el primer caso, el esfuerzo exportador creó polos de competitividad en sectores que, apoyándose en ventajas comparativas naturales, elaboraron abundantes recursos nativos: alimentos (de clima tropical o templado), acero, metales no ferrosos, derivados del petróleo, productos de cuero, madera y papel. A estos productos se agregaron algunos bienes de consumo no dura-

deros como calzado, cerámica, productos de imprenta y vidrio. De estos rubros, la gran mayoría contribuyó al saldo corriente con más de 2%; dicho en otras palabras, su aporte real al intercambio fue superior en por lo menos 2% a su participación relativa en él, lo que viene a confirmar la competitividad internacional de estos sectores.

Los productos de las industrias extravertidas también se exportan, pero a un costo mayor en términos de balanza comercial, ya que su componente importado es superior al del promedio industrial. A nivel de países destaca en estas exportaciones Costa Rica, que se benefició con la instalación de varias empresas manufactureras al amparo del Tratado de Integración Económica del Istmo Centroamericano, pero cuya producción y exportación dependen fuertemente de un complemento importado. A nivel de sectores sobresalen las manufacturas diversas, los productos químicos industriales, los metales no ferrosos (en Chile), el acero y las exportaciones de bienes metalmecánicos (en Brasil, Costa Rica y México). Las experiencias en materia de exportaciones que han venido teniendo estos sectores son valiosas y podrían ayudar a expandir en el futuro la competitividad de un número mayor de ramas industriales o de sus componentes.