ISSN 1020-5179

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

DESARROLLO PRODUCTIVO

Nº 31

NUEVOS PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE AMÉRICA LATINA

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

RED DE REESTRUCTURACIÓN Y COMPETITIVIDAD

NACIONES UNIDAS

LC/G.1910
Julio de 1997

Este documento fue elaborado por los señores José Miguel Benavente y Gustavo Crespi, ambos profesores del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Chile y los señores Jorge Katz y Giovanni Stumpo de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

La presente versión de este trabajo fue preparada para su presentación durante el Taller sobre cambio institucional y conductas económicas, organizado por el Instituto Internacional de Análisis Aplicado de Sistemas (IIASA) (Luxemburg, Austria. 21 al 23 de junio de 1996). Se agradece a los participantes de dicho taller, especialmente a los señores G. Dosi, R. Nelson, S. Winter y P. David, por los comentarios aportados.

ISSN 1020-5179

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

NUEVOS PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE AMÉRICA LATINA

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

NACIONES UNIDAS
DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL
Santiago de Chile, 1997

ÍNDICE

Página

RESUMEN 5

ABSTRACT 6

I. INTRODUCCIÓN 7

II. PRINCIPALES RASGOS ESTILIZADOS DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EMERGENTE 11

III. LA ECONOMÍA GLOBAL Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 15

1. El proceso de reestructuración del aparato productivo tras la crisis de la deuda externa 15
2. Estructura y comportamiento del sector industrial 20

IV. CARACTERÍSTICAS MESO Y MICROECONOMICAS DEL NUEVO ESCENARIO DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL 31

1. El cambiante papel de los diversos tipos de empresas en el ámbito de la producción manufacturera 32
2. El sesgo ahorrador de factores de la reestructuración industrial 34

V. LA BRECHA RELATIVA DE PRODUCTIVIDAD 37

1. ¿Cierre o ampliación de la brecha relativa? La experiencia de los años setenta, ochenta y noventa 38
2. Productividad por grandes grupos de subsectores 39

BIBLIOGRAFÍA 43

CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro 1: América Latina (12 países): Tasas promedio de crecimiento, 1950-1994 16

Cuadro 2: América Latina: Evolución sectorial del PIB, 1950-1994 17

Cuadro 3: América Latina: Producción de algunos bienes agropecuarios y mineros 18

Cuadro 4: América Latina: Tasas medias anuales de crecimiento del valor agregado industrial, 1950-1990 20

Página

Cuadro 5: América Latina: Exportaciones e importaciones industriales, 1974-1994 21
Cuadro 6: América Latina: Tasas medias anuales de incremento de la productividad del trabajo 22
Cuadro 7: América Latina (algunos países): Composición del valor agregado industrial, 1974-1994 24
Cuadro 8: América Latina (algunos países): Coeficientes de importación, 1974-1994 27
Cuadro 9: América Latina: Evolución de la productividad laboral con respecto a Estados Unidos, por subsectores industriales, 1970-1994 42

Gráfico 1: Productividad del trabajo en la industria manufacturera en su conjunto: comparación entre América Latina y Estados Unidos 38
Gráfico 2: Alimentos, bebidas y tabaco 39
Gráfico 3: Industrias tradicionales 40
Gráfico 4: Productos básicos industriales 41
Gráfico 5: Industria metalmecánica 41
Gráfico 6: Equipo de transporte 42

RESUMEN

La liberalización comercial, la desregulación de la actividad económica, la privatización de activos productivos del sector público, así como también un manejo mucho más cuidadoso de los grandes agregados macroeconómicos, están induciendo profundos cambios en el comportamiento de las economías de América Latina. En ellas se está difundiendo gradualmente un "clima" competitivo más intenso a medida que las empresas, los mercados y las instituciones se van adaptando a un nuevo escenario micro y macroeconómico.

Las firmas industriales han comenzado a reaccionar en forma progresiva ante 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 o un alto grado de integración vertical— a medida que aprenden a utilizar y adaptan a sus propias necesidades y circunstancias los principios organizacionales de la fabricación flexible (*flexible manufacturing system*), los métodos de producción y demanda sincronizadas (*just-in-time*) y control total de calidad (*zero-defect manufacturing*). Una mayor subcontratación de insumos intermedios y servicios de apoyo a la producción, así como también un más alto contenido unitario de importaciones en sus respectivos productos, aparecen hoy como estrategias corrientes en el marco de la vida empresarial.

Sin duda, la transición en curso abre un gran número de nuevas preguntas, entre las que figuran las siguientes: i) ¿Hay alguna diferencia entre la estructura productiva contemporánea de la región y la que existía hace unos 10 o 15 quince años atrás? Y si la respuesta fuera positiva, ¿en qué sentido? ii) ¿Podemos esperar que el nuevo modelo de organización social de la producción se comporte mejor o peor que el modelo sustitutivo, en términos de productividad de factores? iii) ¿Cuál es el impacto que los cambios en el régimen global de incentivos podrían ejercer en los diferentes países de la región? iv) ¿Cuáles son los nuevos escenarios de organización industrial que actualmente se están configurando en los países latinoamericanos y cómo están adaptándose a las nuevas reglas del juego los distintos agentes de la producción —empresas transnacionales, pequeñas y medianas firmas de origen familiar, grandes conglomerados nacionales, entre otros; v) ¿Qué cambios se pueden observar en la organización del trabajo y en el planeamiento de la producción a nivel de empresas consideradas individualmente? vi) ¿Son estos cambios neutrales entre factores o existen razones para sospechar que presentan sesgos en favor del ahorro relativo de capital o trabajo? vii) De lo que está ocurriendo en la región, ¿qué lecciones podemos extraer que sean de utilidad para otros países del mundo que pasan por procesos desregulatorios y tecnológicos parecidos, tales como los países de la ex URSS?

A lo largo de este trabajo se examinan algunos de estos interrogantes y otros conexos.

ABSTRACT

Trade liberalization, the deregulation of economic activity, the privatization of public-sector production assets and a much more cautious management of major macroeconomic aggregates are bringing about sweeping changes in Latin America's economies. A more competitive climate is gradually spreading throughout the countries of the region as businesses, markets and institutions adjust to new micro- and macroeconomic realities.

Manufacturers have gradually begun to adapt to these changes in operating conditions. They have began to set aside "old" ways of organizing production —involving, for example, large inventories of parts and spares or a high degree of vertical integration— as they learn to apply the organizational principles of flexible manufacturing and the just-in-time and zero-defect methods and to adapt them to their own needs and circumstances. Increased outsourcing of intermediate inputs and production services and a higher import content per unit of product are now routine strategies in business circles.

The transition currently taking place has undoubtedly raised a number of new questions. These include the following: i) Does the current production structure differ in any way from the structure observed 10 or 15 years ago? If so, how? ii) Can the new model for the social organization of production be expected to yield better or worse results than the import substitution model in terms of factor productivity? iii) How are the changes in the overall system of incentives likely to affect the different Latin American countries? iv) What new forms of industrial organization are taking shape in the different countries and how are the various production agents —transnational corporations, small and medium-sized family businesses, large national conglomerates, etc.— adapting to the new rules of the game? v) What changes are to be observed in the organization of labour and in production planning at the level of individual businesses? vi) Are these changes neutral in terms of their effect on the factors of production or is there reason to suspect a bias towards capital- or labour-saving options? vii) Can current trends in the region yield any useful lessons for other countries in the world that are undergoing similar deregulation processes and technological changes, such as for example, the former socialist countries?

These and other related issues are examined throughout this study.

I. INTRODUCCIÓN

El comportamiento de las economías de América Latina está experimentando profundos cambios inducidos por 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. En los países de la región se está difundiendo gradualmente un "clima" más competitivo a medida que las empresas, los mercados y las instituciones se van adaptando a un nuevo escenario micro y macroeconómico.

Así, parece estar llegando a su fin un período relativamente prolongado en que los esfuerzos se encaminaban a la sustitución de importaciones y las empresas respondían básicamente a señales provenientes del mercado interno.

Los economistas neoclásicos han presentado una descripción bastante derogativa de los logros de los países latinoamericanos durante la etapa de industrialización sustitutiva de importaciones, así como también del papel que desempeñaron las políticas industriales durante las décadas de la posguerra. Según dichos autores, los únicos frutos de la intervención activa de los gobiernos en el campo de la producción manufacturera fueron el montaje de plantas industriales ineficientes y el subvencionamiento de empresarios rentistas, incapaces de competir en mercados internacionales crecientemente disputables (*contestable markets*).

En este estudio se plantea que los resultados alcanzados durante la fase de industrialización sustitutiva no fueron tan negativos como se sugiere en la literatura ortodoxa, y que este proceso impulsó la creación y difusión de un gran numero de instituciones de crucial importancia para el desarrollo del capitalismo. La expansión industrial indujo la gradual aparición y consolidación de una sofisticada cultura industrial —en la ramas química, eléctrica, mecánica y otras— así como la acumulación de un vasto arsenal de capacidades tecnológicas locales. Simultáneamente con el avance de la producción manufacturera, muchas empresas industriales y ramas completas de actividad fueron generando un caudal importante de tecnologías y saberes propios, lo que les permitió incrementar su productividad laboral y su competitividad, reducir la brecha relativa que las separaba de la frontera tecnológica internacional y aumentar su participación en los mercados mundiales.

No obstante lo anterior, cabe admitir que el proceso de maduración descrito no tuvo la misma magnitud ni profundidad que el observado en algunos de países del sudeste asiático, pese a presentar, sin duda, más rasgos positivos que los reconocidos hasta ahora por el sector más ortodoxo de la economía.

Sin embargo, independientemente de cómo se juzgue la etapa sustitutiva de importaciones, debe admitirse que muchas de las instituciones y gran parte de la agenda de políticas públicas vinculadas a ese proceso —como, por ejemplo, el uso de tarifas aduaneras para inducir la instalación de nuevas plantas fabriles o aun el desarrollo de ramas industriales completas— en la actualidad han sido abandonadas por los gobiernos de América Latina, que se han ido volcando hacia los nuevos principios doctrinarios de la

liberalización económica, la desregulación y la privatización de la actividad productiva, en la confianza de que la "mano invisible" del mercado será capaz de lograr un ritmo de modernización y cambio tecnológico más rápido que el alcanzado durante la etapa de sustitución de importaciones conducida por el Estado.

Gradualmente, las empresas industriales han comenzado a reaccionar ante la transformación del escenario en que operan. Las "antiguas" formas de organización productiva —que implicaban, por ejemplo, extensos inventarios de partes y piezas o un alto grado de integración vertical— han comenzado a ser dejadas de lado por los empresarios a medida que aprenden a utilizar y adaptan a sus propias necesidades y circunstancias los principios organizacionales de fabricación flexible, producción y demanda sincronizadas (*just-in-time*) y control total de calidad. Una mayor subcontratación de insumos intermedios y servicios para la producción, así como también un más alto contenido unitario de importaciones en sus respectivos productos parecen ser hoy estrategias corrientes en el ámbito empresarial.

La turbulencia de los años ochenta es ya un hecho del pasado y en la región se está aprendiendo gradualmente a convivir con la liberalización comercial y la desregulación de las actividades productivas. Sin duda, dicha transición da lugar a un gran número de nuevos interrogantes. Algunos de ellos son los siguientes: i) ¿Difiere en algo la estructura productiva contemporánea de la región de la que existía 10 o 15 años atrás? Y, si la respuesta fuera positiva, ¿en qué sentido? ii) ¿Se puede esperar que el nuevo modelo de organización social de la producción se comporte mejor o peor en materia de productividad de factores que el modelo sustitutivo? iii) ¿Qué impacto previsible ejercería el cambio del régimen global de incentivos en los distintos países de América Latina? iv) ¿Cuáles son los nuevos escenarios de organización industrial que actualmente se están configurando en los países de la región y cómo se adaptan a las nuevas reglas de juego los distintos agentes de la producción —empresas transnacionales, pequeñas y medianas firmas de origen familiar y grandes conglomerados nacionales, entre otros? v) ¿Qué cambios se pueden observar en cuanto a organización del trabajo y planeamiento de la producción a nivel de cada empresa? vi) ¿Son estos cambios neutrales con respecto a los factores o cabe sospechar que están sesgados en favor del ahorro relativo de capital o trabajo? vii) ¿Qué lecciones ofrece la experiencia de la región que puedan servir a otros países del mundo en los que se están dando procesos desregulatorios y tecnológicos parecidos, como por ejemplo los miembros de la ex URSS?

A lo largo de este estudio se examinarán algunas de estas preguntas y otras conexas. Se debe comenzar, sin embargo, por reconocer que la economía aún carece de una teoría adecuada del crecimiento económico que proporcione las bases conceptuales para emprender una exploración de esta índole. El modelo neoclásico convencional está basado en una serie de supuestos simplificatorios relacionados con el comportamiento del "agente representativo" y las conductas de crecimiento con equilibrio, lo que impide integrar de manera realmente útil las dimensiones micro y macroeconómicas de una determinada historia evolutiva nacional. Cuando la estructura productiva, los mercados y la trama institucional de una sociedad atraviesan por un prolongado período de turbulencia y miles de empresas cierran sus puertas —7 000 en Chile durante los años ochenta, más de 20 000 en Argentina, para mencionar algunos casos—, numerosos mercados desaparecen o se tornan menos consolidados y las instituciones sufren una espectacular metamorfosis de sus fines y medios, no es posible suponer simplemente que, cuando la turbulencia acaba, sigue en pie la misma estructura productiva y se vuelve a un sendero de crecimiento a largo plazo y con equilibrio, en el marco de un modelo cuyos

principales rasgos estilizados difieren sólo marginalmente de los predominantes con anterioridad al episodio de turbulencia macroeconómica.

En una situación como la descrita emergen muchas nuevas firmas, industrias e instituciones, mientras que otras simplemente declinan o desaparecen. Cambian la estructura, el comportamiento y las instituciones típicas de los mercados de capital y trabajo. Las empresas comienzan a utilizar formas diferentes de organización de la producción, surge una nueva combinación público-privada en áreas tales como ahorro e inversión, financiamiento y provisión de bienes públicos como salud y educación, entre otros. El proceso que muy sucintamente se describe entraña una modificación de lo que los economistas franceses han denominado el "modo de regulación" de una sociedad determinada. Parece evidente que en una transición entre regímenes regulatorios simplemente se carece de información acerca de qué es lo que está pasando y no se comprende a cabalidad la naturaleza última del proceso y los nuevos comportamientos microeconómicos emergentes. Esto hace que sea necesario —y hasta urgente— emprender nuevas investigaciones micro y mesoeconómicas que permita iluminar los problemas y oportunidades que descubre la nueva situación. El propósito de este trabajo es justamente comenzar a adentrarse en la exploración de estos temas, en el entendido de que en el futuro habrá que realizar muchos más esfuerzos de investigación de base si se ha de describir adecuadamente el nuevo escenario de organización social de la producción que actualmente se gesta en América Latina.

En lo que a la región concierne, un primer hecho parece claro. A pesar de que las iniciativas referidas a la apertura, desregulación y privatización de la actividad productiva muestran cierta similitud entre países, en todos ellos los cambios han ido ocurriendo de distinta manera y a ritmos muy diferentes. También se observa una gran diversidad respecto de los resultados alcanzados. Esto se debe, por una parte, al hecho de que los tiempos, secuencias y profundidad, entre otras dimensiones, de los esfuerzos de liberalización comercial y desregulación de la actividad económica han diferido mucho entre países, al igual que la magnitud del apoyo político interno y financiero externo que cada uno de ellos ha logrado concitar para su programa de reforma estructural. Por otra parte, los programas de estabilización macroeconómica y reforma estructural están siendo implementados por sociedades profundamente disímiles en cuanto a grado de madurez económica, instituciones y marco de organización social de la producción. Poco puede sorprender, entonces, que en tal contexto los países hayan logrado resultados muy distintos.

La economía todavía carece de un modelo o conjunto de modelos capaz de iluminar adecuadamente algunos de los vínculos micro-macroeconómicos implicados en cuestiones de este tipo y mucho menos aún las complejas interdependencias que existen entre la conducta de cada uno de los agentes económicos y los grandes cambios del régimen de políticas publicas, a distintos niveles de maduración socioeconómica. El problema se complica aún más si se admite que la información con que cuentan dichos agentes es imperfecta y que existen mercados incompletos, entre otras deficiencias. Simplemente no se sabe cómo deberían comportarse las diferentes ramas industriales ante cambios, por ejemplo, de la tasa de interés o el tipo de cambio. O como habrán de posicionarse los distintos tipos de empresas —que difieren en cuanto a acceso a los mercados de factores y a la percepción de lo que implica la transformación del régimen regulatorio— ante las nuevas reglas del juego. Y, a la inversa, tampoco se sabe mucho acerca de qué efecto ejercen los distintos grados de maduración económica sobre la sustentabilidad a largo plazo de las medidas de apertura económica y desregulación de la actividad productiva. En todos estos ámbitos verdaderamente se carece de una teoría solida que apoye los

planteamientos aquí expuestos. Por consiguiente, en lugar de teorizar a priori sobre lo que está ocurriendo, se intentará avanzar desde una perspectiva inductiva. Se procurará presentar una "historia apreciativa" –como denomina R. Nelson este tipo de enfoque de la teorización económica desde lo empírico (Nelson, 1995)– pensando que esto será de utilidad para orientar futuros esfuerzos más formales de modelización sabiendo un poco más acerca de lo que es necesario abordar en un plano formal. Se comenzará describiendo algunas de los principales atributos estilizados del nuevo panorama en franco proceso de consolidación.

II . PRINCIPALES RASGOS ESTILIZADOS DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EMERGENTE

En mayor o menor medida, los diversos rasgos estilizados de la estructura productiva que se examinarán en esta sección pueden hallarse en todos y cada uno de los países latinoamericanos. Sin embargo, también es cierto que la naturaleza altamente específica de cada escenario nacional no puede ser pasada por alto a la hora de analizar el desempeño a largo plazo de la economía respectiva. Entre los rasgos más destacados de la nueva estructura productiva en franco proceso de consolidación cabe mencionar los siguientes:

i) La industria manufacturera ha dejado de ser el motor del crecimiento económico, como lo fuera durante la etapa de industrialización sustitutiva de importaciones. Tampoco es, o volverá a ser en el futuro, una importante generadora de nuevos empleos. Las principales áreas de expansión económica y absorción ocupacional son ahora los recursos naturales, las ramas industriales procesadoras de materias primas y las actividades no transables con el exterior.

ii) Los países están actualmente mucho más expuestos a la competencia internacional que en el pasado, tanto por la parte de las importaciones como de las exportaciones. El sector externo de cada una de las economías cumple hoy un papel más importante que años atrás. Las exportaciones de las industrias procesadoras de recursos naturales, así como de las que producen alimentos y bienes primarios, están creciendo aceleradamente, pero las importaciones de bienes de capital y de productos con alta densidad de mano de obra se expanden a un ritmo aún mayor, lo que vuelve crecientemente negativo el balance comercial del sector manufacturero.

iii) En el curso de la última década, el grado de concentración económica ha aumentado considerablemente, a medida que un numero reducido de grandes conglomerados nacionales y subsidiarias locales de firmas transnacionales fue aprovechando mejor las condiciones de operación generadas por el nuevo régimen de políticas publicas y el marco regulatorio que hoy imperan en los países de la región. Las empresas pequeñas y medianas, en particular, así como las del sector público, han ido perdiendo participación en la producción manufacturera y el comercio, tanto como consecuencia de programas deliberados de privatización de activos del sector público, como de imperfecciones del mercado y falta de capacidad para percibir y comprender los cambios que requiere el modelo de organización de la producción para sobrevivir bajo las presentes circunstancias.

iv) De los países de la región, sólo un pequeño número parece haber retomado la senda del crecimiento con equilibrio, tras las turbulencias macroeconómicas de los años ochenta. En el caso de esos países, entre los cuales Chile es el ejemplo más claro, se considera que los factores determinantes del éxito fueron el aumento de las tasas de ahorro e inversión y la creación de nueva capacidad instalada. Otro grupo de países da muestras de haber superado ya los altibajos de la década de 1980, pese a que todavía

enfrentan diversos síntomas de incertidumbre macroeconómica. La rápida tasa de expansión que han exhibido en los años noventa no se ha debido tanto a nuevas inversiones, como lo fuera en el primer grupo de países, sino más bien a una mayor utilización de la capacidad instalada, así como a cambios tecnológicos en materia de organización que han permitido ahorrar mano de obra. Argentina y Brasil son los dos ejemplos más representativos en esta categoría.

v) El nivel promedio de la productividad laboral todavía es considerablemente más bajo que los estándares internacionales y la información disponible sugiere que la brecha relativa no está disminuyendo en el tiempo a un ritmo significativo.

Si en lugar de enfocar la economía en su conjunto se centra la atención en el sector manufacturero, se observa lo siguiente:

i) Las industrias procesadoras de materias primas (esto es, las que producen celulosa y papel, productos petroquímicos, hierro y acero, aceites vegetales, aluminio, harina de pescado, minerales, y otros) exhiben tasas de crecimiento apreciablemente superiores a las de ramas industriales dedicadas a bienes de capital, instrumentos electrónicos y química fina, entre otras, que hacen uso intensivo de conocimientos tecnológicos y servicios de ingeniería.

ii) Durante los años ochenta ha entrado en operación una nueva generación de plantas industriales con alta densidad de capital, de proceso continuo, cuyo principal insumo son las materias primas y los recursos naturales; estas plantas han ganado una considerable participación relativa, tanto en la producción manufacturera agregada como en las exportaciones industriales de los diversos países de la región.

iii) Por el contrario, ramas intensivas en el uso de mano de obra (productoras de textiles, calzado y vestuario) así como las que utilizan servicios de ingeniería en un grado relativamente alto (fabricantes de maquinas herramienta, calderería pesada, instrumentos, equipos de uso agrícola, y otros) muestran signos de retracción y decaimiento, así como una elevada tasa de desaparición de empresas. Las firmas de estos subsectores están experimentando grandes dificultades para adaptarse a regímenes competitivos más desregulados y abiertos, así como a las nuevas tecnologías de base computacional características de los sistemas de fabricación flexible.

iv) Tras el significativo descenso del ingreso de inversión extranjera directa durante los años ochenta, factores como la estabilidad macroeconómica y los cambios recientemente introducidos al régimen de propiedad industrial vigente en América Latina han atraído una nueva ola de inversiones manufactureras directas hacia diversos países de la región. En las ramas procesadoras de recursos naturales, la producción de alimentos, la generación y distribución de energía, las telecomunicaciones, el transporte, la explotación de terminales portuarias y otras áreas de actividad han aumentado rápidamente las alianzas estratégicas entre grandes conglomerados locales, empresas trasnacionales, instituciones bancarias a nivel mundial, firmas consultoras y contratistas multinacionales. La privatización de activos del sector público ha ofrecido una amplia gama de oportunidades para dichas alianzas, así como para el ingreso de nuevos montos de inversión extranjera directa.

v) La organización del trabajo a nivel de cada planta fabril y el grado de integración vertical con que las firmas organizan sus programas de producción han ido experimentando grandes modificaciones como consecuencia de la transición hacia regímenes productivos más abiertos a la competencia externa, así como de la mayor flexibilidad de los mercados laborales. Es evidente que el alto grado de integración vertical típico de los años setenta hoy ya no es rentable, dado que la importación de partes, piezas y subconjuntos es ahora más barata y simple. En años recientes, muchas empresas

fabricantes de bienes de capital, productos durables de consumo, automóviles y otros, han aumentado significativamente el contenido unitario de importaciones en su producción al sustituir partes y piezas fabricadas localmente, o incluso dentro de la misma empresa, por sus equivalentes importados. Esto está afectando muy severamente a sus ex proveedores (en gran parte pequeñas y medianas empresas de origen familiar dedicadas a la producción metalmecánica) entre los cuales la tasa de desaparición está alcanzando niveles anormales. Las grandes empresas han avanzado hacia la desverticalización de sus procesos productivos mediante el desarrollo de una red de proveedores externos de servicios varios, tales como computación y mantenimiento, entre otros. Simultáneamente, han reducido su compromiso con los esfuerzos locales de ingeniería de diseño de productos y las tareas de investigación y desarrollo. En forma concomitante, se ha incrementado el uso de licencias internacionales en lugar de diseños locales de productos y procesos productivos.

vi) Se observan apreciables diferencias de desempeño entre las firmas que han puesto en práctica una estrategia proactiva de adaptación a las nuevas circunstancias y aquellas que han optado por un comportamiento defensivo. Las primeras han invertido en nuevos equipos, reentrenado a su personal y modificado la combinación de su producción, entre otras medidas; las segundas se han limitado a introducir cambios referidos a la organización, que ahorran mano de obra, pero sin comprometerse significativamente en la expansión de su capacidad instalada.

Tras esta rápida descripción de varios de los hechos estilizados más salientes de la situación contemporánea, en las siguientes dos secciones se revisa la evidencia empírica en la que se apoyan las anteriores afirmaciones.

III. LA ECONOMÍA GLOBAL Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

1. El proceso de reestructuración del aparato productivo tras la crisis de la deuda externa

En los años que siguieron a la posguerra, la economía de América Latina entró en una etapa de rápida expansión. Se recuperaron los niveles tanto de actividad económica como de inversión bruta, luego de un prolongado período en que el acceso a bienes de capital y financiamiento externo se vio restringido a raíz del conflicto bélico. Los 20 años comprendidos entre los comienzos de las décadas de 1950 y 1970 pueden considerarse como la "edad de oro" del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones.

Sin embargo, ya desde mediados de los años setenta varios países de la región mostraban una notoria desaceleración de las tasas de crecimiento de su producto, tanto global como industrial, o bien de la productividad laboral, lo que los llevó a plantearse la necesidad de profundizar o reformular sus estrategias de desarrollo.

Al decreciente dinamismo vinculado al agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones se agregaron impactos externos adversos de considerable magnitud. En efecto, las dos crisis del petróleo en la década de 1970 marcaron el comienzo de una etapa de gran turbulencia macroeconómica en la región, situación que se agravó con la crisis de la deuda externa, la caída de los términos de intercambio y el alza de las tasas internacionales de interés.

Las consecuencias de esta transformación del contexto macroeconómico fueron distintas en cada país, dependiendo tanto de la capacidad de las respectivas sociedades para absorber los impactos externos, como de las políticas implementadas por sus gobiernos. Sin embargo, en términos generales y para la región en su conjunto, la década se caracterizó por un recrudecimiento de los procesos inflacionarios, primero acompañado de políticas de estabilización y, luego, de reformas estructurales, factores que, sin duda, afectaron profundamente tanto el ritmo como la naturaleza del proceso de crecimiento. Durante la segunda mitad de la década, en varios países de la región empezaron a surgir indicios de un gradual vuelco (aún bastante incipiente) de las tendencias negativas. Sin embargo, fue sólo a partir de los años noventa que los indicadores agregados (PIB total y per cápita, formación bruta de capital fijo, exportaciones e importaciones) dieron muestras de un proceso de recuperación más definido (véase el cuadro 1).

En términos generales, y pese a las diferencias entre países, las economías de la región denotan ahora una notable tendencia a reorientarse hacia el exterior, por una parte, y hacia una explotación más intensiva de sus recursos naturales, por la otra; estos recursos, a su vez, aumentan significativamente en cantidad y en calidad. El valor de las exportaciones, que ya entre 1980 y 1990 había crecido a razón de 5.4% anual en términos reales, en los últimos años ha registrado tasas muy cercanas a 7%. Las importaciones de la región, por su parte, se han expandido a un ritmo aún

más rápido: de tasas de crecimiento negativas a un promedio anual próximo a 15% durante el período 1990-1994.

No obstante lo señalado, es oportuno subrayar que hasta ahora la recuperación ha sido sólo parcial, considerando que las tasas de crecimiento del PIB total y per cápita son aún muy inferiores a las alcanzadas en la década de 1970. En 1993 la formación bruta de capital fijo representaba un 18.1% del PIB, porcentaje más bajo no sólo que el correspondiente a 1980, sino también a 1970.

Cuadro 1

AMERICA LATINA (12 PAÍSES): TASAS PROMEDIO DE CRECIMIENTO, 1950-1994

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

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

El período bajo consideración se caracteriza por fuertes cambios estructurales en la composición del PIB regional. Como se puede observar en el cuadro 2, se incrementa la participación del sector terciario (comercio, transporte, finanzas y servicios sociales), mientras que el resto, pese a que sus comportamientos difieren, pierde peso relativo en el agregado. Particularmente notable es el desempeño del subsector del transporte, que crece a una tasa significativamente superior al promedio del PIB, mientras que el dinamismo de las actividades financieras y de comercio fue apreciable sólo hasta mediados de la década de 1980.

En el conjunto restante de subsectores se destaca el de la energía, cuya participación en el PIB se incrementó hasta duplicarse entre 1970 y 1994.

Por su parte, la gravitación de la industria en el PIB disminuye constantemente y, desde los años ochenta en adelante, a un ritmo aún más acelerado. Si bien este proceso se ha intensificado en años recientes, ya en la década de 1970 y pese a su elevada tasa de expansión (4.3%), la industria dejó de constituir el principal motor del crecimiento regional e incluso ha disminuido levemente su peso relativo.

En la primera mitad de los años ochenta, el sector industrial entró en una profunda crisis y permaneció estancado durante casi 10 años. Si bien a partir de 1990 ha mostrado una recuperación, ésta ha sido de menor magnitud que la registrada por la economía en su conjunto, confirmándose así que este sector tiende a una pérdida relativa de participación dentro de la estructura económica regional.

En cuanto a los sectores primarios (agricultura y minería), luego de que su participación en el producto declinara sistemáticamente, a partir de 1980 comenzaron a crecer a tasas que superaban la de la economía en su conjunto, con el consiguiente incremento de su importancia relativa. Esta situación tendió a invertirse durante el período

1990-1994, cuando estos sectores volvieron a evolucionar por debajo de la economía en su totalidad.

Cuadro 2
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN SECTORIAL DEL PIB, 1950-1994

	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
Servicios 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, sobre la base de cifras oficiales.

El comportamiento descrito es indicativo de la importancia que ha tenido la caída de la demanda agregada interna (provocada por los programas de estabilización macro y microeconómica) como factor determinante de la crisis del sector manufacturero. En efecto, tal retracción fue mucho más pronunciada en aquellas áreas de actividad (industria, construcción, comercio) cuya producción presenta una elasticidad-ingreso más elevada. En cambio, el sector primario en su conjunto mostró en los años ochenta un dinamismo superior al de los otros dos, incluido el terciario. Por lo tanto, se puede afirmar que entre 1980 y 1990 se produjo una clara reorientación de la estructura productiva regional hacia los recursos naturales y los servicios.

Los sectores vinculados a los recursos naturales, entre los que se cuentan tanto la agricultura y la minería como la elaboración de productos básicos industriales (*commodities*), desempeñaron un papel particularmente importante en el nuevo modelo de inserción internacional de las economías de la región que se fue configurando a partir de fines de la década de 1970 (véase el cuadro 3).

La expansión de la frontera de recursos naturales es el resultado, por una parte, de la incorporación de productos "nuevos" (como madera, fruta fresca y pescado en Chile), y por la otra, del incremento del volumen de producción de bienes que ya se comerciaban en épocas anteriores (soja, semilla de girasol y trigo en Argentina; café verde, caña de azúcar y soja, así como bauxita, estaño, hierro y petróleo en Brasil; carbón y petróleo en Colombia; cobre en Chile; petróleo en Ecuador; carbón y hierro en Venezuela). En el cuadro 4 se puede apreciar el incremento del volumen de producción de algunos de los principales bienes agropecuarios y mineros.

Cuadro 3
AMÉRICA LATINA: PRODUCCIÓN DE ALGUNOS BIENES AGROPECUARIOS Y MINEROS
(Miles de toneladas)

	1970	1980	1985	1990	1993
Banano y plátano	20 564	21 671	22 270	26 939	27 637
Café verde	2 170	2 970	3 839	3 883	3 629
Caña de azúcar	277 943	356 626	457 703	490 370	454 234
Girasol	1 220	1 756	3 522	4 035	3 432
Maíz	38 095	45 280	55 771	50 067	67 999
Soja	1 927	19 814	27 167	34 325	36 463
Trigo	11 509	14 874	20 215	20 922	17 295
Producción pecuaria[a]	76	100	107	123	132
Bauxita	24 045	24 596	18 029	29 071	33 739
Carbón	10 015	17 626	28 283	34 730	34 064
Cobre	987	1 654	1 961	2 237	2 785
Estaño	35 588	36 167	47 307	61 900	55 600
Hierro	88 355	137 647	149 952	187 254	187 934
Petróleo	305 603	334 219	367 265	395 506	428 855

Fuente: CEPAL.
[a] Indice 1980 = 100.

Además de permitir la expansión de producciones típicamente agrícolas y mineras, los recursos naturales también han sido un elemento clave para el desarrollo de otros subsectores de gran importancia en la reestructuración de las economías latinoamericanas durante la década pasada. Se trata de las industrias que elaboran productos básicos y algunas ramas de servicios vinculadas a ellas. El tema de los productos básicos industriales será examinado más adelante. Respecto del segundo, se puede decir que, en alguna medida, los vastos requerimientos de infraestructura vial, portuaria y de comunicaciones que impone la producción de bienes primarios y productos básicos industriales contribuyeron a que el subsector de transporte, almacenamiento y comunicaciones, después de exhibir un vigoroso crecimiento en los años setenta, de 1980 en adelante mantuviera tasas de expansión que duplicaron con creces los promedios registrados por el PIB.

De la misma manera, el subsector de electricidad, gas y agua, que ya había crecido a un rápido ritmo entre 1970 y 1980, continuó siendo uno de los más dinámicos de la economía regional, también gracias a las necesidades de energía de las nuevas producciones basadas en los recursos naturales, así como 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 quinquenio de los setenta concluyó una prolongada fase de expansión. Durante la década siguiente se produjo un fuerte proceso contractivo y sólo en los últimos años han comenzado a aparecer señales de una cierta recuperación del ritmo de crecimiento.

A lo largo de esta trayectoria de descenso y reactivación parcial del nivel de actividad, la estructura económica sufrió modificaciones importantes. La industria dejó de tener un papel protagónico en el proceso de crecimiento, mientras que los sectores primario y de servicios mostraron mayor dinamismo; el primero a partir de los años ochenta y el segundo ya desde la década anterior.

Junto con un nuevo énfasis en los recursos naturales, la transformación de la estructura económica ha sido acompañada de una marcada reorientación de la producción hacia el mercado externo, tendencia que desde 1980 en adelante se ha manifestado en un aumento constante y significativo de la relación entre las exportaciones y el PIB.

En este nuevo panorama que hoy presenta la región aparecen también otros elementos menos positivos que plantean retos a los que será necesario hacer frente si se quiere garantizar la sustentabilidad del proceso de apertura externa y desregulación económica.

El primero de esos desafíos se relaciona con el hecho de que las importaciones, que habían caído abruptamente entre 1980 y 1985 (tanto en valor como en volumen), de ahí en adelante han aumentado a tasas bastante superiores a las registradas por las exportaciones. Esto determinó que el balance comercial, que había sido claramente positivo en 1985 y 1990, se volviera negativo (en valores corrientes) en 1993; esta situación se dio con particular intensidad en casos como el de México, pero también en los de Argentina y Colombia.[1]

El segundo aspecto conflictivo atañe a la expansión de la frontera de recursos naturales y el aumento de la presión sobre el medio ambiente que ese proceso conlleva. El modelo de crecimiento basado en la explotación más intensiva de los recursos naturales sin duda habrá de requerir mayores esfuerzos por resguardar el equilibrio ambiental, lo cual, a su vez, demandará una más rápida difusión de las normas internacionales relacionadas con el medio ambiente (ISO 14000, etiquetado ecológico (*eco-labelling*), y otros), así como la inducción de nuevos comportamientos institucionales en este ámbito.

Como último punto cabría señalar que si bien el volumen de las exportaciones se expande a tasas que alcanzan a casi 7% anual, el producto per cápita está creciendo a razón de sólo 1.9%, desfase que da lugar a ciertas dudas acerca del significado último de estrategias "lideradas" por la exportación, como muchas de las que en los últimos años han sido aceptadas acríticamente en el debate económico regional.

Sobre la base de estas consideraciones generales de contexto, a continuación se aborda el tema del desempeño industrial de la región.

---

[1]En 1994 los resultados del balance comercial fueron aún peores para los países mencionados y la región en general. Además, a partir del último trimestre de 1994 se deterioró notablemente la situación de Brasil, país que había sido ampliamente superavitario desde mediados de los años ochenta.

2. Estructura y comportamiento del sector industrial

a) *Las etapas del proceso de reestructuración*

En los últimos 20 años, la industria de la región pasó por diferentes etapas durante las cuales su ritmo de crecimiento, su estructura y las características de su inserción internacional se modificaron profundamente.

Como ya se vio, en el segundo quinquenio de los años setenta la tasa de crecimiento industrial de la región en su conjunto se redujo considerablemente (véase el cuadro 4), hasta alcanzar a valores más bajos que en los años cincuenta y sesenta. No obstante, el promedio encubre profundas diferencias entre países. Por una parte, la industria manufacturera de Argentina, Chile y Perú mostró los primeros signos de estancamiento ya en los años setenta; por la otra, en Brasil, Ecuador, Guatemala y México la expansión industrial continuó durante esa década.

Cuadro 4
AMÉRICA LATINA: TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL, 1950-1990

	1950-1974	1974-1980	1980-1990	1994-1990
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: CEPAL, sobre la base del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI), elaborado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial para estudiar y describir el comportamiento de las principales variables industriales en la región.

En respuesta a un creciente déficit comercial externo y una demanda interna menos dinámica, en la segunda mitad de los años setenta muchos países de la región empezaron a aplicar políticas de fomento exportador, lo que indujo a las empresas locales a orientarse progresivamente hacia el mercado externo.

Así, las exportaciones industriales crecieron de 19 262 millones de dólares en 1974 a 41 894 millones en 1980. Sin embargo, como la expansión de las importaciones fue aún más rápida, el balance comercial de la región empeoró (véase el cuadro 5).

Cuadro 5
AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INDUSTRIALES, 1974-1994
(En millones de dólares corrientes)

	1974	1980	1990	1994
Exportaciones	19 262	41 894	70 407	123 442
Importaciones	28 476	67 284	70 758	163 315
Balance comercial	-9 214	-25 390	-351	-39 873

Fuente: CEPAL, sobre la base del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI).

A partir de 1980, y durante toda la década, la producción industrial de la región en su conjunto permaneció en una situación de claro estancamiento, y en algunos países, como Argentina, Uruguay y Perú, sufrió una fuerte retracción. Esto determinó que en muchos casos el nivel de producción registrado en 1990 fuera inferior al de 1980.

Dado el fuerte descenso de la demanda interna, el sector externo se transformó en el componente más dinámico de la demanda. Muchas empresas reaccionaron ante ese conjunto de circunstancias reorientando su producción hacia los mercados internacionales, lo que condujo a una rápida expansión de las exportaciones industriales, que pasaron de 41 894 millones de dólares en 1980 a 70 407 millones en 1990. Esta vez, sin embargo, el comportamiento de las importaciones fue diferente al observado en los años setenta. En efecto, debido a que la economía creció a tasas mucho menores, el incremento de las importaciones fue leve y el déficit comercial se redujo.

Sin embargo, no hay que olvidar que este mejoramiento de la situación externa se dio en un contexto de grandes cambios tanto dentro como fuera de la región, lo que hace que tales condiciones no puedan ser mantenidas por mucho tiempo. La naturaleza de las nuevas circunstancias debe verse a las luz de tres hechos: en primer lugar, las políticas de estabilización macroeconómica ocasionaron fuertes caídas de la demanda interna. En segundo término, la crisis de la deuda externa (agravada por el consiguiente aumento de las tasas de interés y la severa reducción del financiamiento externo), deterioró profundamente la situación macroeconómica de la región. Finalmente, el considerable desplazamiento de la frontera tecnológica internacional (a partir del descubrimiento y rápida difusión de nuevos productos y procesos productivos basados en los microprocesadores y el control numérico), amplió significativamente la distancia que separa a la región de las mejores prácticas internacionales.

En ese contexto, el sector industrial experimentó una profunda crisis estructural. La demanda interna se retrajo y la competitividad internacional de muchas empresas y sectores sufrió una rápida erosión. Durante el primer quinquenio de los ochenta las tasas de crecimiento del producto industrial fueron negativas, miles de empresas dejaron de existir y el desempleo alcanzó a niveles sin precedentes en la región. Esta situación

empezó a mejorar sólo a partir de fines de la década y el aparato industrial volvió a crecer. Es importante subrayar, sin embargo, que esta vez la expansión tuvo lugar sobre la base de una estructura productiva radicalmente modificada y un modelo de organización de la producción muy diferente del predominante en los años cincuenta y sesenta. Sobre este tema se volverá más adelante.

En la primera mitad de los años noventa, el ritmo de incremento de la producción industrial se ha recuperado parcialmente. La tasa promedio anual para la región en su conjunto fue de 3.4% entre 1990 y 1994, valor que si bien supera nítidamente el de la década de 1980, aún no alcanza al 4.6% registrado durante el período 1974-1980. En efecto, con las notables excepciones de Argentina, Chile, Perú y, en menor medida, Costa Rica, las economías de la mayor parte de los países de la región crecen ahora más lentamente que en la segunda mitad de los años setenta.

En la presente década, las exportaciones siguieron incrementándose, pero esta vez el fortalecimiento de la demanda interna y la revaluación de las monedas nacionales en varios países de la región se tradujeron en una apreciable expansión de las importaciones y un fuerte déficit del balance comercial industrial. La recuperación parcial de la producción ha ido acompañada de notables aumentos de la productividad laboral, que en el conjunto de la región creció a razón de 8.0% anual entre 1990 y 1993 (véase el cuadro 6).

Cuadro 6
AMÉRICA LATINA: TASAS MEDIAS ANUALES DE INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

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

Fuente: CEPAL, sobre la base del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI).

Es importante observar, sin embargo, que en los sectores industriales de la mayoría de los países (con la excepción de Chile), este mejoramiento de la productividad laboral se logró sin grandes nuevas inversiones. En general, fue más bien consecuencia de las drásticas reducciones de la ocupación originadas por la progresiva introducción de cambios tecnológicos en materia de organización y de carácter "desincorporado".[2] En otras palabras, excepto en el caso chileno, el incremento de la productividad laboral en la industria durante la primera mitad de los años noventa se dio en un contexto de fuerte expulsión de mano de obra. La ocupación industrial, que había aumentado hasta 1980 y en esa década se había reducido ligeramente, cayó a un ritmo de 4.7% anual entre 1990 y 1993. El nivel alcanzado por la ocupación en ese último año era ligeramente inferior al de 1974, en términos absolutos; en el mismo período, sin embargo, la producción se incrementó en un 50%.

En definitiva, la situación del sector industrial a mediados de los años noventa, tras haber logrado asimilar el impacto de las políticas de estabilización macroeconómica y de liberalización comercial implementadas por los gobiernos de la región entre fines de la década de 1970 y comienzos de la de 1980, se caracteriza por una renovada capacidad

[2]Esto significa no directamente vinculadas a la incorporación de nuevos bienes de capital, aunque su introducción implique inversiones complementarias.

de crecimiento en un número creciente de países y por notables incrementos de la productividad laboral y la capacidad exportadora.

Por su parte, las importaciones industriales siguen expandiéndose rápidamente y generando un balance comercial cada vez más negativo para el sector manufacturero. Este déficit es imputable en gran parte a las ramas metalmecánica, electrónica y de bienes de capital, cuyas importaciones aumentaron en forma espectacular después de la liberalización comercial.

Otro tema relevante es el de la exigua capacidad del sector industrial para absorber mano de obra.

b) *La reestructuración de la producción manufacturera en favor de las industrias procesadoras de recursos naturales*

El análisis del desarrollo industrial de los principales países de la región en los últimos 20 años muestra un incremento relativo de las industrias procesadoras de recursos naturales, junto con una reducción de las productoras de bienes de capitales y de consumo duraderos. Como se puede observar en el cuadro 7, la composición del valor agregado industrial en 1974 refleja un patrón de especialización en las ramas del "complejo metalmecánico" (que incluye un conjunto de industrias que producen automóviles, bienes de capitales y de consumo duraderos, equipo para la agricultura y otros). En este subsector se hace uso intensivo de ingeniería de diseño de productos, así como de mano de obra calificada para la producción y ensamble de partes y piezas.

En los dos países tecnológicamente más avanzados de la región (Argentina y Brasil), el complejo metalmecánico representaba alrededor de 30% de la producción industrial, mientras que en varios otros (Chile, México y Perú), donde la trama industrial no había alcanzado aún el mismo nivel de complejidad, este subconjunto aportaba 20% del valor agregado manufacturero.

Es importante subrayar el alto grado de especificidad con que se desarrolló el sector metalmecánico en las primeras etapas del proceso de sustitución de importaciones. A partir de capacidades tecnológicas internas bastante precarias, muchas pequeñas empresas de carácter familiar lograron expandirse gradualmente por la vía de copiar diseños de productos extranjeros anticuados, realizar "ingeniería inversa" y producir piezas y partes para autoabastecerse. Al mismo tiempo, esas empresas fueron adquiriendo habilidades de ingeniería y destrezas tecnológicas de tipo "desincorporado", que complementaban la paulatina evolución de su maquinaria y equipo.

A un nivel más global, este proceso acumulativo, que requirió la difusión y absorción de practicas, estándares de control de calidad, limites de tolerancia, reglas de subcontratación, y otras normas que las empresas locales no estaban acostumbradas a utilizar, gestó una "cultura" industrial interna previamente inexistente en la región.

Sin embargo, ese modelo de organización industrial adolecía también de muchas debilidades que comprometerían en gran medida su capacidad competitiva a largo plazo en un contexto de apertura económica, tales como escalas de planta inadecuadas, alto grado de integración vertical, naturaleza específica y muchas veces artesanal de las configuraciones de planta instaladas localmente e información tecnológica imperfecta. Sus deficiencias se volvieron particularmente notorias hacia fines de los años setenta, cuando comenzó a difundirse rápidamente una nueva generación de productos y procesos productivos basados en el comando numérico, la informática y los principios de fabricación flexible, que habían llegado con varios años de atraso al escenario latinoamericano.

Cuadro 7
AMÉRICA LATINA (ALGUNOS PAÍSES): COMPOSICIÓN DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL, 1974-1994

	Argentina			Brasil			Chile			Colombia			México			Perú		
	1974	1990	1993	1974	1990	1994	1974	1990	1994	1974	1990	1994	1974	1990	1994	1974	1990	1994
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	26.0	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: CEPAL, sobre la base del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI).

En pocos años, el rezago tecnológico de las empresas metalmecánicas de la región aumentó notablemente, haciendo que su posición competitiva se volviera más difícil de sostener. La liberalización comercial vino a agravar aún más la situación.

Lo dicho hasta ahora sugiere que, a pesar de que muchas empresas y subsectores lograron importantes aumentos de productividad y acumularon un gran caudal de conocimientos tecnológicos durante la fase de industrialización sustitiva de importaciones (ISI), en términos más generales también es cierto que los países latinoamericanos no lograron cerrar totalmente la brecha relativa con respecto a la frontera tecnológica internacional.

Después de un período exitoso (los años sesenta y la primera mitad de los setenta) durante el cual dicha distancia relativa se acortó en parte, el desfase volvió a ampliarse cuando la frontera tecnológica se desplazó hacia productos y procesos controlados numéricamente. Este efecto fue particularmente notorio en las industrias metalmecánicas, en las cuales, a fines de los años setenta, comenzó a difundirse a nivel internacional una nueva generación de productos y procesos más sofisticados.

Fue en ese contexto que países como Argentina, Brasil, México y Colombia decidieron impulsar el proceso de industrialización mediante subsidios fiscales que fomentaran la expansión y la intensificación del desarrollo de los subsectores procesadores de recursos naturales, algunos de los cuales ya se habían establecido en los años cincuenta y sesenta, pero que fueron modernizados en mayor grado a fines de los setenta y en la década de 1980. Estos subsidios fiscales indujeron el surgimiento de una nueva generación de plantas fabriles caracterizadas por una alta densidad de capital y por utilizar tecnologías de avanzada para elaborar productos petroquímicos, aluminio, celulosa y papel, acero y aceites vegetales, entre otros. Su aparición forma parte de lo que se ha denominado la "segunda fase" de la industrialización sustitutiva de importaciones, que incluyó un proceso de aumento de la densidad del capital (*capital deepening*), tanto con respecto a los subsectores escogidos para desarrollarlos como a las tecnologías de producción utilizadas.

En el caso de Chile, en cambio, la expansión de estas ramas productivas no se impulsó con estímulos promocionales de carácter ortodoxo, aun cuando es innegable que hubo subsidios, por ejemplo, para ampliar la base forestal en la que se fundó el posterior desarrollo de las plantas exportadoras de celulosa y papel. En este país la transición hacia las industrias procesadoras de recursos naturales fue fomentada por las políticas de apertura externa y de liberalización de la economía implementadas a partir de mediados de los años setenta.

Como resultado de esta reorientación del crecimiento industrial, en Argentina el peso de las ramas de alimentos y productos básicos industriales en la producción manufacturera total aumentó de 36.5% en 1974 a 46.7% en 1990; en Brasil, de 36.9% a 39.7%; en Perú, de 39.4% a 45.2%; en Colombia, de 48.7% a 51.2%, y en Chile, de 50.9% a 55.3%. También en México, donde los subsectores de alimentos gravitan menos, la importancia relativa de los productos básicos industriales ascendió de 18.3% a 21.0% entre los mismos años.

La participación del complejo metalmecánico, por el contrario, sufrió una reducción. En algunos casos, como en el de Chile, su descenso fue espectacular, en tanto que en Brasil se retrajo en forma leve.

La actividad de las nuevas plantas procesadoras de recursos naturales condujo a una rápida expansión de las exportaciones de alimentos y productos básico industriales, cuyo peso se incrementó notablemente. En el caso de Argentina, entre 1974 y 1990 las ventas externas de dichos productos básicos pasaron de 12.8% del total a 25.3%; en

Brasil, de 7.1 a 35.4%; en México, de 23.8% a 27.8%; y en Colombia, de 15.7% a 22.7%. En Chile, en cambio, fueron las industrias de alimentos procesados las que más acrecentaron su participación, de 13.8% en 1974 a 38.0% en 1990.

No obstante el claro éxito exportador de los productos básicos industriales y los alimentos, las cifras muestran un aumento del déficit comercial, esencialmente atribuible a la creciente incapacidad del complejo metalmecánico para competir con las importaciones en el mercado interno. De hecho, a partir de 1974 sólo Brasil logró mejorar su balance comercial y mantener un superávit hasta 1994. El espectacular incremento de los coeficientes de importación confirma este fenómeno (véase el cuadro 8).

Desde 1990 en adelante se puede observar un nuevo e interesante proceso. Se trata del notable resurgimiento que —salvo en el caso de Chile— experimenta la industria automotriz.

En años recientes, muchas plantas de este subsector han pasado por una profunda reestructuración, vinculada al cambio igualmente significativo que experimentaron las estrategias de mercado de las empresas automotrices. El anterior modelo de organización, caracterizado por un alto grado de integración vertical, así como de autoaprovisionamiento de partes y piezas, y por considerables esfuerzos de "ingeniería adaptativa", está siendo reemplazado por otro que conlleva una menor integración vertical, un aumento del aprovisionamiento externo de partes y subconjuntos, y un repliegue de los esfuerzos de ingeniería de fábrica, entre otras diferencias. Esto significa que se está avanzando hacia un modelo de organización más cercano al montaje o ensamble de componentes importados que a la fabricación local integrada.

Junto con el fenómeno descrito, en los casos de Chile, Argentina y México también resalta la retracción de las restante actividades del campo metalmecánico —bienes de capital, maquinaria agrícola, máquinas herramienta y otras— que implicaban un grado relativamente alto de valor agregado nacional, así como de esfuerzos de ingeniería de planta, y ejercían un impacto más favorable en la capacidad tecnológica local. Han disminuido las tareas de investigación y desarrollo de nuevos productos y procesos productivos y las firmas locales de estas ramas parecen ahora más proclives que hace algunas décadas a operar como representantes y licenciatarios de marcas internacionales.

En el caso de Brasil, las capacidades internas en materia de ingeniería parecen haber sufrido menos deterioro que en los otros países mencionados, aunque también allí el proceso de reestructuración muestra rasgos parecidos.

c) *Diferencias entre países en cuanto a desempeño y resultados*

A pesar de que en la estructura productiva de la región este movimiento en favor de las industrias procesadoras de recursos naturales debe verse como un fenómeno relativamente generalizado, no se tiene que perder de vista el hecho de que en cada país este proceso de transformación estructural asumió diferentes características y que dichas distinciones son importantes al evaluar su sustentabilidad a largo plazo. En efecto, el Indice de Cambio Estructural (ICE),[3] tal como se refleja en la última línea del cuadro 8,

---

[3]El ICE es un indicador elaborado por la ONUDI para medir la intensidad de los cambios experimentados por las estructuras industriales. Su cálculo se basa en las variaciones del peso relativo de cada sector con respecto al valor agregado industrial total de un país determinado, entre un año base y un año final. Esto significa que no mide la "dirección" de un cambio dado (es decir, no indica si una estructura evolucionó hacia los productos básicos industriales o hacia la metalmecánica), sino su magnitud.

Cuadro 8

AMÉRICA LATINA (algunos países): COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN, 1974-1994

	Argentina			Brasil			Chile			Colombia			México			Perú		
	1974	1990	1992	1974	1990	1994	1974	1990	1994	1974	1990	1994	1974	1990	1994	1974	1990	1994
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	15.8	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	20.9	23.9	35.9	11.0	19.1		15.8	10.3	19.9

Fuente: CEPAL, sobre la base del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI).

Nota:

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

II = Equipo de transporte (CIIU 384)

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

IV = Productos básicos industriales (CIIU 341, 351, 354, 355, 356, 371, 372). En el caso de Chile no se ha incluido la producción de cobre industrial (CIIU 372).

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

muestra en el caso de Chile un valor más elevado que en el de México o Brasil, lo que indica que los cambios de la estructura productiva fueron bastante más radicales en el primero de esos países que en los otros dos; Argentina y Colombia figuran en una posición intermedia.

Como se planteó anteriormente, las cifras del cuadro 8 confirman que, en comparación con los demás países mencionados, Brasil logró preservar en mayor medida sus subsectores metalmecánicos y de bienes de capital, en los que se hace uso más intensivo de servicios de ingeniería locales y son particularmente importantes para el desarrollo de la capacidad tecnológica interna. En Chile, por el contrario, dichos subsectores sufrieron un claro retroceso; lo mismo sucedió, en medida algo menor, pero también significativa, en Argentina, único país que, al comenzar el período considerado, poseía un complejo metalmecánico tan desarrollado como el de Brasil. Parecería así que, aun en el marco de un proceso de reestructuración con múltiples rasgos comunes, que apunta esencialmente a una explotación más intensiva de los recursos naturales y a un "retorno" a las ventajas comparativas estáticas, las diferencias entre las aparatos productivos nacionales se han ido acentuando; Brasil, por ejemplo, ha preservado en mayor medida que otros países de la región su acervo histórico de capacidades tecnológicas e industrias con alto insumo de servicios de ingeniería.

También los indicadores del sector externo muestran importantes diferencias entre países. Así, el análisis de los coeficientes de importación del cuadro 8 pone de relieve algunos puntos importantes. Por una parte, aparecen los casos de Chile y México,[4] cuyos coeficientes tanto de exportación como de importación experimentaron un fuerte incremento en el curso del período 1974-1994; por la otra, en tanto, Argentina, Brasil y Colombia presentan situaciones diferentes. En el primer caso, el aumento más relevante correspondió a los coeficientes de importación; en Brasil, en cambio, se logró elevar significativamente el coeficiente de exportaciones, sin que el de importaciones registrara una subida apreciable. Finalmente, en Colombia el incremento de la capacidad exportadora fue algo menor y se dio a la par con un aumento del coeficiente de importaciones, que ya era relativamente alto al comenzar el período. Estos diversos comportamientos se reflejan en una evolución también dispar del balance comercial del sector manufacturero. Pasó de positivo a negativo en Argentina y Chile, arrojó un notable superávit en Brasil, empeoró en Colombia y más aún en México.

Para explicar estas diferentes evoluciones se debe tener en cuenta una serie de factores determinantes de orden estructural, macroeconómico e institucional (Stumpo y Bielschowsky, 1996). Esto permite decir que es muy probable que en Brasil el mayor nivel de complejidad alcanzado por los subsectores metalmecánicos, el tamaño del mercado interno y la presencia de políticas industriales "depresivas", así como un cierto grado de protección mantenido hasta comienzos de los años noventa, hayan influido fuertemente para que en el país se mantuviera en mayor medida que en otros de la región una estructura industrial orientada hacia ramas dinámicas y tecnológicamente avanzadas.

De la misma manera en Chile, que sería el caso opuesto, la puesta en práctica de una liberalización comercial de fondo, unida a una progresiva apreciación cambiaria, un mercado interno relativamente pequeño, la carencia de mercados regionales cercanos de cierta magnitud, la falta de políticas industriales dirigidas a los productores de bienes de

---

[4]No obstante, también se pueden apreciar diferencias entre estos dos países: mientras Chile centra su esfuerzo exportador en los alimentos y los productos básicos industriales, México se inclina más bien por los automóviles y los productos electrónicos. En los dos casos, sin embargo, los principales aumentos de las importaciones corresponden a la industria metalmecánica.

capital y la disponibilidad de abundantes recursos naturales explotables en el corto y mediano plazo, pusieron en marcha un proceso de desindustrialización y determinaron que la producción se orientara hacia las semimanufacturas y los bienes básicos industriales fundados en el procesamiento de recursos naturales.

IV. CARACTERÍSTICAS MESO Y MICROECONOMICAS DEL NUEVO ESCENARIO DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

Hasta aquí se ha examinado el proceso de reestructuración industrial de América Latina en los años ochenta a un nivel de agregación relativamente alto, mostrando que la composición del producto manufacturero experimentó un marcado cambio como consecuencia de la puesta en práctica de políticas de estabilización macroeconómica y reforma estructural. Las industrias procesadoras de materias primas han alcanzado un éxito relativo mucho mayor que las que hacen uso intensivo de mano de obra o servicios de ingeniería y, por lo tanto, han aumentado su participación relativa en el producto industrial. Las ramas textil, del calzado y metalmecánica agrupan al conjunto de industrias que más ha sufrido el impacto de la liberalización comercial y la desregulación de la economía, como lo demuestran las significativas bajas de su volumen de producción y su nivel de empleo. En dichos subsectores las empresas han desaparecido a un ritmo anormalmente alto, en particular las firmas pequeñas y medianas de origen familiar.

Como se señalara en los párrafos introductorios de esta monografía, el proceso de reestructuración socioeconómica ocurrido en los años ochenta puede examinarse a nivel macro, pero también en un plano mucho más desagregado, a través de los cambios que se han ido produciendo en la estructura y el comportamiento de ramas enteras de actividad, e incluso en el planeamiento y la organización del trabajo de empresas específicas. Así, los éxitos y fracasos, los ejemplos de adaptación adecuada o inadecuada al nuevo "modelo de regulación" de la actividad productiva pueden relatarse desde estos diversos planos, lo que hace surgir una nueva preocupación referida a la coherencia entre las "lecturas" macro, meso y microeconómica de lo ocurrido durante el proceso de transición que condujo al nuevo régimen de políticas publicas de los años noventa. En esta sección se revisarán las visiones meso y microeconómica de lo acaecido.

Para adentrarse en estas dimensiones más desagregadas del análisis económico se han elegido dos aspectos específicos como base de la argumentación que se presenta. El primero de ellos se refiere al hecho de que los programas de estabilización macroeconómica y reforma estructural no fueron en absoluto neutrales para los distintos tipos de firmas, como se comprueba al comparar su impacto en pequeñas y medianas empresas de carácter familiar con el ejercido en grandes conglomerados nacionales y subsidiarias locales de empresas transnacionales. Tanto por el claro sesgo de dichos programas contra la producción pública como por sus efectos diferenciados en el acceso de las empresas a los mercados de factores —en particular el de capital— tales modificaciones del régimen global de políticas públicas han operado en la práctica como un poderoso mecanismo selectivo no neutral que ha favorecido la concentración económica en varios países de la región. El segundo tema que se abordará es el del pronunciado sesgo ahorrador de mano de obra que están mostrando los cambios recientes en la organización del trabajo a nivel de cada planta fabril, factor que incide tanto en el nivel como en la composición de la fuerza de trabajo empleada. En otros términos, los programas de estabilización macroeconómica y reforma estructural han propiciado la concentración económica y erosionado la capacidad de las economías de la región para

absorber mano de obra en la industria manufacturera. Ambos temas se analizan a continuación.

1. El cambiante papel de los diversos tipos de empresas en el ámbito de la producción manufacturera

Normalmente, las empresas industriales pertenecen a uno de cuatro subconjuntos claramente diferenciados: i) las pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas de propiedad familiar; ii) las grandes firmas con capital nacional y los conglomerados locales; iii) las subsidiarias locales de empresas transnacionales; y iv) las empresas publicas. Entre las firmas que pertenecen a cada una de estas categorías existen grandes diferencias en cuanto a modelos de organización del trabajo, densidad de capital, acceso a los mercados de factores —en particular, el de capital de largo plazo— capacidades tecnológicas y otros aspectos. El impacto en ellos de los recientes cambios del régimen global de políticas publicas está lejos de haber sido neutral, lo que ha dado origen a un notorio fenómeno de concentración económica en el ámbito de la producción manufacturera.

Cabe pensar, primero, en el vasto universo de las pequeñas y medianas empresas (PYME), muchas de ellas de estructura y propiedad aún familiar, fuertemente representadas en la producción de bienes como calzado, maquinas herramienta, muebles y vestuario. En todos estos subsectores se registró una elevada tasa de desaparición de empresas en el curso de la década de 1980, hecho imputable, en primer lugar, al severo repliegue de la demanda interna que siguió a los programas de estabilización macroeconómica y, posteriormente, a las dificultades que las empresas de esta categoría han enfrentado para adaptarse a la apertura de la economía y a un régimen competitivo más riguroso, disciplinado por la competencia externa. Estas firmas han visto obstaculizado su acceso tanto a los mercados de capital, por carecer de garantías bancarias aceptables, como a los mercados de tecnología, debido a su proverbial falta de información. Tienen una muy insuficiente percepción de la naturaleza de los cambios del régimen global de políticas públicas y sus esfuerzos por adaptarse al nuevo modelo de organización industrial han sido imperfectos (Misala, 1992; Boscherini y Yoguel, 1996). Empleando procesos productivos y diseños de productos anticuados, con plantas fabriles cuya organización del trabajo es aún muy similar a la que predominaba antes de la reciente revolución acarreada por los sistemas de fabricación flexible, y una estructura gerencial y empresarial de corte familiar que ha tenido dificultades para asimilar las complejidades de principios organizativos como producción y demanda sincronizadas (*just-in time*) y de control total de calidad, a muchas PYME les ha resultado imposible sobrevivir en la atmósfera mucho más competitiva de los años noventa (Castillo, Dini y Maggi, 1996; Kosacoff, 1996a). Como resultado de compras y absorciones no amistosas (*take-over*) de empresas, así como de una elevada tasa de quiebras, muchas veces hasta la mitad de las PYME se vio forzada a abandonar el mercado.

Muchas de las que sobrevivieron lo lograron mediante una significativa modificación de la naturaleza de sus prácticas, que implicó dar preeminencia a las actividades financieras y especulativas y abandonar relativamente sus esfuerzos en materia de ingeniería y producción (Misala, 1992). Otras subsistieron porque se transformaron en subcontratistas de grandes firmas transnacionales (Posthuma, 1995) o se mantuvieron aisladas en pequeños nichos de mercado. Sólo unas pocas tuvieron éxito gracias a que optaron por invertir, mejorar considerablemente sus plantas fabriles y sus capacidades tecnológicas, reentrenar a su personal y transformar en profundidad sus principios de

gestión y administración empresarial. En años recientes se observa que en este último grupo han aumentado las compras de equipos extranjeros y la adquisición de licencias internacionales de nuevos producto y procesos productivos. Las modalidades de arrendamiento con compromiso de compra (*leasing*) y concesiones exclusivas (*franchizing*) de grandes cadenas transnacionales han comenzado a entrar en las empresas de esta categoría, si bien de manera aún incipiente.

Pertenecen al segundo colectivo los grandes conglomerados con capital nacional, insertos principalmente en las ramas de la industria procesadora de recursos naturales que producen celulosa y papel, aceites vegetales, hierro y acero, productos petroquímicos y otros. A diferencia de las PYME, en el curso de los años ochenta las empresas de esta categoría han logrado un avance espectacular en el ámbito de la producción regional (Bisang, 1996). En años recientes ha aparecido un gran número de nuevas plantas fabriles con alta densidad de capital y muy cercanas a las mejores prácticas internacionales, gran parte de las cuales son de propiedad de dichos conglomerados con capital nacional. Estas plantas se han beneficiado de generosos subsidios fiscales y otras formas de apoyo publico (Bisang, Burachik y Katz, 1995), especialmente en Argentina y Brasil. Como se señaló en la sección anterior, muchas de ellas fueron originalmente proyectadas para satisfacer la demanda interna de los respectivos países —excepto en el caso de Chile (Díaz, 1996; Stumpo, 1995)— y luego fue necesario reprogramar su estrategia operativa para volcarlas hacia la exportación, cuando los programas de estabilización macroeconómica indujeron retracciones del mercado interno de hasta más de 50%, volviendo redundante gran parte de la capacidad instalada. En fechas más recientes, muchos de estos grandes conglomerados con capital nacional han formado numerosos acuerdos y alianzas estratégicas con casas bancarias multinacionales, así como con subcontratistas y firmas de ingeniería foráneos, a fin de participar en los programas de privatización de activos del sector público emprendidos en el marco de las estrategias globales de desarrollo de diversos países de la región. Estos acuerdos de asociación con grupos transnacionales han aumentado aún más su poder de mercado en el ámbito productivo local.

El tercer subconjunto de firmas que debe considerarse es el de las subsidiarias locales de firmas multinacionales, predominantemente relacionadas con la fabricación de automóviles, productos petroquímicos y medicamentos, entre otros. El flujo de inversión extranjera directa orientado al sector industrial de América Latina se redujo significativamente durante los años ochenta, cuando diversas firmas multinacionales decidieron abandonar los mercados de Argentina, Chile y Colombia —en el caso de Brasil este fenómeno fue menos acentuado— en vista del descenso de la demanda interna y la turbulencia económica y social reinante. Hacia fines de la década de 1980 y en el primer quinquenio de los noventa algunas de esas firmas han procurado volver a dichos países. Muchas veces, sin embargo, tal retorno ha formado parte de una estrategia multinacional mucho más globalizada y ya no con miras a abastecer casi exclusivamente los mercados nacionales respectivos. El avance de esquemas de integración regional, como el Mercosur, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y otros, ha llevado a que esas estrategias de operación globalizada adoptaran un carácter más permanente en la perspectiva de tales empresas, induciéndolas a buscar nuevas formas de organización para adaptarse a los escenarios emergentes. La privatización de activos del sector público y la compra a bajo precio de los certificados de deuda externa en los mercados secundarios a antiguas y nuevas firmas transnacionales amplias brindaron oportunidades para expandir sus intereses en la región y aumentar su participación relativa en el producto bruto de gran parte de los países latinoamericanos.

El cuarto y último grupo es el de las grandes empresas del Estado, que históricamente han desempeñado un papel protagónico en campos como la explotación petrolera, la producción de hierro y acero, la minería y otros. Estas empresas han constituido la base de las privatizaciones llevadas a cabo en la región en años recientes. En muchos casos, su venta ha obedecido primordialmente a razones fiscales de corto plazo, como la necesidad de generar recursos para las arcas gubernamentales. En otros —quizás los menos— el objetivo principal ha sido mejorar la eficiencia microeconómica del aparato productivo por la vía de eliminar los escenarios monopólicos y fraccionar las empresas estatales con el fin de generar nuevas formas de competencia que favorezcan al destinatario final de los servicios. Esta tendencia es ilustrada por diversos ejemplos en los subsectores de la generación y distribución de energía, las telecomunicaciones y otros, siendo quizás en Chile donde más se ha avanzado en esa dirección. Resulta difícil efectuar un balance final del éxito o fracaso de estas iniciativas, pero independientemente de tal evaluación es indudable que en la región el colectivo de grandes empresas estatales ha perdido presencia, como lo indica el significativo descenso de su participación relativa en el producto bruto manufacturero y global.

En años recientes, cada uno de estos cuatro grandes subconjuntos de empresas ha debido enfrentar distintos desafíos y nuevas oportunidades originados por el cambio del régimen global de políticas públicas. Su capacidad de adaptación a las nuevas reglas del juego ha sido muy heterogénea, lo que se ha reflejado en notables diferencias de su desempeño relativo. En toda la región, las empresas pequeñas y medianas, así como las grandes empresas públicas, han perdido mucho terreno en el curso de los últimos años, lo que ha inducido un fuerte aumento de la concentración económica tanto en subsectores industriales específicos como en el conjunto de la actividad económica de cada sociedad. Del producto industrial de cada uno de los países de la región, 30% o más es actualmente controlado por alrededor de una veintena de grandes empresas, ya sea conglomerados con capital nacional o subsidiarias de firmas transnacionales (Paredes y Sánchez, 1996; Bisang, 1996; Obstchatko, 1996).

2. El sesgo ahorrador de factores de la reestructuración industrial

El proceso de reestructuración industrial que se examina ha tenido lugar en contextos macroeconómicos sumamente inestables y de gran turbulencia social. Uno de sus rasgos principales ha sido la extraordinaria caída de la inversión bruta, tanto privada como pública. No obstante, es necesario comprender que la tasa de inversión en subsectores industriales específicos se mantuvo a un nivel significativamente alto, incluso en situaciones de fuerte descenso de la inversión global. Así sucedió, por ejemplo, con las ramas procesadoras de recursos naturales, en las que se crearon plantas fabriles de gran tamaño y cercanas a las mejores prácticas internacionales. Por consiguiente, cabe suponer que el peso relativo de las ramas productivas con alta densidad de capital ha aumentado considerablemente dentro de cada economía, en tanto que la gravitación de las que hacen uso relativamente intensivo de mano de obra, conocimientos tecnológicos y servicios de ingeniería se ha reducido en forma notoria.

Las nuevas plantas procesadoras de recursos naturales requieren poco personal. Normalmente son automatizadas en alto grado, su ritmo de trabajo está determinado por los subprocesos básicos y no por la organización del trabajo fabril (*machine-paced*), el conjunto de bienes que producen está muy estandarizado, no requieren de grandes

esfuerzos de ingeniería en materia de diseño de producto y prácticamente no emplean mano de obra de baja calificación (Obstchatko, 1996).

Por otra parte, la reestructuración del aparato productivo en las ramas industriales que requieren uso intensivo de mano de obra, servicios de ingeniería u organización y métodos de trabajo —calzado, vestuario, textiles, maquinas herramienta, equipo agrícola y otros— ha redundado en una fuerte reducción del empleo de personal administrativo, y también de operarios y técnicos de planta. El efecto ahorrador de mano de obra se ha vuelto más visible a medida que las firmas han ido avanzando hacia la desverticalización de sus procesos productivos, la subcontratación de terceros que las proveen de partes, componentes y servicios, y la incorporación en sus productos finales de un mayor contenido unitario de importaciones. Estos procesos conllevaron la introducción de innumerables cambios tecnológicos "desincorporados" ahorradores de mano de obra. Muchas empresas comprobaron que podían fabricar el mismo producto, o quizás más, con la mitad, o incluso un tercio, de la mano de obra empleada anteriormente. La productividad del trabajo ha registrado un significativo incremento, en tanto que el desempleo estructural va convirtiéndose en un preocupante problema en varios países de la región, entre los que se cuentan Argentina y Brasil (Katz, 1996). En muchos casos esto ha coincidido con un fuerte debilitamiento de la estructura sindical, en el marco de un profundo cambio de las relaciones laborales y las instituciones básicas del mercado de trabajo. La simplificación del despido y las formas flexibles de contratación muestran un fuerte avance si se compara la situación con la imperante hace una o dos décadas atrás.

Desde una perspectiva general podría decirse que los empresarios se agrupan en tres grandes categorías según su actitud con respecto a la reestructuración de sus plantas fabriles y estrategias a largo plazo (Kosacoff, 1996b). Están, por una parte, las firmas "proactivas", para las cuales la adaptación al nuevo conjunto de reglas del juego ha significado realizar inversiones físicas, expandir la capacidad instalada, modificar la combinación y la naturaleza de los productos que fabrican, reentrenar a su personal y reformular las relaciones sindicales, entre otras decisiones.
Además de las ya aludidas industrias procesadoras de recursos naturales, se debe incluir en este grupo a la industria automotriz —en particular la de México y, en menor medida, las de Brasil y Argentina (Shaiken, 1995).

Por otra parte, es posible identificar un subconjunto empresarial relativamente amplio que ha adoptado una actitud "defensiva" frente a la nueva situación, concentrando su respuesta en medidas que incrementen el ahorro relativo de mano de obra, tales como la introducción de múltiples cambios tecnológicos "desincorporados" referidos a la organización del trabajo, el grado de integración vertical de sus plantas y la subcontratación de insumos intermedios y servicios, entre otros aspectos (Kosacoff, 1996b). En ambos grupos la relación capital/trabajo se ha elevado significativamente —mucho más en el primero que en el segundo— de la misma manera que la productividad laboral. La sustitución de trabajo por capital y los cambios tecnológicos ahorradores de mano de obra han desempeñado un papel importante en ambos tipos de situaciones (Katz, 1996).

Existe, evidentemente, un tercer grupo de empresas —todavía sumamente vasto— cuya adaptación a las nuevas circunstancias ha sido mínima o ni siquiera se ha intentado. En este subconjunto de firmas la tasa de desaparición es muy elevada y continuará siéndolo en el futuro. Los principales factores que explican esta situación son, entre otros, la inercia, la imperfecta información, las dificultades para acceder a los mercados de factores —en particular al de crédito a largo plazo— y de tecnología. Dada la magnitud de este subconjunto resulta fácil comprender que la heterogeneidad estuctural haya ido

aumentando en los diversos países, así como que un amplio sector de la comunidad empresarial sienta que su sobrevivencia está fuertemente amenazada por el nuevo régimen de políticas macroeconómicas implementado en años recientes.

En resumen, se trata de una incompleta e imperfecta transición hacia un nuevo modelo de organización social de la producción, en cuyo marco la concentración económica ha aumentado con respecto al pasado inmediato y la generación de nuevas oportunidades de empleo es exigua. Si bien la productividad laboral ha registrado avances muy significativos en diversas ramas industriales, la heterogeneidad estructural hace que tales mejoras no sean generalizadas ni se extiendan a la totalidad de la fuerza de trabajo. Además, todo esto está ocurriendo en una estructura industrial que ya al partir estaba muy por debajo de los estándares internacionales de productividad laboral. ¿Cabe esperar entonces que la dinámica hasta aquí descrita evolucione hasta finalmente cerrar la brecha relativa que separa a los países de la región de la frontera tecnológica internacional? Y si así fuera, ¿que diferencias interindustriales deberían aparecer? La siguiente sección está dedicada al examen de estas preguntas.

V. LA BRECHA RELATIVA DE PRODUCTIVIDAD

En esta sección se presenta una primera aproximación al tema de la diferencia relativa de productividad entre la región y la frontera tecnológica internacional.

Para estudiar los procesos de convergencia una alternativa es formular un modelo de crecimiento estructural y, a partir de él, estimar una versión reducida para considerar las "variables exógenas"; éste ha sido el procedimiento típicamente utilizado en los estudios empíricos sobre las llamadas "nuevas teorías de crecimiento endógeno". Sin embargo, su empleo supone que el investigador conoce el "verdadero modelo" y, por ende, no incurre en sesgos de especificación. Además, para efectuar una estimación de índole tan compleja se debe disponer de toda la información relevante.

Alternativamente, otro camino para investigar el problema es partir del estudio de las propiedades estocásticas de las series de tiempo correspondientes, y luego formular un marco interpretativo que dé cabida a los hallazgos obtenidos. Este enfoque tiene la ventaja de que exime al investigador de la necesidad de formular a priori una acabada estructura económica; además, ha mostrado capacidades productivos superiores a las aproximaciones más convencionales (Dickey y Fuller, 1979).

Para aplicarlo, luego de estudiar el grado de integración de las series e identificar su proceso estocástico generador, se procede a buscar una representación estacionaria de éstas; a continuación, mediante sendas estimaciones según Mínimos Cuadrados Recursivos, conjuntamente con test de Chow secuenciales, se procura identificar quiebres estructurales tanto de niveles como de tendencias.

La metodología anterior se aplicó a las series de productividad laboral de América Latina y de Estados Unidos en los siguientes sectores y subsectores: industria manufacturera en su conjunto, alimentos, productos básicos industriales, industria metalmecánica, equipo de transporte e industrias tradicionales (véase la nota del cuadro 8). Los test del orden de integración de las series se basaron en sendos Dickey-Fuller Aumentados, con rezagos variables para cada serie y una tendencia determinística. En ninguno de los casos pudo rechazarse la hipótesis nula de que las series son integradas de orden uno. Se trabajó entonces en términos de tasas de crecimiento de la productividad laboral. Los resultados obtenidos al estimar el modelo (1) se presentan a continuación:

$$\textbf{(1)}\ D\ln(Q/L)_{ijt} = \text{"} + \$\,Trend + E^{K}_{h=1}[(_{h}D_{ijh} + *_{h}(D_{ijh} * Trend)] + e_{ijt};$$

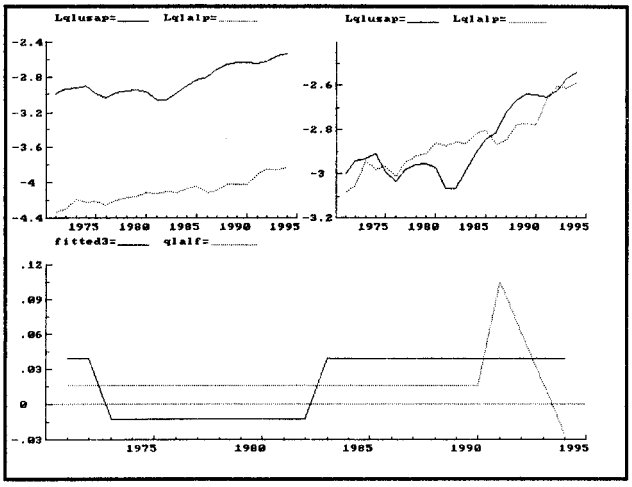
donde:

- i = sector
- j = región (América Latina o Estados Unidos)
- D_{ijh} = Variable muda que toma el valor 0 o 1 según exista o no evidencia de cambio estructural en el período h
- K = Número de posibles cambios estructurales identificados
- e_{ijt} = $N(0,F^2)$

1. ¿Cierre o ampliación de la brecha relativa? La experiencia de los años setenta, ochenta y noventa

En la figura 1 se muestran los resultados obtenidos para la industria manufacturera en su conjunto, comparando América Latina con Estados Unidos. En la esquina superior izquierda aparecen los niveles predichos de los logaritmos de productividad laboral de ambas regiones; en el extremo superior derecho, los logaritmos predichos, pero traslapados de modo que se ajusten las medias de las series, simulando de esta manera condiciones iniciales idénticas; finalmente, en la parte inferior de la figura se muestra la evolución de las tasas de productividad.

Gráfico 1
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN SU CONJUNTO: COMPARACIÓN ENTRE AMÉRICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS[a]



[a] Lqlusap = Logaritmo natural de la productividad del trabajo de Estados Unidos, predicha según el modelo (1).
Lqlalp = Logaritmo natural de la productividad del trabajo predicha para América Latina según el modelo (1).
Fitted 3 = Tasa de crecimiento a largo plazo de la productividad laboral de Estados Unidos.
Qlalf = Tasa de crecimiento de la productividad a largo plazo de América Latina.

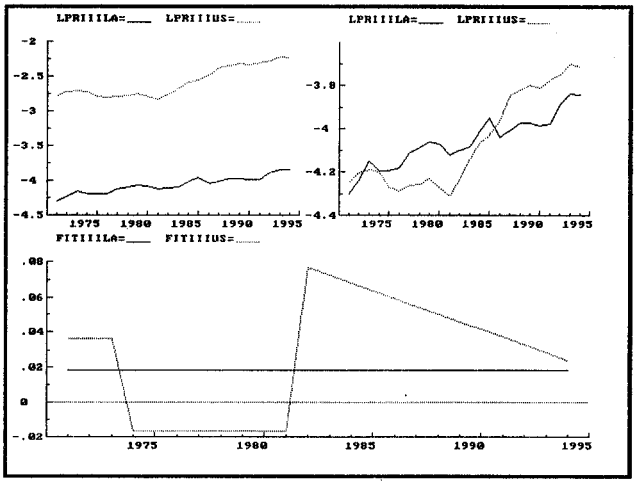
En términos generales, hacia 1970 América Latina tenía un rezago inicial de tal magnitud que su productividad laboral industrial sólo alcanzaba a 26.5% de la estadounidense. Luego de los tres primeros años de la década de 1970, durante los cuales la brecha se amplió, se inició un proceso de convergencia que se mantuvo hasta 1983, coincidiendo con la crisis petrolera y una caída absoluta de la productividad en Estados Unidos. Mientras tanto, la región siguió evolucionado a un ritmo cercano a 2% anual, sin mostrar los efectos adversos de la crisis del petróleo; se trata de un fenómeno propio de economías cerradas, en las que el Estado intervenía mediante el control de la divisa para moderar la inestabilidad de los precios externos, acción que muchas veces se financiaba con el impuesto de la inflación.

Con la recuperación de Estados Unidos a partir de mediados de los años ochenta el proceso de convergencia se detuvo, aunque posteriormente la región mostró una recuperación a raíz de la relajación de la restricción externa provocada por la crisis de la deuda y los cambios estructurales introducidos a comienzos de los años noventa; en gran parte, tal evolución se ha reflejado en efectos más transitorios que permanentes en la tasa de crecimiento de la productividad regional. Fue un salto del tipo que ocurre una vez y acercó el nivel de productividad de la región a la frontera internacional, pero no se sostuvo en el tiempo. El resultado al final del período revela que el proceso de convergencia ha sido prácticamente insignificante y que la productividad de América Latina todavía equivale a 27.2% de la estadounidense.

2. Productividad por grandes grupos de subsectores

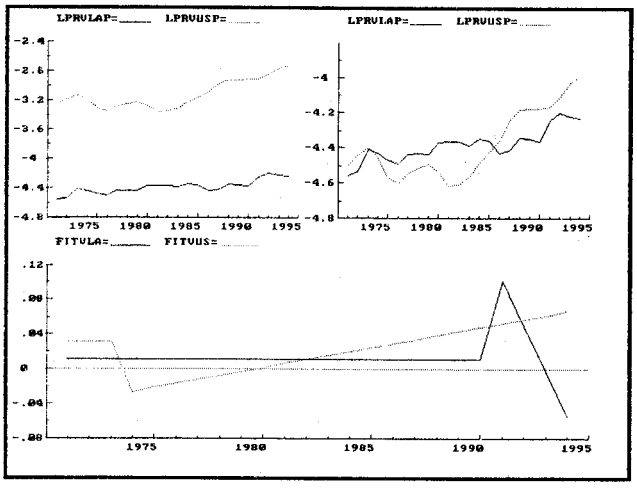
En esta sección se analizan las diferencias de productividad entre grupos seleccionados de subsectores. En el gráfico 2 se muestra el comportamiento del subconjunto integrado por las industrias de alimentos, bebidas y tabaco. Según se puede apreciar, en América Latina estas ramas exhiben una evolución de la productividad absolutamente estable (a razón de algo menos de 2% anual), mientras que en Estados Unidos acusan el fuerte impacto de la crisis de mediados de los años setenta, cuando la tasa de incremento de su productividad cayó en 6 puntos porcentuales. Esa situación volvió a invertirse a partir de 1983, no obstante lo cual persistió una tendencia a la desaceleración que llevó la tasa a valores cercanos a 3% anual. Este patrón permite detectar un proceso de convergencia similar al de la industria en su conjunto, ya que la brecha se reduce a partir de 1974, para luego ampliarse sostenidamente desde la segunda mitad de los años ochenta en adelante. En términos netos, la productividad de estas ramas se mantiene estable en un 22% de la que registran en Estados Unidos.

Gráfico 2
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO



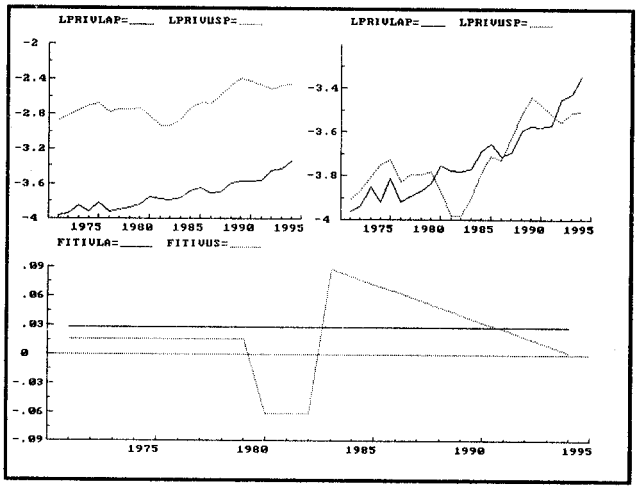
Por su parte, la productividad de la agrupación que incluye las industrias tradicionales (textil, confecciones y calzados) también evolucionó a lo largo del período a un ritmo algo inferior a 2% anual. Sin embargo, a diferencia de las ramas de alimentos, bebidas y tabaco, a comienzos de la década de 1990 su productividad acusó un impacto positivo, aunque ese repunte no se mantuvo y el período analizado terminó con una tendencia descendente. En Estados Unidos, por el contrario, la productividad de estas ramas mostró los fuertes efectos de la recesión de los años setenta, que se tradujeron en una caída de 6 puntos porcentuales de la tasa de crecimiento (y una abrupta baja del nivel de productividad). Sin embargo, estas industrias se recuperaron en mucho menos tiempo que las del subsector de alimentos. Como resultado, la convergencia fue considerablemente menos marcada y, en valores netos, el subconjunto sufrió un retroceso relativo de 27.5% a 22.5% con respecto a Estados Unidos (véase el gráfico 3).

Gráfico 3
INDUSTRIAS TRADICIONALES



Por su parte, en América Latina el subsector de los productos básicos industriales ha exhibido un comportamiento estable a lo largo de todo el período, con una tasa de crecimiento de la productividad en torno de 3% anual. Cabe destacar que este promedio es claramente superior al de esta industria en Estados Unidos (1.5% anual), lo que ha determinado que el proceso de convergencia haya sido consistente, tendencia que se acentuó a raíz de la crisis que sufrió el subsector en ese país desde fines de los años setenta hasta comienzos de los ochenta, tras lo cual entró en una fase vigoroso crecimiento, que no logró mantener (probablemente por tratarse de recuperación de capacidad subutilizada), estancándose hacia fines de los ochenta. En términos netos, la brecha de productividad de esta industria se ha reducido sostenidamente: de representar 33.3% de la estadounidense en 1970 pasó a 45% en 1994 (véase el gráfico 4).

Gráfico 4
PRODUCTOS BÁSICOS INDUSTRIALES



Finalmente, la comparación de la productividad de la industria metalmecánica y de equipo de transporte entre la región y Estados Unidos muestra que en ambos casos sus niveles han tendido a converger; sin embargo, como en la rama de equipo de transporte la brecha inicial era mayor, el ritmo al que se cerró fue superior al registrado por la metalmecánica. Entre los factores comunes que han determinado esta evolución figura, nuevamente, la crisis de los años setenta que redujo en 8 puntos el crecimiento de la productividad de Estados Unidos en ambos subsectores, mientras que en la región el de equipo de transporte continuó evolucionando a su ritmo histórico de 3% anual y el metalmecánico a razón de 1.7%. Una diferencia importante es que en el caso de este último los test sugieren que hacia fines de los años noventa su tasa de crecimiento experimentó un cambio permanente que la situaría por encima de la correspondiente a Estados Unidos. De ser así, se podría esperar un cierre consistente de la brecha, igual que en el caso de los bienes básicos industriales (véanse los gráficos 5 y 6).

Gráfico 5
INDUSTRIA METALMECÁNICA

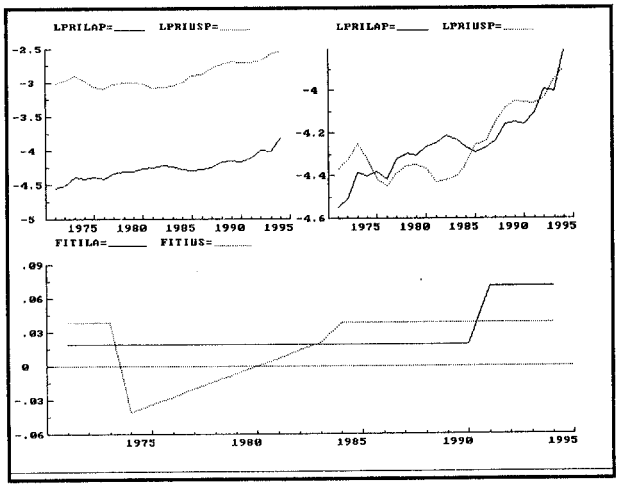
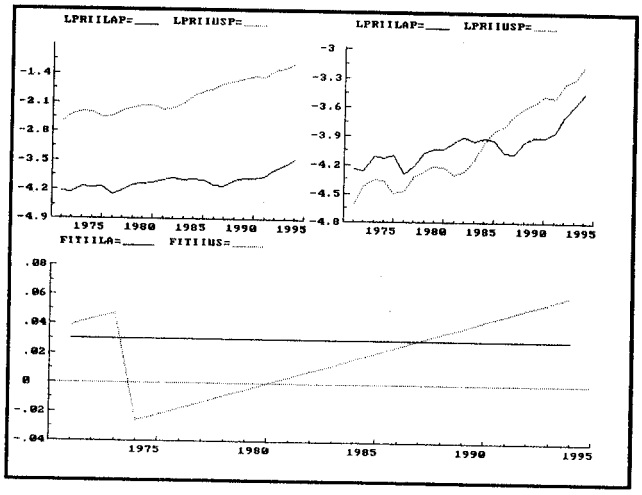


Gráfico 6
EQUIPO DE TRANSPORTE



En resumen, al examinar la trayectoria de la productividad laboral de los sectores y subsectores industriales considerados en América Latina y Estados Unidos se observa que durante los últimos 24 años se ha producido un evidente proceso de convergencia en el caso de los productos básicos industriales y, en particular, del equipo de transporte —principalmente el automotor. Ligeramente más atrás, pero no por ello menos importante, se ubica la industria metalmecánica, en la cual la brecha relativa de productividad se reduce a un nivel cercano a 28%.

Estos avances son contrarrestados por una perdida significativa —o ampliación de la brecha— en el caso del subconjunto denominado "tradicional" (textiles, vestuario, productos químicos, y otros afines). Por su parte, la rama de alimentos, bebidas y tabaco no presenta variación si se considera el período completo. A continuación se presenta el cuadro 9, en el que se resumen estos hallazgos.

Cuadro 9
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL
CON RESPECTO A ESTADOS UNIDOS, POR SUBSECTORES INDUSTRIALES,
1970-1994
(*En porcentajes*)

Subsector	Productividad inicial	Productividad final	Variación
Alimentos, alimentos y tabaco	22.3	22.3	0
Industria tradicional	27.5	22.5	-18
Productos básicos industriales	33.3	45.0	35
Industria metalmecánica	22.3	28.6	28
Equipo de transporte	16.5	23.4	42

Fuente: CEPAL, sobre la base del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial (PADI).

BIBLIOGRAFÍA

Bisang, R. (1996), "Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la República Argentina", *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial: estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, Jorge M. Katz (comp.), Buenos Aires, Alianza Editorial.

Bisang, R., G. Burachik y J. Katz (1995), *Hacia un nuevo modelo de organización industrial: el sector manufacturero argentino en los años 1990*, Buenos Aires, Alianza Editorial.

Boscherini, F. y G. Yoguel (1996), La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las PYMES exportadoras argentinas, Buenos Aires, inédito.

Castillo, M., C. Maggi y M. Dini (1996), "Reorganización industrial y estrategias competitivas en Chile", *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial; estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, Jorge M. Katz (comp.), Buenos Aires, Alianza Editorial.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1996), *Fortalecer el desarrollo: interacciones entre macro y microeconomía* (LC/G.1898/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.G.2.

Díaz, A. (1996), "Chile, la industria en la segunda fase exportadora: trayectoria histórica y desafíos para los noventa", *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial; estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, Jorge M. Katz (comp.), Buenos Aires, Alianza Editorial.

Dickey, D.A. y W. Fuller (1979), "Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root", *Journal of the American Statistical Association*, N° 84.

Doornik, J.A. y D.F. Hendry (1994), *An Interactive Econometric Modelling System*, Londres, International Thomson Publishing.

Fuch, M. (1990), "Los programas de capitalización de la deuda externa argentina" (LC/BUE/R.153), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Gerschunoff, P. y J.C. Torre (s/f), Argentina: La política de liberalización económica bajo un gobierno de base popular, Buenos Aires, Instituto Torcuatio di Tella, inédito.

J. M. Katz (comp.) (1996), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial: estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, Buenos Aires, Alianza Editorial.

Kosacoff, B. (1996a), "La industria argentina: de la sustitución de importaciones a la convertibilidad", *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial; estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, Jorge M. Katz (comp.), Buenos Aires, Alianza Editorial.

——— (1996b), Estrategias empresariales en la transformación industrial argentina, documento de trabajo, N° 67 (LC/BUE/L.150), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

——— (1993), *El desafió de la competitividad. La industria Argentina en transformación*, Buenos Aires, Alianza Editorial.

Misala, A. (1992), "Las reformas económicas de los años 1970 y la industria manufacturera chilena", *Colección estudios CIEPLAN*, N° 35, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN), septiembre.

Nelson, R. (1995), "Recent evolutionary theorizing about economic change", *Journal of Economic Literature*, vol. 33, marzo.

Obstchatko, E. (1996), Industrialización basada en recursos naturales, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.

Paredes, R. y J.M. Sánchez (1996), "Grupos económicos y desarrollo: el caso de Chile", *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial; estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, Jorge M. Katz (comp.), Buenos Aires, Alianza Editorial.

Posthuma, A.C. (cons.) (1995), Restructuring and changing market conditions in the brazilian auto components industry (LC/R.1484), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Shaiken, H. (cons.) (1995), Technology and work organization in Latin American motor vehicle industries (LC/R.1517), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Stumpo, G. y R. Bielschowsky (1996), "Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en America Latina: los casos de Argentina, Brasil, Chile y México después de la sustitución de importaciones", *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial; estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, Jorge M. Katz (comp.), Buenos Aires, Alianza Editorial.

Stumpo, G. (1995), El sector de celulosa y papel en Chile: un caso exitoso de reestructuración hacia los "commodities" industriales (LC/R.1521), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Serie Desarrollo Productivo *

No.	Título
16	"Reestructuración y competitividad: bibliografía comentada" (LC/G.1840), Red de reestructuración y competitividad, noviembre de 1994
17	"Síntesis del planteamiento de la CEPAL sobre la equidad y transformación productiva" (LC/G.1841), Red de reestructuración y competitividad, diciembre de 1994
18	"Two studies on transnational corporations in the Brazilian manufacturing sector: the 1980s and early 1990s" (LC/G.1842), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, diciembre de 1994
19	"Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados" (LC/G.1851), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, diciembre de 1994
20	"Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil, Chile y México después de la sustitución de importaciones" (LC/G.1857), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, mayo de 1995
21	"Mexico's incorporation into the new industrial order: foreign investment as a source of international competitiveness" (LC/G.1864), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, mayo de 1995
22	"Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana" (LC/G.1866), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, agosto de 1995

---

* *Desarrollo Productivo* es la continuación, pero con otro nombre, de la serie *Industrialización y Desarrollo Tecnológico* (IDT), en ambos casos de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Se ha adoptado este nuevo nombre para representar más correctamente la problemática que éste contendrá. En efecto, los artículos que se publicarán se agruparán en torno a al menos tres temas: i) reestructuración y competitividad; ii) empresas transnacionales e inversión extranjera; y iii) desarrollo agropecuario y rural, que en términos generales responden a la organización interna de la División (Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales y Unidad de Desarrollo Agrícola) y a las redes de instituciones públicas y privadas vinculadas a éstas.

Esta serie está abierta a la colaboración de todos los funcionarios del sistema de la CEPAL y de las Naciones Unidas, y sobre todo a miembros de las instituciones integrantes de las redes así como a prestigiosos profesionales de América Latina y el Caribe y de fuera de la región.

El lector interesado en números anteriores de esta serie, puede solicitarlo dirigiendo su correspondencia a: División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile.

23 "América Latina frente a la globalización" (LC/G.1867), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, agosto de 1995

24 "Los flujos de capital extranjero en la economía chilena: renovado acceso y nuevos usos" (LC/G.1868), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, septiembre de 1995

25 "Paths towards international competitiveness: a CANalysis" (LC/G.1869), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, junio de 1995

26 "Transforming sitting ducks into flying geese: the Mexican automobile industry" (LC/G.1865), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, octubre de 1995

27 "Indicadores de competitividad y productividad. Revisión analítica y propuesta de utilización" (LC/G.1870), Red de reestructuración y competitividad, septiembre de 1995

28 "The Taiwanese experience with small and medium-sized enterprises (SMEs). Possible lessons for Latin America and the Caribbean" (LC/G.1872), Red de reestructuración y competitividad, agosto de 1995

29 "Fortalecimiento de los gremios empresariales en América Latina" (LC/G.1885), Red de reestructuración y competitividad, octubre de 1995

30 "Historia evolutiva de una planta metalmecánica chilena: relaciones micro-macro y desarrollo tecnológico" (LC/G.1887), Red de reestructuración y competitividad, ,julio de 1997

31 "Nuevos problemas y oportunidades en el desarrollo industrial de América Latina" (LC/G.1910), Red de reestructuración y competitividad, julio de 1997