

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

DESARROLLO PRODUCTIVO

Nº 16

REESTRUCTURACIÓN Y COMPETITIVIDAD:
BIBLIOGRAFÍA COMENTADA

RED DE REESTRUCTURACIÓN Y COMPETITIVIDAD



NACIONES UNIDAS

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

**REESTRUCTURACIÓN Y COMPETITIVIDAD:
BIBLIOGRAFÍA COMENTADA**



NACIONES UNIDAS
DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL
Santiago de Chile, 1994

LC/G.1840
Octubre de 1994

Este documento fue elaborado por la Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

Nota explicativa

Desarrollo Productivo es la continuación, pero con otro nombre, de la serie *Industrialización y Desarrollo Tecnológico* (IDT), publicación periódica de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Se ha adoptado este nuevo nombre para representar más correctamente la problemática que se abordará. En efecto, los artículos se agruparán en al menos tres temas: i) reestructuración y competitividad; ii) empresas transnacionales e inversión extranjera; y iii) desarrollo agropecuario y rural, los 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.

Finalmente, cabe señalar que las personas a quienes se hacía llegar la publicación periódica *Industrialización y Desarrollo Tecnológico* seguirán recibiendo la "Red de reestructuración y competitividad" de la serie *Desarrollo Productivo*, pero no siempre recibirán la de los temas de las redes de empresas transnacionales e inversión extranjera y de desarrollo agropecuario y rural, cuya distribución coincide sólo parcialmente a la del antiguo IDT. Por ello, los receptores de cada una de estas redes de la serie recibirán números de esta publicación en forma variable.

***Carta del Director de la División de Desarrollo Productivo
y Empresarial de la CEPAL***

El tema de la reestructuración y competitividad es de primera prioridad para que la región sea capaz de pasar de una trayectoria de crecimiento lento, como la que ha tenido en el pasado, a otra mucho más rápida, como la que ha caracterizado a los países exitosos de desarrollo tardío (como, por ejemplo, los países asiáticos de reciente industrialización). Por cierto, la reestructuración es de gran interés en la actualidad mientras los países se abren y reemplazan una estrategia de industrialización a base de la sustitución de importaciones por otra volcada a la competencia internacional. Este no es, sin embargo, un tema sólo coyuntural —mientras duren los efectos de la apertura, sino que es un desafío tanto o más importante a largo plazo. En efecto, la competitividad no se logra de una vez para siempre, sino que se requieren de esfuerzos continuos para mejorar la productividad, fuente última de la competitividad. De ahí que la CEPAL haya incluido este tema entre sus líneas de trabajo prioritarias para el resto de la década.

El tema de la reestructuración y la competitividad no sólo es prioritario para la CEPAL, lo es también para virtualmente todos los países de la región. Su importancia se refleja en la cantidad de demandas de asesorías para el diseño de políticas al respecto, así como en el gran número de investigadores dedicados al tema y de estudios desarrollados sobre esta materia. En vista de lo anterior, tenemos la convicción que el momento es propicio para alentar la formación de una red de investigadores en esta temática, de tal modo que se potencie, complemente y enriquezca el trabajo de cada uno. En efecto, la temática excede la capacidad de cualquier institución o equipo investigador —pues tiene dimensiones macro, meso y microeconómicas, varía según el sector, según el agente (empresas transnacionales, pequeñas y medianas empresas (PYME)) y según el país. También juegan un papel importante el comportamiento de los mercados claves, como son los de tecnología, de comercio exterior, de recursos humanos y de capital.

La modalidad de trabajo para tal red variará —preparación de trabajos conjuntos, de estudios comparados, realización de seminarios recurrentes, etc. Por de pronto, como un primer paso para fomentar la creación de esa red, la CEPAL, a través de su División de Desarrollo Productivo y Empresarial, ha decidido publicar este número especial de la serie Industrialización y Desarrollo Tecnológico (que a partir del número 16 pasa a llamarse serie Desarrollo Productivo), dedicándolo exclusivamente a resúmenes de más de 80 trabajos realizados sobre esta temática en el último tiempo en distintos países de la región.

Estamos conscientes de las múltiples limitaciones que tiene este primer esfuerzo. Los trabajos resumidos no son muchos. No todos los países están adecuadamente representados. El formato de los resúmenes no se ha uniformado todavía, y se presentan en el idioma original del trabajo (con excepción de los resúmenes sobre Brasil, que se han traducido al español). Con todo, hemos preferido presentar este número, que esperamos

sea el primero de una serie anual, tanto para dar a conocer los diversos estudios realizados en materia de reestructuración y competitividad como para estimular a los investigadores a enviarnos resúmenes de trabajos no incluidos y de futuras publicaciones.



Joseph Ramos
Director
División de Desarrollo Productivo
y Empresarial
CEPAL

Instrucciones para los colaboradores

* *Los colaboradores deben enviar el trabajo con un resumen. El resumen debe tener alrededor de 500 palabras y debe indicar las principales hipótesis, la metodología y fuente de datos, así como las conclusiones más relevantes. Debe también incluir el nombre del autor, la dirección y los números de teléfonos, fax y/o Internet para poder establecer comunicación con el autor.*

* *La División de Desarrollo Productivo y Empresarial se reserva el derecho de hacer los cambios editoriales que estime conveniente.*

* *Los trabajos deben ser enviados a:*
Red de Reestructuración y Competitividad
División de Desarrollo Productivo y Empresarial
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

i) *Por correo a la siguiente dirección o casilla:*
Edificio Naciones Unidas
Avenida Dag Hammarskjöld s/n
Casilla 179-D
Santiago, Chile

ii) *Por fax, a los siguientes números:*
(562) 208.02.52 y (562)208.19.46
Santiago, Chile

iii) *o vía Internet a:*
CMacario@Eclac.cl

ÍNDICE

	<i>Página</i>
I. RESÚMENES DE CARÁCTER REGIONAL	1
Camacho Mejía, Edna y Claudio González Vega (comps.) (1992), <i>Apertura comercial y ajuste de las empresas</i> , San José, Costa Rica, Academia de Centroamérica, 262 páginas	1
CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1994), <i>Export processing in the Caribbean: lessons from four case studies (LC/CAR/G.407)</i> , Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe, 21 de abril, 26 páginas	1
Cyntje, G.J. (1992), "The use of information technology as an integrating factor in Latin America and the Caribbean", <i>Bulletin of Eastern Caribbean Affairs</i> , vol. 17, N° 3, julio-septiembre, páginas 19-25	2
Fanelli, José María y Roberto Frenkel (1994), "Estabilidad y estructura: interacciones en el crecimiento económico", documento presentado al segundo Seminario sobre organización industrial, sistema innovativo y competitividad, organizado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (Termas del Corazón, Chile, 6 al 8 de junio de 1994), Santiago de Chile, inédito, 60 páginas	2
FEDEPRICAP (Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá) (1994), Proyecto FEDEPRICAP-BID/PRADIC "Competitividad de los sectores productivos de Centroamérica y Panamá", San José, Costa Rica	3
Guerguil, Martine, Carla Macario y Wilson Peres (1993), "Políticas de desarrollo productivo", Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, diciembre, inédito, 34 páginas	4
Macario, Carla (1994), "Competitividad de las empresas latinoamericanas: comportamiento empresarial y políticas de promoción de exportaciones", serie Documentos de trabajo, Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL	4
Mc Intyre, Arnold (1993), <i>Multilateral Policy Conditionalities and Macroeconomic Policy: the Context for Caribbean Industrial Policy in the 1990s</i> , St. John's, Antigua, Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), Economic Affairs Secretariat, septiembre, 20 páginas	5

Pantin, Dennis A. (1993), "Industrial policy in the Caribbean in a time of liberalization, globalization and regional blocs", documento preparado para la UWI Conference on Industrial Policy, Puerto España, 11 al 13 de octubre de 1993, 30 páginas	5
Peres, Wilson (1994) "Políticas de competitividad", <i>Revista de la CEPAL</i> , N° 53 (LC/G.1832-P), Santiago de Chile, agosto, 10 páginas	5
_____ (1993), "¿Dónde estamos en política industrial?", <i>Revista de la CEPAL</i> , N° 51 (LC/G.1792-P), Santiago de Chile, diciembre, 12 páginas	6
Samuel, Wendell A. (1993), "Industrial policy and regionalism", documento preparado para la UWI Conference on Industrial Policy, Puerto España, 11 al 13 de octubre de 1993, 16 páginas.	6
II. RESÚMENES POR PAÍSES	7
Argentina	7
Bercovich, Néstor y Martina Chidiak (1994) "Desarrollo y crisis de la producción de celulosa y papel en Argentina", documento presentado al segundo Seminario sobre organización industrial, sistema innovativo y competitividad, organizado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (Termas del Corazón, Chile, 6 al 8 de junio de 1994), Santiago de Chile, inédito, 60 páginas	7
Bisang, Roberto y Bernardo Kosacoff (1992), "Exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino (1974-1990)", <i>Boletín informativo Techint</i> N° 127, Buenos Aires, julio-septiembre	8
Bisang, Roberto, Mariana Fuchs y Bernardo Kosacoff (1992), "Internacionalización de empresas industriales argentinas", <i>Revista de desarrollo económico</i> , N° 127, Buenos Aires, octubre-diciembre	9
CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1993), El comercio internacional de manufacturas de la Argentina 1974-1990. Políticas comerciales, cambios estructurales y nuevas formas de inserción internacional (LC/BUE/L.133), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, abril	10
Chudnovsky, Daniel y Andrés López (1994), "Del capitalismo asistido al capitalismo incierto. El caso de la industria petroquímica argentina", documento presentado al segundo Seminario sobre organización industrial, sistema innovativo y competitividad, organizado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (Termas del Corazón, Chile, 6 al 8 de junio de 1994), Santiago de Chile, inédito, 37 páginas	11

Chudnovsky, Daniel, Andrés López, y Fernando Porta (1994), "La nueva inversión extranjera directa en la Argentina. Privatizaciones, mercado interno e integración regional", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Buenos Aires, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT)	13
Fuchs, Mariana y Bernardo Kosacoff (1992), Balance del comercio internacional de manufacturas de Argentina: las tendencias al incremento del comercio intrasectorial 1974-1990 (LC/BUE/L.129), Documentos de trabajo, N° 47, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, julio	13
Kosacoff, Bernardo (1992), "El sector industrial argentino", Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, octubre	14
Kosacoff, Bernardo y Gabriel Bezchinsky (1993), De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina (LC/BUE/L.134), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, mayo	15
Barbados	15
Howard, Michael (1989), <i>Dependence and Development in Barbados, 1945-1985</i> , Bridgetown, Barbados, Carib Research and Publications Inc., 158 páginas.	15
Bolivia	16
Bascopé, Freddy y Enrique Arana (1993), "Las industrias textil y de la confección en algodón, pelo de conejo de angora y pelos finos de camélidos en Bolivia", serie Industrialización y desarrollo tecnológico, N° 15 (LC/G.1791), Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, diciembre, 21 páginas	16
Baudoin Olea, Luis (1993), "Potencial dinámico de la industria manufacturera de Bolivia, con énfasis en los sectores textil y de joyería", serie Industrialización y desarrollo tecnológico, N° 15 (LC/G.1791), Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, diciembre, 27 páginas.	16
Meder, Heinz (1993) "La joyería en oro, plata y piedras semipreciosas en Bolivia", serie <i>Industrialización y desarrollo tecnológico</i> , N° 15 (LC/G.1791), Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, diciembre, 7 páginas.	17
Pozo, Daniel (1993), "La situación de la joyería en oro, plata y piedras semipreciosas en Bolivia en 1993", serie Industrialización y desarrollo tecnológico, N° 15 (LC/G.1791), Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, diciembre, 8 páginas	18

	<i>Página</i>
Brasil	18
Baumann, Renato (1994), "Exporting and the saga for competitiveness of the Brazilian industry - 1992", serie Documentos de trabajo, N° 27, CEPAL, Santiago de Chile	18
Bielschowsky, Ricardo (1994), Adjusting for survival: foreign and national firms in the Brazilian manufacturing sector in the early nineties, Santiago de Chile, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, CEPAL . . .	19
_____ (1992), "Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil" (DSC/6), Santiago de Chile, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, CEPAL, octubre	19
Coutinho, Luciano G. y João Carlos Ferraz (Comps.) (1993), <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT)	20
<i>Resúmenes de notas técnicas sectoriales</i>	22
Bastos Ribeiro, Vicente (1993), "Competitividade do complexo têxtil", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 74 páginas	22
Lopes Garcia, Odair (1993), "Competitividade da indústria têxtil", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 91 páginas	22
Monteiro Bastos, Carlos (1993), "Competitividade da indústria de vestuário", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 72 páginas.	23
Barcelos da Costa, Achyles (1993), "Competitividade da indústria de calçados", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 102 páginas.	24

Dória Porto, José Rubens (1993), "Complexo eletrônico", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 77 páginas.	25
Baptista, Margarida (1993), <i>Competitividade da indústria de bens eletrônicos de consumo</i> , <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 131 páginas.	26
Copeliovitch, Simão (1993), "Competitividade da indústria de equipamentos de automação industrial", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 56 páginas.	27
Fajnzylber, Pablo (1993), "Competitividade da indústria de informática", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 124 páginas.	28
Pessini, José Eduardo (1993), "Competitividade da indústria de equipamentos de telecomunicações", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 74 páginas.	29
Pondé, João Luiz (1993) "Competitividade da indústria de software", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 64 páginas	29
Jorge Mendonça, Maurício (1993), "Competitividade do complexo de celulose, papel e gráfica", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 80 páginas . .	30

_____ (1993), "Competitividade da indústria de celulose", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 54 páginas.	31
Jorge Mendonça, Maurício, Sebastião Soares y Nilton de Almeida Naretto (1993), "Competitividade da indústria de papel", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 87 páginas.	32
de Souza, Roberto y María Angélica Covelo Silva (1993), "Competitividade do complexo de materiais de construção", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 103 páginas .	33
de Souza, Roberto, María Angélica Covelo Silva, Vahan Agopyan y la colaboración de Marcia Araujo de Menezes (1993), "Competitividade da indústria do cimento", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 93 páginas	33
Furtado, André y Newton Muller (1993), "Competitividade da indústria de extração e refino de petróleo", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 77 páginas . .	34
Ferreira Guerra, Oswaldo (1993), "Competitividade da indústria petroquímica", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 71 páginas	35
da Silveira, José Maria F.J. (1993), "Competitividade da indústria de defensivos agrícolas", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 78 páginas	36

Mendes de Paula, Germano (1993), "Competitividade da indústria de extração de minério de ferro", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 104 páginas .	37
de Souza Rangel, Arménio (1993), "Competitividade da indústria de móveis de madeira", <i>Estudo da competitividade da indústria brasileira</i> , Campinas, Ministerio da Ciência e Tecnologia (MCT)/Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)/Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), 78 páginas	37
Gonçalves, Reynaldo (1994), "Apertura comercial, MERCOSUR y la reestructuración de las empresas transnacionales en Brasil", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Río de Janeiro, Instituto de Economía Industrial, Universidad Federal de Río de Janeiro	38
Nogueira, Helio y Roberto Vermulm (1994), "Desempeño y desafíos del sector metalmeccánico brasileño", documento presentado al segundo Seminario sobre organización industrial, sistema innovativo y competitividad, organizado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (Termas del Corazón, Chile, 6 al 8 de junio de 1994), Santiago de Chile, inédito, 65 páginas	39
Chile	40
Aguilera, Máximo (1994), "Asignación de recursos y competitividad en el sector industrial manufacturero. Chile el caso de una economía abierta y pequeña", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Santiago de Chile, Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción	40
Castillo, Mario, Marco Dini y Claudio Maggi (1994), "Reorganización industrial y estrategias competitivas en Chile", documento presentado al segundo Seminario sobre organización industrial, sistema innovativo y competitividad, organizado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (Termas del Corazón, Chile, 6 al 8 de junio de 1994), Santiago de Chile, inédito, 97 páginas	40
Gana, Juanita y Juan Carlos Gutiérrez (1993), "Políticas microeconómicas y desarrollo exportador: proposiciones a partir de un análisis sectorial", Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, diciembre, inédito, 39 páginas	41

Paredes, Ricardo y José Miguel Sánchez (1994), "Grupos económicos y desarrollo: el caso de Chile", documento presentado al segundo Seminario sobre organización industrial, sistema innovativo y competitividad, organizado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (Termas del Corazón, Chile, 6 al 8 de junio de 1994), Santiago de Chile, inédito, 33 páginas	42
Stumpo, Giovanni (1994), "El sector de la celulosa y papel en Chile", documento presentado al segundo Seminario sobre organización industrial, sistema innovativo y competitividad, organizado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (Termas del Corazón, Chile, 6 al 8 de junio de 1994), Santiago de Chile, inédito, 47 páginas	43
Colombia	44
Cárdenas Mendoza, Ana Rita (1994), "Gestión y transferencia de tecnología en la industria petroquímica colombiana", Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, inédito	44
Chica, Ricardo (1994), "Reconversión y competitividad en la industria colombiana: 1983-1993", documento presentado al segundo Seminario sobre organización industrial, sistema innovativo y competitividad, organizado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL (Termas del Corazón, Chile, 6 al 8 de junio de 1994), Santiago de Chile, inédito, 60 páginas	45
Rodríguez Mancera, Jorge (1994), "La industria de autopartes de Colombia en el marco de la nueva política de apertura y desreglamentación", Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, inédito	46
Jamaica	46
Willmore, Larry (1993), "Export processing in Jamaica: Ownership, linkages and transfer of technology", serie Documentos de trabajo, N° 25, Santiago de Chile, CEPAL	46
México	47
Brown, Flor y Lilia Domínguez (1994), "Tecnología y mercado en el comportamiento de la productividad manufacturera mexicana en el período 1984-1990", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)	47
Casar, José I. (1993), "La competitividad de la industria manufacturera mexicana. 1980-1990", <i>El trimestre económico</i> , (vol. 60(1), N° 237, México D.F., enero-marzo, 68 páginas	47

Mattar, Jorge (1994), "La competitividad de la industria química en México", México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, inédito	47
Moreno Brid, Juan Carlos (1994), "La competitividad de la industria automotriz en México", México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México, inédito . .	48
República Dominicana	48
Willmore, Larry (1992), "Export processing in the Dominican Republic: Ownership, linkages and transfer of technology", serie Documentos de trabajo, N° 25, Santiago de Chile, CEPAL	48
Santa Lucía	49
Willmore, Larry (1992), "Export processing in Santa Lucia: ownership, linkages and transfer of technology", serie Documentos de trabajo, N° 25, Santiago de Chile, CEPAL	49
Uruguay	49
Barrenechea, Pedro (1994), "La reconversión industrial, una frase hecha o un proceso iniciado", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Montevideo, UAPI-Ministerio de Industria y Energía, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración	49
Berreta, Nora, Fernando Correa y Rosa Osimani (1994), "El régimen de admisión temporaria en el marco regional", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Montevideo, Centro de Investigaciones Económicas (CINVE).	50
Caristo, Anna y Rossana Patrón (1994), "Especialización comercial de la industria manufacturera en el 90", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Montevideo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales.	50
De León, Francisco y Susana Picardo (1994), "Índice de precios de insumos por ramas de actividad en la industria manufacturera uruguaya, 1980-1992", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Montevideo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales	51

De Oliveira, Lucía y Emma Massera (1994), "Estrategias de organización empresarial y nuevos perfiles de competitividad que se esbozan - estudio de un caso", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Montevideo, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales	51
Domingo, Rosario, Héctor Pastori y Tabaré Vera (1994), "Comportamiento estratégico de las empresas industriales frente a la apertura", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Montevideo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales	52
García Fontes, Walter, Rubén Tansini y Marcel Vaillant (1994), "Determinantes de entrada y éxito de empresas en el sector industrial uruguayo", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Universidad Pompeu Fabra/Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales	52
Grau, Carlos y Gabriela Romaniello (1994), "Reestructuración industrial en la última década, el caso uruguayo", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Montevideo, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales	53
Koko, Ari, Rubén Tansini y Mario Zeján (1994), "Efectos de las inversiones extranjeras directas en el sector manufacturero uruguayo", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Stockholm School of Economics/Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales	53
Pascale, Ricardo (1994), "Reformas, shocks y finanzas industriales, el caso uruguayo", documento presentado en el Seminario la industria ante la apertura, organizado por el Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República (Montevideo, 25 y 26 de abril de 1994), Montevideo, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración	53
Venezuela	54
Clemente R., Lino A. (1993), "El rol de la banca de fomento en contexto de liberalización financiera: el caso de Venezuela", <i>Liberalización financiera y banca de desarrollo</i> , Rommel Acevedo (comp.), Lima, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE), Lima, noviembre, 38 páginas.	54

_____ (1994a), <i>La competitividad venezolana: extensiones a los sectores agrícola y agroindustriales</i> , Caracas, Oficina de Venezuela del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), febrero, 145 páginas	55
_____ (1994b), "Crecimiento, apertura comercial y desempeño sectorial", <i>La política económica necesaria: estabilización, crecimiento y solidaridad</i> , documento presentado al primer Encuentro nacional de política económica (Caracas, 21 de febrero al 7 de marzo de 1994), Caracas, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES), Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), marzo, 95 páginas	56
Macario, Carla (1993), "Manufacturing firm competitiveness: the case of Venezuela", Santiago de Chile, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, noviembre, inédito, 26 páginas.	57

I. RESÚMENES DE CARÁCTER REGIONAL

APERTURA COMERCIAL Y AJUSTE DE LAS EMPRESAS

Edna Mejía Camacho y Claudio González Vega

Este libro contiene una colección de 20 estudios de casos de empresas en Chile, Costa Rica y México. Además de los editores, figuran los siguientes otros autores: Rolf Lüders, Pedro Noyola, Francisco Gil, Manuel Sánchez, Juan Belt, Miguel Angel Rodríguez, Eduardo Lizano y varios otros.

Con base en las contribuciones al Seminario sobre Nuevas Tendencias en el Comercio Exterior, de julio de 1991, el libro examina el proceso de reformas económicas en Chile y en México y la reacción de las empresas ante estos cambios de políticas, en una búsqueda de lecciones para Costa Rica. El libro recoge, además, recomendaciones acerca del proceso de apertura comercial y reforma del Estado en Costa Rica, así como la experiencia de exportadores nacionales. El mensaje es optimista por cuanto empresarios de los tres países han mostrado una gran capacidad de adaptación ante las nuevas circunstancias y han comenzado a recoger los frutos de su participación en la nueva economía mundial.

EXPORT PROCESSING IN THE CARIBBEAN: LESSONS FROM FOUR CASE STUDIES

CEPAL

This document reviews case studies of four countries —the Dominican Republic, Jamaica, Saint Lucia and Trinidad and Tobago— and assesses the contribution that export processing has made to industrial development in each. By 1993, export processing provided jobs for 6.6 per cent of the employed labour force in the Dominican Republic, 5.8 per cent in Saint Lucia, 3.4 per cent in Jamaica and a negligible amount in Trinidad and Tobago. In each case, garment factories account for most of the employment, but the assembly of footwear is also important in the Dominican Republic, as is data processing in Jamaica and the manufacture and assembly of electrical and electronic equipment in Saint Lucia.

THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGY AS AN INTEGRATING FACTOR IN LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN

G.J. Cyntje

The author examines the impact of information technology on cooperation and integration between countries of the region, and presents a proposal for greater cooperation in the future, namely the Caribbean Academic Network (CAN). The author also looks at the software industry in the Caribbean, and points out that in Trinidad "at least nine firms... had produced software packages, "but" only one firm exported its software and that was only for the Caribbean Community (CARICOM) market". In addition, "in Curaçao there are at least seven firms that produce or adapt software packages for the domestic market".

ESTABILIDAD Y ESTRUCTURA: INTERACCIONES EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

José María Fanelli y Roberto Frenkel

Durante los años ochenta, la crisis de la deuda generó un nivel inédito de inestabilidad macroeconómica. En ese contexto, la estabilización adquirió una prioridad absoluta y el crecimiento fue relegado a un segundo plano. En los últimos años, sin embargo, la problemática relacionada con el crecimiento y el desarrollo productivo ha ido ganando espacio. Se ha estado buscando la reactivación de las fuentes del mismo a través de la puesta en práctica de reformas estructurales orientadas a profundizar el rol de los mercados y a aumentar la eficiencia de la estructura productiva. Debe tenerse en cuenta, no obstante, que la consolidación de la estabilidad dista mucho de ser un hecho.

El artículo analiza los factores que afectan la relación entre la consistencia agregada y el desarrollo productivo. El carácter del mismo es exploratorio. Nuestro mayor anhelo es que sea de alguna utilidad para estudios interdisciplinarios de la relación entre lo micro (los factores relacionados con la estructura productiva) y lo macro (la consistencia agregada). Creemos que la compleja trama de las relaciones microeconómicas y macroeconómicas encubre buena parte de los secretos del crecimiento. Al identificar las formas más importantes de interacción macro-micro, sería posible analizar la manera en que diferentes escenarios macroeconómicos afectan la conducta de los agentes, la morfología institucional y, por ende, la eficiencia y la trayectoria de crecimiento de la estructura económica. Y sería también posible evaluar si cabe esperar que las reformas estructurales orientadas a cambiar las características del contexto en el cual se toman las decisiones microeconómicas favorezcan o entorpezcan la consolidación de la estabilidad. En la primera sección se analizan las razones por las cuales el problema macroeconómico tiene entidad propia y cómo afecta a la estructura microeconómica, tanto real como financiera y es afectado por ella. También se intenta identificar los canales de transmisión micro-macro de mayor relevancia. La sección se cierra con algunas reflexiones sobre la forma en que las interacciones entre lo microeconómico y lo macroeconómico contribuyen a determinar la potencialidad de crecimiento de una economía. El tratamiento que hacemos de las cuestiones mencionadas en esta sección es relativamente abstracto. En la segunda sección, se aplican las ideas desarrolladas en la primera para explicar algunos hechos estilizados de la interacción micro-macro extraídos de la experiencia latinoamericana. Los hechos estilizados que hemos seleccionado para el análisis están estrechamente vinculados con los desafíos de política del presente, cuyo núcleo está constituido por la

relación entre estabilización y reforma estructural. En primer lugar, se presenta una visión estilizada de los principales problemas macroeconómicos que enfrenta la región en los años noventa y su relación con los desequilibrios estructurales. Posteriormente, se exponen dos ejemplos relacionados con el proceso de reforma estructural. El primero se refiere a la influencia de lo macroeconómicos sobre lo microeconómico. Se examinan las consecuencias diferentes que tuvo sobre la evolución de la estructura productiva la existencia de dos configuraciones macroeconómicas muy diferentes en las recientes experiencias de apertura comercial en Argentina y Brasil. El segundo ejemplo enfatiza los efectos de lo micro sobre lo macro. Se compara la evolución reciente de la estructura financiera en algunos casos seleccionados de países de América Latina y, sobre esa base, se muestra cómo condiciona tal evolución lo que puede hacerse en el plano de la estabilización macroeconómica. En ambos casos se trata de mostrar también los efectos interactivos y de retroalimentación entre los ámbitos microeconómico y macroeconómico. En esta última sección del trabajo figuran algunas reflexiones finales sobre política económica.

PROYECTO FEDEPRICAP-BID/PRADIC "COMPETITIVIDAD DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS DE CENTROAMÉRICA Y PANAMÁ"

Helio Fallas, Coordinador del Proyecto

1. Objetivo general del proyecto: fomentar la capacidad de las instituciones regionales, fundamentalmente privadas, para el análisis de políticas que beneficien una estructura productiva más eficiente, regionalmente integrada e internacionalmente competitiva.
2. Objetivos específicos: a) realizar estudios de competitividad en los sectores de conservas, (hortalizas y frutas), productos plásticos, productos metálicos, maquinaria no eléctrica para beneficios de café, vestuario (textil) y productos de papel y artes gráficas, con una metodología coherente de análisis de cadenas productivas; b) formular sugerencias de políticas económicas y necesidades globales de inversiones públicas y privadas a nivel de cadenas; y c) elaborar una síntesis generalizada de los problemas de la competitividad en el Istmo Centroamericano.
3. Resultados esperados del proyecto: a) elaboración de una metodología común para el análisis de los factores endógenos y exógenos que afectan las cadenas productivas. Esta metodología se basa en una cuantificación de los factores mencionados y en el desarrollo de *benchmarks*¹ para las seis cadenas mencionadas de los países de la región; b) un mejor conocimiento de las capacidades competitivas de las empresas industriales, como resultado de las 281 entrevistas realizadas, la realización de 31 paneles de expertos en los países y el análisis de la información obtenida; c) elaboración de los siguientes programas computacionales: i) bases de datos para el almacenamiento de la información recibida por parte de las empresas, ii) cálculo de la capacidad competitiva por empresa, promedio de países, promedio de la región, mejor práctica regional, México (en tres segmentos), y iii) cálculo de indicadores de los factores exógenos; d) informes en proceso de elaboración sobre: i) competitividad de cada una de las cadenas productivas, ii) estado general de la competitividad en la región, iii) propuesta de estrategia general para el desarrollo de la competitividad en el Istmo Centroamericano, e iv) informes especializados sobre: infraestructura, servicios de apoyo, salarios y regímenes laborales, aspectos

¹ Punto de referencia.

financieros, marco regulatorio, análisis de sensibilidad de la rentabilidad respecto a las políticas macroeconómicas.

POLÍTICAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO

Martine Guerguil, Carla Macario y Wilson Peres

En este documento se presentan propuestas de políticas en tres áreas de gran importancia para la competitividad de las empresas de la región. Luego de la introducción, en la que se relevan los principales hechos estilizados que caracterizan la situación actual de la discusión sobre política industrial en la región, se desarrollan tres capítulos que tratan sobre políticas de innovación y difusión tecnológica, capacitación y desarrollo de infraestructura respectivamente.

COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS: COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL Y POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

Carla Macario

Los países de América Latina y el Caribe cuentan desde hace varias décadas con mecanismos de diversa índole para promover las exportaciones. En numerosos casos estos mecanismos fueron sustancialmente transformados o eliminados en el marco de los procesos de liberalización comercial y de la crisis financiera que enfrentaron diversas instituciones gubernamentales durante la década de 1980.

Sin embargo, la experiencia reciente de los países de la región ha demostrado que la liberalización comercial por sí sola no es suficiente para promover las exportaciones de manera sostenida, y menos aún aquellas con proporciones crecientes de valor agregado. Por el contrario, la reactivación económica y el consecuente aumento de la demanda interna, así como las dificultades cada vez mayores que tienen algunos gobiernos para mantener un tipo de cambio alto, han desalentado la actividad exportadora. Por consiguiente, en la primera sección de este trabajo se presentan los principales argumentos en favor de la implementación de políticas de promoción de exportaciones. Estas justificaciones incluyen argumentos teóricos, así como fundamentos vinculados al fomento de la competitividad de las empresas de la región.

La segunda sección presenta los principales resultados de una investigación llevada a cabo en varios países de la región en el marco del Proyecto Regional CEPAL/PNUD "Diseño de políticas para el fortalecimiento de la capacidad de innovación tecnológica y elevación de la competitividad internacional en el ámbito empresarial latinoamericano" (RLA/88/039). Los objetivos principales de esta investigación fueron caracterizar las reacciones de las empresas ante los procesos de liberalización comercial, así como evaluar la eficiencia de la aplicación de los mecanismos de política y su impacto sobre el comportamiento empresarial. En este trabajo se presentan los principales resultados relativos a la reacción empresarial ante las políticas de apertura, así como a la utilización de los mecanismos de promoción de exportaciones por las empresas.

La última sección presenta recomendaciones de política en materia de promoción de exportaciones. Se concluye que es deseable que los países de la región tengan una política activa de promoción de exportaciones, dado que de, no haberla, las exportaciones serán inferiores al volumen deseable y tenderán a concentrarse en pocas empresas y en

productos con demanda menos dinámica y más vulnerables en los mercados mundiales. Se señala la importancia de asegurar el acceso de las empresas exportadoras a los insumos competitivos y de promover las exportaciones de nuevos productos o a nuevos mercados. Asimismo, se sugiere desarrollar esfuerzos para el fortalecimiento institucional de las entidades encargadas de apoyar la actividad exportadora, consolidando en una sola institución las entidades que busquen promover las exportaciones no tradicionales.

MULTILATERAL POLICY CONDITIONALITIES AND MACROECONOMIC POLICY: THE CONTEXT FOR CARIBBEAN INDUSTRIAL POLICY IN THE 1990s

Arnold Mc Intyre

This paper analyses the major areas of policy reform in CARICOM countries as well as the implications of the IMF/World Bank structural adjustment programmes for industrial policy.

INDUSTRIAL POLICY IN THE CARIBBEAN IN A TIME OF LIBERALIZATION, GLOBALIZATION AND REGIONAL BLOCS

Dennis A. Pantin

This is the first draft of a paper that attempts to criticize the neo-liberal (economic liberalization) model and to formulate an appropriate industrial policy for Caribbean countries in the 1990s.

POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD

Wilson Peres

El avance de los países de la región en sus procesos de estabilización ha llevado a decisores de políticas y empresarios a prestar cada vez más atención a la competitividad de las actividades productivas y a los factores y políticas que la determinan. La estabilidad ha hecho explícitos los niveles de algunas variables reales que, en condiciones de variaciones extremas de precios, eran difíciles de cuantificar. Esta mayor transparencia de las condiciones de mercado, aunada a la creciente competencia derivada de los procesos de apertura comercial, ha puesto de manifiesto las fortalezas y debilidades competitivas de las empresas de la región y ha llevado, en numerosos países, a replantear la necesidad de aplicar políticas que contribuyan a reducir los costos de los procesos de ajuste microeconómico.

En este artículo se reseña el actual debate sobre los posibles alcances de tales políticas y se sugieren líneas de acción para el fortalecer la capacidad competitiva de las empresas de la región, en particular las dedicadas a las actividades manufactureras. En la sección I se presentan, al mayor nivel de generalización posible, elementos que permiten caracterizar el debate sobre políticas de competitividad en la región. En la sección II se sugieren políticas necesarias para fortalecer la capacidad competitiva regional, así como líneas de acción para concretarlas en las áreas de difusión y generación de tecnología, las que son campo fundamental de acción para las políticas de tipo horizontal o neutro. Finalmente, en la sección III se señalan elementos analíticos de gran

importancia para la concepción e implementación de políticas que seguramente estarán en el centro del debate sobre la competitividad.

¿DÓNDE ESTAMOS EN POLÍTICA INDUSTRIAL?

Wilson Peres

Resulta paradójico que en los años ochenta, mientras la política industrial tendía a desaparecer como tema de reflexión académica y era relegada de la toma de decisiones en la mayoría de los países latinoamericanos, continuaba siendo la base de importantes acciones e instrumentos que se aplicaban en los países y regiones desarrollados y de reciente industrialización. Durante ese mismo período diversas insuficiencias y distorsiones gestadas en la dinámica industrial hicieron que al iniciarse el decenio de 1990 las perspectivas para ese campo de la política económica fuesen más positivas. La política industrial de este decenio será diferente a la que predominaba en períodos caracterizados por economías en gran medida cerradas, industrias no globalizadas y políticas estatales que se basaban principalmente en subsidios, en la inversión directa en empresas estatales y en la administración de la protección comercial. La sección I del artículo resalta un conjunto de hechos estilizados que muestra las principales características de la política industrial tradicional y los límites a los que ella se vio enfrentada. La sección II analiza algunas experiencias desarrolladas desde mediados de los años ochenta, y pone de relieve que el surgimiento de nuevos enfoques en América Latina, así como diversos elementos externos a la región, indica que la política industrial no puede ser excluida en la tarea de recuperar el crecimiento e integrar los países de la región a la economía mundial. Por último, la sección III presenta conclusiones que apuntan, por un lado a poner de relieve algunos temas permanentes en el análisis de la política industrial y, por otro, a delinear diversas propuestas sobre la manera de encarar estos temas para formular una política más eficaz y, sobre todo, más eficiente que en el pasado.

INDUSTRIAL POLICY AND REGIONALISM

Wendell A. Samuel

The author, an economic adviser to the Eastern Caribbean Central Bank, discusses the meaning of and rationale for industrial policy, surveys industrial policy in Europe, proposes elements of an industrial policy for the Caribbean and discusses the issue of implementation of policies in the Caribbean Community (CARICOM).

II. RESÚMENES POR PAÍSES

Argentina

DESARROLLO Y CRISIS DE LA PRODUCCIÓN DE CELULOSA Y PAPEL EN ARGENTINA

Néstor Bercovich y Martina Chidiak

La industria de celulosa y papel en Argentina creció a partir de la segunda mitad del siglo gracias al dinamismo de la demanda interna, la protección del mercado interno y la promoción forestal e industrial. Sin embargo, después de un período expansivo durante los años 1960-1970, el sector perdió dinamismo y entró, más recientemente en franca crisis, mostrando una evolución que contrastaba claramente con lo observado en otros países de la región.

Durante la década de 1980, una vez completada la sustitución de importaciones y ante el estancamiento de la demanda interna, el crecimiento de la producción local se interrumpió. Al mismo tiempo, la reorientación de la producción hacia los mercados externos a fines de los años 1980 sólo alcanzó una dimensión limitada, tuvo un carácter esencialmente anticíclico y se apoyó en gran medida en incentivos fiscales y cambiarios y altos precios internacionales. Ese período se caracterizó por una parálisis de la inversión y un ensanchamiento de la brecha que separa a las prácticas productivas locales de las internacionales.

A principios de los años 1990 se produjo un cambio drástico en el marco macroeconómico y regulatorio que ha confrontado al sector con sus propias limitaciones y alterado radicalmente las condiciones en que venía operando. Si bien se ha reactivado significativamente la demanda interna merced a la estabilización macroeconómica, la industria local ha perdido rápidamente franjas de mercado que han pasado a manos de la competencia extranjera, en un contexto caracterizado por la apertura económica con atraso cambiario y bajos precios internacionales. Y al mismo tiempo, prácticamente cesó el incipiente flujo exportador registrado en los años previos, ante la desaparición de las circunstancias favorables que lo habían alentado.

Aún son inciertas las posibilidades y las formas que adquirirá la reestructuración sectorial. La inversión extranjera directa, las asociaciones con firmas internacionales, la creciente participación de bancos acreedores, el abandono de líneas de producción a fin de ampliar la escala y aumentar la especialización, los esfuerzos limitados de modernización: son algunos de los principales movimientos recientes que ofrecen algún indicio de cuál será la futura configuración del sector.

Nos encontramos entonces frente a una experiencia de fracaso en la construcción de un sector industrial con capacidad de asegurar su expansión y modernización a lo largo del tiempo y particularmente en la transición de una economía "semicerrada" a una más abierta. Este estudio pretende precisamente echar luz acerca de los distintos factores que

condicionaron su desarrollo y condujeron a la crítica situación actual y sobre las tendencias centrales de la reestructuración en marcha.

EXPORTACIONES INDUSTRIALES EN UNA ECONOMÍA EN TRANSFORMACIÓN: LAS SORPRESAS DEL CASO ARGENTINO (1974-1990)

Roberto Bisang y Bernardo Kosacoff

A principios de los años sesenta la inserción internacional de la Argentina giraba en torno a la colocación externa de un número acotado de productos cuya competitividad descansaba casi exclusivamente en la favorable dotación de recursos naturales. Este perfil de especialización formaba parte de un modelo de funcionamiento de la economía, cuyo crecimiento a largo plazo estaba limitado por la disponibilidad de divisas. En este sentido, el sector industrial tenía una responsabilidad primaria en estos desequilibrios, ya que su funcionamiento estaba caracterizado, por una parte, por elevadas protecciones arancelarias a la producción que estaba casi exclusivamente orientada a satisfacer la demanda interna y, por otra parte, era el principal demandante de divisas necesarias para la importación de insumos y bienes de capital y el pago de transferencias al exterior.

En este trabajo se analiza el papel de las exportaciones en la definición de la inserción internacional de la Argentina, se enfatizan los distintos modelos que se fueron sucediendo desde mediados de los años setenta y se estudian las distintas estrategias empresarias correspondientes.

En este sentido, el análisis se centra en las llamadas sorpresas del caso argentino en relación con el tema de las exportaciones. En síntesis, ellas son:

1. A mediados de los años setenta, la estrategia empresarial consistía en detentar una posición de privilegio en el escenario nacional —coherente con la evolución tecnoeconómica de las firmas y el marco regulatorio vigente— que le permitía sustentar colocaciones marginales en los competitivos mercados internacionales. En este contexto, las exportaciones respondían a un proceso procíclico de la actividad de las firmas en el mercado local —verdadera base de acumulación— y tenía, necesariamente, un carácter marginal en las operaciones totales de las empresas. Quince años después, las colocaciones de manufacturas en los mercados externos dejaron de ser un fenómeno marginal en el comercio exterior argentino. Una gran cantidad de firmas y actividades industriales —especialmente metalmecánicas y petroquímicas— lograron generar un conjunto de ventajas competitivas. Éstas estaban claramente asociadas a las características particulares de operación bajo las condiciones de un mercado protegido, con escalas menores que las internacionales y un escaso grado de desarrollo de proveedores especializados.

2. A finales de los años ochenta, las exportaciones industriales aparecieron como una de las pocas variables dinámicas que exhibía la economía argentina que se caracterizaba en su conjunto por el estancamiento y la desarticulación productiva. Esta nueva sorpresa es un reflejo de las profundas transformaciones generadas en el aparato productivo de la economía local en la cual se fue delineando un nuevo modelo de especialización productiva. En éste, las exportaciones manufactureras, tienen, por su magnitud, un impacto macroeconómico significativo y una base de sustentación interna —a nivel productivo, tecnológico y empresarial— totalmente distinta de la vigente en el modelo sustitutivo. Las exportaciones manufactureras fueron el único elemento dinámico dentro de la estructura industrial.

Entre los factores estructurales que contribuyeron a la explicación de este fenómeno se destacan: a) la expansión de los recursos naturales del país que en los últimos veinte años tuvieron un desempeño incomparable frente a su casi estancamiento en la etapa sustitutiva; b) la profundización de la sustitución de importaciones en las áreas de los insumos de uso difundido hasta el punto de generar una capacidad productiva que excedía con creces la demanda interna; c) la persistencia de ramas industriales con un largo proceso madurativo en la industria argentina; d) el cambio de estrategia de varias corporaciones internacionales que incluyen la exportación en el marco de la globalización de sus producciones; y e) la vigencia de un complejo aparato de promoción de las exportaciones y de incentivos a la asignación de recursos.

El nuevo modelo de inserción internacional tiene un perfil de especialización claramente diferenciado del resultante del modelo sustitutivo. Se han cuantificado los contenidos de valor agregado, salarios, energía y tecnología, de las producciones que contemporáneamente dominan las colocaciones externas y se ha verificado que, a diferencia de lo ocurrido dos décadas atrás, la especialización actual recae sobre bienes de bajo valor agregado, poca intensidad de uso de mano de obra especializada, alta incidencia de capital y marcada madurez tecnológica.

La profundización hacia la producción de bienes diferenciados con mayor valor agregado con una incorporación y generación permanente de progreso técnico y una plena utilización de recursos humanos (con esfuerzos explícitos para incrementar su calificación) parecen ser requisitos ineludibles en una estrategia de inserción consistente de la economía argentina en el escenario internacional.

INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS INDUSTRIALES ARGENTINAS

Roberto Bisang, Mariana Fuchs y Bernardo Kosacoff

Uno de los rasgos distintivos del largo sendero evolutivo de la industrialización argentina es la existencia de inversión extranjera directa (IED) efectuada por empresas nacionales. En este artículo se analiza la experiencia reciente de este fenómeno en el marco de la transformación de la economía que incluye la reestructuración industrial y su reinserción externa. En particular, se destacan los elementos que distinguen este período de las dos etapas anteriores en el modelo agroexportador y la prolongada sustitución de importaciones.

El actual proceso de la IED, que abarca a un centenar de firmas se caracteriza por: a) la privilegiada presencia de incipientes inversiones en el exterior de los grupos económicos de capital nacional que redefinen su estrategia global; b) la conformación de empresas mixtas con productores locales; c) la presencia de empresas financieras; y d) el fuerte dinamismo de la IED en el marco del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). El proceso analizado está en plena gestación y por eso es difícil hacer su correcta evaluación y conocer su impacto. Sin embargo, la existencia de estos procesos de transnacionalización revaloriza el desempeño de las actividades industriales en el país y, a pesar de todas las dificultades, indica la existencia de proyectos que sólo parecían reservados a las empresas de países altamente industrializados.

EL COMERCIO INTERNACIONAL DE MANUFACTURAS DE LA ARGENTINA 1974-1990. POLÍTICAS COMERCIALES, CAMBIOS ESTRUCTURALES NUEVAS FORMAS DE INSERCIÓN INTERNACIONAL

CEPAL

Este documento tiene como objetivo realizar una evaluación cuantitativa y cualitativa de los cambios en el comercio internacional de la Argentina entre 1974 y 1990. Para ello, se han considerado los siguientes aspectos:

1. Las diferentes políticas macroeconómicas que se sucedieron en el período, en particular, las políticas cambiarias.
2. Cambios en la estructura productiva. El turbulento escenario macroeconómico argentino en la década de 1980 incidió fuertemente sobre la conformación estructural de la producción del sector industrial. Este se había desarrollado desde inicios de siglo y tuvo un marcado dinamismo especialmente durante los años sesenta y principio de los setenta. Inicialmente orientado hacia las industrias livianas y al mercado interno, pronto había desplazado su dinamismo hacia las producciones metalmeccánicas y comenzaba a extender su actividad hacia los mercados externos. Aún reconociendo algunos desequilibrios de magnitud en su estructura productiva —escaso e insuficiente desarrollo de los sectores claves, falta de competitividad interna, retrasos tecnológicos— la actividad en su conjunto había logrado a lo largo de varias décadas acumular una serie de acervos tecnoeconómicos que le servían de lanzamiento para una creciente inserción internacional. A fines de los años ochenta y ante un virtual estancamiento del sector manufacturero, se verificó que la presencia de una serie de producciones dinámicas asociadas a los insumos industriales de uso difundido —automotriz, tractores, maquinaria agrícola, etc.— que había liderado la fase más brillante de la sustitución de importaciones comenzaba a perder relevancia en el escenario industrial. Los sectores más dinámicos que ascendieron en la estructura industrial hacen uso intensivo del capital, operan con fuertes capacidades instaladas, elevada inflexibilidad productiva y generan bajo valor agregado. Se trata de sectores con perfiles opuestos a los exhibidos por los sectores que lideraron la sustitución en los años setenta.
3. El balance del comercio internacional. En el período 1974-1990 el saldo comercial de la economía argentina fue estructuralmente positivo; su signo cambió sólo en la crisis económica de 1975 y en el período de apertura de la economía en el bienio 1980-1981. Asimismo, este saldo positivo se acentuó notablemente en el trienio 1988-1990, con un valor promedio anual de 5 817 millones de dólares. Este aumento de los saldos comerciales positivos ha sido producto, fundamentalmente, de tres factores: a) por una parte la existencia de saldos de exportación mucho más significativos en el sector agrícola; b) un fuerte dinamismo y cambio de estructura de las exportaciones industriales y, finalmente, c) un estancamiento del mercado interno, acompañado de un virtual cierre de la economía y un proceso de sustitución de importaciones de insumos industriales intermedios, que redundaron en una fuerte reducción en los niveles de las importaciones.
4. Los sistemas de promoción a las exportaciones. Durante el período, se aplicó temporalmente de una nutrida batería de instrumentos promocionales, que no lograron conformar un eficiente mecanismo de promoción y menos aún articularse con las políticas industriales en pro de una mejor inserción internacional de la industria.
5. La evolución de las exportaciones industriales. A mediados de los años setenta y como fruto de la maduración tecnoproductiva de una serie de producciones, el sector industrial argentino exhibía un creciente flujo de exportaciones. En contraposición con la tendencia original orientada al mercado interno que había sustentado su consolidación y

desarrollo, una serie de producciones que harían uso intensivo de la mano de obra calificada, alto valor agregado y ubicadas al final de la cadena productiva (como las producciones de automotores, maquinaria agrícola, bienes de capital, textiles y confecciones) volcaban crecientes porcentajes de su producción hacia los mercados de países de similar o menor desarrollo relativo.

Quince años más tarde el escenario inicial varió notablemente. En 1990 las exportaciones argentinas superaron los 13 millones de dólares anuales, merced al notable dinamismo de las colocaciones externas de manufacturas. Resulta notable que en el marco de un claro estancamiento de la producción las ventas externas crezcan a razón de un 7% anual acumulado y que tal crecimiento se haya basado especialmente en la dinámica que caracterizó al sector manufacturero (a punto tal que el crecimiento de éste fue de casi el 9% anual acumulativo).

En relación con las producciones estrictamente industriales —se elevaron hasta alcanzar casi 4 mil millones de dólares anuales— el notable dinamismo estuvo también acompañado de profundos cambios. La mayor repercusión de las producciones de insumos industriales de uso difundido —acero, aluminio, petroquímica, etc.—, los derivados de la refinación del petróleo y de la producción de autopartes rápidamente desplazaron a las industrias finales asociadas a la producción metalmecánica, papelería y textil que dominaban la escena en los años setenta.

6. Las políticas de aranceles de importación. La fijación de aranceles de importación estuvo asociada en la Argentina a los criterios de la política fiscal e industrial. A estas dos áreas, a partir de 1978 se le agregaron los objetivos de estabilización de la economía. La utilización de los aranceles como instrumento de la política industrial presentó serias fallas. Estas comprendían: la escasa evaluación de los efectos reales y distributivos; su falta de articulación con los otros instrumentos de política industrial; la incertidumbre a partir de las permanentes y aleatorias modificaciones; etc. En el período analizado se pueden individualizar las distintas fases.

7. La evolución de las importaciones. Al respecto, se describen los cinco fenómenos fundamentales para explicar la evolución y el cambio en la composición de las importaciones en estos quince años: a) la sustitución de importaciones de insumos intermedios; b) los cambios en la industria automotriz; c) la transformación de la industria electrónica; d) los cambios en la producción local y en las importaciones de bienes de capital; y e) la expansión de los recursos energéticos.

DEL CAPITALISMO ASISTIDO AL CAPITALISMO INCIERTO. EL CASO DE LA INDUSTRIA PETROQUÍMICA ARGENTINA

Daniel Chudnovsky y Andrés López

El desarrollo de la industria petroquímica en la Argentina es un caso claro de "capitalismo asistido" y un caso "peculiar" de "capitalismo de Estado". En este sentido, es útil para ejemplificar tanto los méritos como las posibles fallas de ambos paradigmas. Las fallas han sido numerosas: ausencia de mecanismos que difundan hacia el resto del aparato productivo los aumentos de productividad logrados en la industria petroquímica; redundancia de los subsidios otorgados; falta de unidad en materia de motivación y decisión entre los distintos organismos públicos que actúan en el sector; distribución de estímulos según la capacidad de cabildeo de cada firma; debilidad de los efectos secundarios tecnológicos internos; desinterés por la eficiencia microeconómica; falta de consistencia entre el diseño y la ejecución de las políticas.

El mérito principal se encuentra en la propia creación de capacidades instaladas en el sector. El auge de las inversiones privadas se dio en el contexto de máximos beneficios por parte de los regímenes promocionales y en un contexto macroeconómico —el de los años ochenta— sumamente adverso. El Estado argentino contribuyó de manera decisiva a la creación de una clase empresarial nacional con capacidad de gestión en el sector y a la formación de profesionales y técnicos en condiciones de adaptar las tecnologías extranjeras y manejar eficientemente las plantas locales.

A partir de los años noventa se produjo una ruptura radical de esta trayectoria cuando se inició un proceso de total desregulación de la actividad —implementado en un muy breve lapso— tendiente a independizar el desarrollo del sector petroquímico de la acción del Estado. Sin embargo, dadas las características particulares del sector, la regulación estatal está siendo reemplazada por una regulación privada que incluye —a nivel local y, eventualmente, subregional— formas de colusión entre las firmas, tendencias a la integración vertical y acuerdos de ordenamiento de mercados.

Las respuestas de los empresarios ante el cambio de régimen —que se superpone con la fuerte depresión del mercado internacional petroquímico— adquirieron un carácter predominantemente defensivo y racionalizador. Se dejó de invertir en nueva capacidad y se recortaron los gastos tecnológicos no corrientes, lo que afectó las eventuales inversiones futuras. Al mismo tiempo, comenzó a redefinirse el "mapa" sectorial a través de distintas vías: integración vertical, especialización de líneas productivas, asociaciones entre empresas, entre otras.

Los resultados de la reciente experiencia argentina en la industria petroquímica muestran que la mayor apertura y desregulación de la economía no parecen desatar la actividad de los productores ni estimular un proceso de innovación tecnológica, pero tampoco los expelen inmediatamente de la actividad. Por cierto, puede argumentarse que el tiempo transcurrido desde que se inició el proceso de reformas es aún breve como para evaluar definitivamente sus efectos sobre las estrategias empresarias. De todos modos, la evaluación de las reacciones de los empresarios muestra que la incertidumbre respecto de la sustentabilidad del proceso de reformas, el futuro ritmo de crecimiento de la economía nacional y la evolución del mercado internacional petroquímico, son factores claves para explicar la demora en que se concreten respuestas estratégicas "ofensivas".

Mientras tanto, las respuestas de corto plazo de las firmas repercuten sobre sus posibilidades de acción futuras. En este sentido, el paso del tiempo no deja de tener efectos perjudiciales, como puede comprobarse en el caso de la industria petroquímica, en la cual la reducción de los gastos tecnológicos afecta las eventuales decisiones futuras de inversión.

Para el futuro, el principal interrogante sería la posibilidad de que las firmas locales con experiencia en el sector continúen invirtiendo en condiciones mucho menos favorables por la eliminación parcial o total de las políticas estatales de promoción; esto es, no está claro que la industria petroquímica pueda funcionar en la Argentina —y en otros países latinoamericanos— al margen del paradigma del capitalismo asistido y, menos aún, sin ningún tipo de intervención estatal.

LA NUEVA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA ARGENTINA. PRIVATIZACIONES, MERCADO INTERNO E INTEGRACIÓN REGIONAL

Daniel Chudnovsky, Andrés López y Fernando Porta

Sobre la base de datos oficiales y una encuesta especial entre las filiales, el trabajo estudia el comportamiento de la inversión extranjera en Argentina durante los 80 y lo que va de los 90, confrontando los cambios en el destino y la modalidad de la inversión con las modificaciones en el contexto macroeconómico y en las políticas específicas, inicialmente centradas en la capitalización de la deuda y posteriormente en la privatización de los servicios públicos.

Se analizan algunos impactos relevantes de la nueva inversión extranjera directa (IED), particularmente en las áreas de formación de capital, comercio exterior, tecnología y organización. Finalmente se formula un conjunto de recomendaciones de política económica concordantes con las conclusiones alcanzadas.

BALANCE DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE MANUFACTURAS DE ARGENTINA: LAS TENDENCIAS AL INCREMENTO DEL COMERCIO INTRASECTORIAL 1974-1990

Mariana Fuchs y Bernardo Kosacoff

Este trabajo tiene como objetivo cuantificar y analizar los saldos del intercambio internacional de bienes de la Argentina en el período 1974-1990. La evolución del balance de comercio exterior de bienes de la Argentina en los últimos quince años es un indicador de las transformaciones que se fueron sucediendo en la economía argentina y cómo éstas incidieron en la inserción internacional del país. En este período se distinguen tres etapas bien definidas y diferenciadas del funcionamiento e inserción internacional de la economía argentina. La última de ellas, comprendida entre los años 1982 y 1990, se caracterizó por profundas transformaciones. Cabe destacar el crecimiento del comercio intrasectorial como indicador fundamental de estos cambios, en el cual se destacan las actividades petroquímicas, metalmeccánicas y papeleras. Asimismo, el dinamismo de los sectores agroindustriales y las industrias metálicas básicas constituye un elemento decisivo en los cambios productivos analizados. Estos estuvieron acompañados por importantes transformaciones en la base empresarial argentina.

Este conjunto de elementos sumado a los cambios significativos en el diseño de la política comercial del país a partir de 1991, define una organización social de la producción industrial muy distinta del pasado. A su vez la Argentina se enfrenta con un escenario internacional muy distinto caracterizado por los nuevos bloques económicos, la globalización y el proceso de integración del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entre otros. La conjunción de estos factores plantea la necesidad de mejorar la inserción internacional a partir del aumento de la competitividad basada en la incorporación de progreso técnico, en la cual la política comercial juega un papel decisivo.

EL SECTOR INDUSTRIAL ARGENTINO

Bernardo Kosacoff

El objetivo del presente trabajo es analizar las principales características del sector industrial argentino, con especial énfasis en sus rasgos estructurales durante los años ochenta. Se describen las principales fases del desarrollo industrial argentino, para encuadrar los elementos centrales de la industrialización reciente del país, que han sustentado su largo proceso de más de un siglo de duración. Se analizan los cambios en la composición sectorial del producto, el empleo y el proceso de inversiones. Se investiga la participación de los distintos agentes económicos, señalando la heterogeneidad de la industria y el desempeño de las pequeñas y medianas firmas y las subsidiarias de las empresas transnacionales. Por último, se estudia la inserción externa de la industria, se destacan los elementos centrales de su balance comercial, de la estructura arancelaria y de los cambios en las importaciones y exportaciones.

El proceso de industrialización de la Argentina tuvo su punto de partida a fines del siglo pasado y acompañó el dinámico modelo agroexportador que estuvo vigente hasta los años treinta. A partir de esta fecha la industria pasó a ocupar un lugar de privilegio en la economía argentina con arreglo a la modalidad del denominado "proceso de sustitución de importaciones". En particular, en su segunda fase que comenzó en 1958, las actividades industriales fueron el motor de crecimiento de la economía, creadoras de empleo y la base de la acumulación de capital. Asimismo, se fue generando una capacidad tecnológica sumamente destacada en el ámbito latinoamericano.

Sin embargo, a mediados de los años setenta, se observó que este modelo de industrialización tenía implícito un conjunto de dificultades. Estas incluían aspectos relacionados con la propia organización industrial —escalas de planta muy reducidas, falta de subcontratación y de proveedores especializados, escasa competitividad internacional, etc.— y con el funcionamiento macroeconómico de la economía —fuertes transferencias de ingresos, saldos comerciales externos deficitarios, etc.

Simultáneamente, el dinamismo de las sociedades de mayor industrialización estaba generando la transición a un nuevo paradigma tecnoproductivo, con modelos de organización de la producción industrial que incorporaban una lógica muy distinta a la de los modelos de producción masiva prevalecientes. Uno de los elementos claves que viabilizaron estos cambios fue el extraordinario desarrollo de la industria microelectrónica, que permitió el paso del "mundo de lo electromecánico" al "mundo de lo electrónico". En contraposición, ante las dificultades de recrear el dinamismo industrial en la sociedad argentina, la respuesta local no fue la de avanzar en el sentido de aprovechar los acervos tecnológicos acumulados en la etapa anterior, superando sus dificultades, sino que se intentó hacer una reforma estructural asociada a la apertura de la economía. Sin embargo, el fracaso de su instrumentación en el período 1976-1981 concluyó con un proceso de desarticulación productiva.

Durante los años ochenta se fue generando un modelo de organización de la producción de bienes industriales muy distinto del anterior modelo sustitutivo. Articulado por los cambios en la frontera técnica internacional y el marco de inestabilidad e incertidumbre macroeconómica, se fueron gestando modificaciones muy substantivas a nivel institucional, sectorial, microeconómico y de inserción externa de la industria.

DE LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES A LA GLOBALIZACIÓN. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA ARGENTINA

Bernardo Kosacoff y Gabriel Bezchinsky

En el presente trabajo se analiza el reciente dinamismo y las nuevas formas de inserción de las empresas transnacionales (ET) en la economía argentina, que difieren sustancialmente del modo de inserción tradicional durante la etapa de sustitución de importaciones.

En relación con el patrón de comercio exterior, pueden destacarse tres hechos fundamentales: a) niveles crecientes de exportación y a su vez niveles de importaciones mucho mayores, con el consiguiente incremento del comercio intraindustrial; b) un fuerte peso del comercio intracorporativo: el 60% de las exportaciones y el 80% de las importaciones de estas empresas son en realidad transacciones entre las firmas; y c) la importancia del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el comercio de estas empresas; en efecto, el 30% de las exportaciones y el 40% de las importaciones se realizan dentro de la región.

En cuanto a las estrategias de estas empresas para adaptar sus estructuras empresariales locales a las nuevas condiciones tanto internas como internacionales, se han podido identificar cuatro tipos de empresas transnacionales: a) empresas que se insertan en sectores de servicios, vinculados con el proceso de privatización, en asociación con grupos económicos locales; b) empresas que desarrollan actividades vinculadas con el aprovechamiento de las ventajas que otorga la dotación de recursos naturales del país; c) empresas que se globalizan, es decir la filial local participa industrialmente de las estrategias de globalización de las empresas transnacionales; y d) las empresas transnacionales restantes que parecen no haber definido su estrategia y siguen funcionando dentro de la lógica de la sustitución.

En definitiva, el proceso de reestructuración de las empresas transnacionales entronca con un nuevo patrón de especialización de la industria argentina, en el contexto de una transición hacia un nuevo modelo de inserción de la economía argentina en el mundo.

Barbados

DEPENDENCE AND DEVELOPMENT IN BARBADOS, 1945-1985

Michael Howard

This book is an economic history of the Caribbean island of Barbados. Chapter six ("The industrialization process", pp. 56-67) focuses on the extent of domestic and foreign investment in manufacturing, capital and labour intensity of production and the degree of import substitution. Chapter nine (pp. 87-98) looks at manufacturing export promotion and chapter ten (pp. 99-114) at the finance of manufacturing firms. Contains endnotes, index and bibliography.

Bolivia

LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN EN ALGODÓN, PELO DE CONEJO DE ANGORA Y PELOS FINOS DE CAMÉLIDOS EN BOLIVIA

Freddy Bascopé y Enrique Arana

Si bien las industrias de textiles y de confecciones de fibra de algodón y pelo de camélidos y de conejo de angora presentan diversos problemas, pueden llegar a tener una significación especial en el conjunto de la industria boliviana, dadas sus capacidades particulares para la generación de empleo y desarrollo tecnológico. Existe una demanda potencial para varios de los productos de esta industria, particularmente en los mercados internacionales, ante la cual es necesario proceder con energía y eficiencia.

Desde esta perspectiva, el presente informe muestra los resultados de un estudio detallado acerca de la situación actual de diversas instancias del sector textil y de confecciones en Bolivia. Para obtener parte de la información presentada se efectuó una encuesta en varios establecimientos textiles representantes de diversos rubros. Con éstos y otros antecedentes se analiza, en la primera parte del informe en que figura un estudio desglosado por etapas de producción, la industria textil y de confecciones de algodón. En la segunda parte, se examina con una metodología similar la industria textil y de confecciones de pelos finos de camélidos, y en la parte final del trabajo, se pasa revista al sector industrial de textiles y confecciones de pelo de conejo de angora.

En cada uno de los acápites, se entrega información detallada acerca de distintos aspectos de la realidad industrial respectiva. Se analizan las distintas instancias de producción del sector en cuestión y se reseñan diversos aspectos propios de cada instancia industrial. Asimismo, se examinan y evalúan algunas de las variables que inciden en la competitividad del sector en su conjunto y se presta especial atención a las áreas de incorporación de tecnología, diseño de productos, capacitación de recursos humanos, productividad de la mano de obra y maquinaria, así como a los elementos de comercialización y mercadeo. Por último, se presentan las conclusiones obtenidas en relación con cada uno de los tres casos estudiados, que se han estimado viables y convenientes y que constituyen la base de las recomendaciones entregadas.

POTENCIAL DINÁMICO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE BOLIVIA, CON ÉNFASIS EN LOS SECTORES TEXTIL Y DE JOYERÍA

Luis Baudoin Olea

El siguiente estudio presenta el resultado de los esfuerzos realizados en esta materia, para el análisis sistemático del sector manufacturero de Bolivia, en una perspectiva de largo plazo. Para ello ha sido necesario plantear un marco analítico que permita la comprensión de los factores que configuran la realidad industrial boliviana, en los ámbitos económico, político y social. En esta perspectiva se presentan en la primera parte los antecedentes generales que dieron pie al actual marco económico e industrial. A continuación, y a la luz de las consideraciones señaladas anteriormente, se analiza y se describe en detalle el sector industrial privado de las manufacturas. En esta parte se desglosan los distintos niveles de actividad por tamaño de empresa, con un especial énfasis en la microindustria.

En la tercera parte del estudio se presentan los diversos aspectos que definen el potencial dinámico de desarrollo de las distintas ramas, mediante el uso de una clasificación de los sectores industriales según la procedencia de las materias primas y su orientación al comercio exterior. En este último sentido, se presenta, en un acápite posterior, información complementaria acerca del estado de las exportaciones de la industria productora de bienes no tradicionales.

Luego del análisis general de la industria manufacturera boliviana, las partes cuarta y quinta del estudio están dedicadas al examen de dos casos particulares del sector manufacturero; el de la joyería en oro, plata y piedras semipreciosas, y el textil y de las confecciones, con énfasis en los hilados y los pelos finos. En ambas partes se realiza un análisis de las particulares potencialidades de cada uno de los sectores mencionados, poniéndose especial énfasis en la identificación de los elementos que traban el progreso de los mismos, muchos de los cuales coinciden con aquéllos que dificultan el desarrollo del conjunto del sector industrial boliviano.

LA JOYERÍA EN ORO, PLATA Y PIEDRAS SEMIPRECIOSAS EN BOLIVIA

Heinz Meder

La industria de la joyería podría tener en Bolivia una gran importancia, dadas las ventajas comparativas con que el país cuenta para el desarrollo de esta actividad. Estas son, a grandes rasgos, las vastas riquezas naturales de metales y piedras preciosas y la existencia de mano de obra potencialmente muy competitiva, que puede multiplicar los valores propios de las materias primas. Sin embargo, y por diversas razones, la industria de la joyería, tanto en el sector del oro y la plata como en el de las piedras preciosas, no ha podido desarrollar el potencial que cabría esperar.

En este estudio se presenta una reseña del estado actual de esta industria. En este sentido, se describe y se analiza cada uno de los sectores de la joyería, lo que incluye los aspectos generales relativos a la producción y una estimación de su nivel de competitividad. Asimismo, se identifican los elementos de debilidad de la industria, a fin de formular recomendaciones que, de llevarse a la práctica, permitieran el auge del sector.

Como un modo de conocer la realidad desde la perspectiva de los propios actores productivos, la investigación está respaldada por una encuesta aplicada a joyeros y artesanos del sector. En ésta se pidió información acerca de diversos aspectos relevantes para la descripción de la actividad productiva, que incluyó los siguientes datos: cantidad de talleres, principales metales y piedras preciosas utilizados en la confección de los productos, cifras de producción, inversiones realizadas, empleo creados, diseños, mercados, financiamiento y metas de desarrollo futuro. Cabe destacar que se ha dado especial relieve a la formación de mano de obra calificada, a las variables que influyen en la absorción tecnológica y a las que inciden en el mercado de los productos, como un modo de ayudar al logro de los objetivos de desarrollo de la industria de la joyería boliviana.

LA SITUACIÓN DE LA JOYERÍA EN ORO, PLATA Y PIEDRAS SEMIPRECIOSAS EN BOLIVIA EN 1993

Daniel Pozo

Desde la época precolombina, ha existido en Bolivia una tradición importante de joyería y orfebrería, particularmente en oro y plata y, en menor grado, en piedras semipreciosas, tradición que se ha visto favorecida por la existencia en el país de yacimientos minerales de gran valor.

En el presente estudio se examina la situación actual de esta industria, mediante datos recopilados en diversas fuentes, a los que se suma una encuesta aplicada a una porción importante de los productores nacionales de joyas. Sobre la base de estos antecedentes, se analizan las características propias de la industria de la joyería -materias primas, recursos humanos, estructura productiva y de comercialización y estructura organizativa-, así como su inserción en el contexto de la economía nacional boliviana. Se identifican y se analizan además los obstáculos que en la actualidad impiden el adecuado desarrollo de esta actividad productiva. Asimismo, se formulan recomendaciones tendientes a promover el dinamismo del sector, de modo de superar las barreras existentes. En este sentido, se ha otorgado particular importancia a la formación de recursos humanos especializados en la joyería y la orfebrería, como pilar fundamental para el desarrollo del potencial industrial del sector.

Brasil

EXPORTING AND THE SAGA FOR COMPETITIVENESS OF THE BRAZILIAN INDUSTRY - 1992

Renato Baumann

La economía brasilera ha presentado por toda una década sus peores indicadores de desempeño, con tasas de inflación y caída del nivel de producto per cápita sin precedentes. En ese mismo período, las exportaciones presentaron tasas elevadas de crecimiento, sobre todo los productos industrializados. Estos dos conjuntos de datos han llevado a algunas evaluaciones según las cuales el dinamismo de las exportaciones se convirtió en una fuente importante de crecimiento para el sector industrial.

Al mismo tiempo, desde finales de los años 80 los productores nacionales han sido expuestos a importaciones competitivas en un grado sin precedente. El prerrequisito para que los productores puedan operar en un contexto como ese es elevar la competitividad de la producción a niveles internacionales.

El estudio está basado en datos primarios obtenidos en la investigación más grande que ha sido realizada sobre la competitividad de la industria brasileña, llevada a cabo por el Ministerio de Ciencia y Tecnología, la Universidad de Campinas y la Universidad Federal de Rio de Janeiro.

El trabajo describe los pasos emprendidos por las empresas industriales brasileras en busca de la competitividad, su visión sobre las principales tendencias y sus planes para acciones futuras; al mismo tiempo, intenta identificar en qué medida el compromiso con la actividad exportadora puede haber llevado a un enfoque diferenciado en relación a esos esfuerzos.

ADJUSTING FOR SURVIVAL: FOREIGN AND NATIONAL FIRMS IN THE BRAZILIAN MANUFACTURING SECTOR IN THE EARLY NINETIES

Ricardo Bielschowsky R.

The paper presents an analysis of the behaviour of large national firms (NEs) and transnational corporations (TNCs) in the adjustment process under way among firms in the Brazilian manufacturing sector in the early nineties. It is based primarily on a set of data on individual firms supplied by a large research project on the competitiveness of Brazilian industry (by UNICAMP and IEI/UFRJ, 1993). The data is made up of the answers given to a comprehensive questionnaire that was submitted to over 600 enterprises, of which 104 large ones were selected for the purpose of the present paper.

It shows that the manufacturing sector —and particularly the large and medium sized TNCs' subsidiaries— are successfully adjusting for survival in the Brazilian context of crisis and trade liberalization. They are achieving significant increases in quality and productivity, especially through their large national and foreign firms. In the 1991-1993 period alone, labor productivity in the manufacturing sector as a whole increased by approximately 30%. Not surprisingly, the current economic turmoil is limiting progress by restraining investment in fixed capital. Nevertheless, substantial progress in a number of basic determinants of competitiveness is being achieved, such as the outsourcing of support services, the specialization in fewer product lines along with more models and faster changes within product lines, deverticalization, the elimination of bottlenecks, the more efficient use of inputs and consequent reductions in waste, the reduction in the layers of labor hierarchy, and a number of measures designed to assure and control quality.

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THE MANUFACTURING SECTOR IN BRAZIL

Ricardo Bielschowsky R.

The paper summarizes the main findings of a study on Transnational Corporations (TNCs) and structural changes in the Brazilian manufacturing sector during the eighties and early nineties. It focuses on output and export specialization, productivity, investment and technical progress. The study relied mainly on over 100 hours' worth of questionnaires and interviews, mostly with company presidents and directors, conducted in 55 of the 100 largest manufacturing TNCs in Brazil (according to total sales). It also had the support of a statistical study on the export patterns of the 1 000 largest exporting firms in Brazil (of which some 370 are TNCs) and on the evolution of sales according to Revista Visão's "Quem é quem na Economia Brasileira" (which surveys the 3,500 largest firms in Brazil).

Sections II and III analyse the 1980s, presenting some basic indicators related to the role of TNCs in the main structural trends in the Brazilian manufacturing sector during that period. No general "label" perfectly characterizes these structural trends. Within a recessive context, output, investments, productivity and technical progress performed poorly, while at the same time, very positive gains were made in export-related areas. TNCs contributed to all these trends —positive and negative— and can be said to have been important protagonists of them. Sections IV and V concern the very early 1990s. The main argument here is that the period 1990-1991 marked the beginning of a widespread microeconomic adjustment process in most manufacturing TNCs in Brazil.

This process has been quite comprehensive, encompassing elements such as important managerial changes, the rationalization of production processes, the introduction of new organizational techniques, output specialization and the reduction of vertical integration, all aimed at greater efficiency.

ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA (Estudo de la competitividad de la industria brasileña)

Luciano G. Coutinho y João Carlos Ferraz

Entre 1992 y 1993 se realizó un amplio estudio sobre los elementos determinantes de las condiciones competitivas actuales y esperadas de la industria brasileña. Su objetivo fue apoyar la formulación de estrategias de desarrollo competitivo, proponer los instrumentos y líneas de acción necesarios para ponerlos en práctica, estimular el debate y aumentar el grado de concientización de la sociedad brasileña en cuanto a la necesidad de la búsqueda permanente de competitividad.

Este estudio consistió en un proceso directo de discusión con los actores sociales relevantes para la competitividad: empresarios, trabajadores, autoridades gubernamentales, funcionarios públicos y académicos. A lo largo del estudio se realizaron 32 seminarios, que contaron con la participación de 150 personas como promedio. Participaron directamente 82 especialistas, 36 con título de doctor, 41 con maestrías y 5 licenciados. La coordinación técnica estuvo a cargo del Instituto de Economía Industrial de la Universidad Estadual de Campinas y del Instituto de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro. La CEPAL prestó asistencia técnica durante la ejecución de este estudio, a través de la lectura crítica de documentos, participación de sus técnicos en seminarios y elaboración de notas técnicas. Durante la ejecución de este proyecto se entrevistaron 660 empresas y se elaboraron 80 notas técnicas, cuyo volumen total ascendió a 10 000 páginas.

Para su ejecución se constituyeron dos bloques de estudios que versaron sobre el análisis de la industria y el análisis de los factores sistémicos. El análisis de la industria abarcó 33 sectores responsables de alrededor del 50% de la producción industrial del país. El análisis de los factores sistémicos, recogido en 30 estudios, tuvo como objetivo investigar las repercusiones de los factores determinantes no relacionados directamente con el sector en que actúan empresas sobre la competitividad de éstos. Todos los documentos producidos contienen una evaluación internacional y sus perspectivas, un análisis de la situación brasileña, como asimismo indicadores y propuestas de políticas.

Al finalizar el proyecto se elaboró un documento sintético que abordaba los desafíos para la competitividad de la industria y que proponía recomendaciones para las empresas, los sectores industriales y para los factores sistémicos. En este estudio pueden encontrarse valiosos aportes para que, dada una opción política, democráticamente referendada, se definan las prioridades y el grado de intervención del Estado en la promoción de la competitividad industrial.

En relación con los factores sistémicos, es evidente que el cuadro de crisis hiperinflacionaria y la desorganización de las finanzas públicas obstaculizan la adopción de estrategias competitivas audaces, o de naturaleza "ofensiva". En este sentido, para que el país avance en los procesos de reestructuración productiva, organizacional, financiera y gerencial, es necesario realizar cuanto antes determinadas reformas, como por ejemplo la reforma tributaria, reforma de las competencias fiscales, dentro de una revisión del pacto federativo; el desarrollo del crédito y del financiamiento de largo plazo;

y el desarrollo de una nueva institucionalidad que estimule asociaciones público-privadas, especialmente en materia de infraestructura.

La precedencia de estas reformas se justifica por la clara necesidad de organizar la capacidad de regulación macroeconómica del Estado y restablecer la confianza de los agentes económicos, para así sustentar un programa de estabilización y abrir el camino para el desarrollo competitivo.

Sin embargo, al Estado también le hace falta una reforma profunda que lo habilite para enfrentar los temas y desafíos de la competitividad. Por lo tanto, el desarrollo institucional y la organización del Estado, con la formación de cuadros técnicos aptos, es también un requisito indiscutible.

Una política de desarrollo competitivo requiere una acción concertada sobre las configuraciones industriales y sus respectivas estructuras de mercado y de producción. Esto abarca políticas sectoriales y programas horizontales que, en buena medida, deben descentralizarse. Al Estado le corresponden tres tareas: coordinar, regular y fomentar.

Coordinar supone la existencia de capacidad de planificación y de interacción con el sector privado a fin de reforzar sus estrategias y acciones hacia el logro de un crecimiento autosustentado. Regular significa inducir conductas competitivas. Esta es una nueva tarea, relacionada con la promoción de la competencia, defensa del consumidor y del medio ambiente, de la propiedad industrial, etc. Las acciones de fomento deben ser focalizadas, los incentivos deben ser temporales y siempre concederse sobre la base de metas bien definidas.

En este estudio se efectuaron recomendaciones para grupos de sectores industriales, agrupados con arreglo a la naturaleza de los problemas y a las políticas propuestas según se indica: sectores con capacidad competitiva, sectores con deficiencias competitivas y sectores difusores del progreso técnico (éstos, en general, son bastante débiles).

Con esta división de sectores por tipo de desafíos y de políticas se procuró facilitar la priorización y el énfasis en áreas en las que la intervención pública y el liderazgo privado pueden proporcionar beneficios de gran repercusión. Para los sectores con capacidad competitiva se propone una estrategia de dinamización de su crecimiento, a través de una mayor inserción internacional y diversificación de las líneas de productos de mayor valor agregado. Esta estrategia requiere que el Estado tenga capacidad de coordinación de acciones de fomento. Para los sectores que presentan deficiencias competitivas se propone una evolución gradual y sostenida tendiente al mejoramiento de las prácticas internacionales. Para esto es necesario crear instrumentos de regulación y fomento. Finalmente, para los sectores que difunden el progreso técnico, se recomienda una estrategia de especialización competitiva. A este fin se requiere un Estado capaz de coordinar las acciones privadas de reestructuración y los instrumentos de fomento, principalmente de la demanda por productos de estos sectores.

A continuación se presentan los resúmenes de algunas notas técnicas sectoriales.

Resúmenes de notas técnicas sectoriales

COMPETITIVIDADE DO COMPLEXO TÊXTIL
(Competitividad del complejo textil)

Vicente Bastos Ribeiro

El estudio se refiere a la situación competitiva del complejo que agrupa los trabajos sobre las industrias textil, de vestuario y de calzados.

Para cumplir este propósito se presentan las tendencias internacionales que afectan a las industrias. En esta parte, se muestra que la competitividad se basa esencialmente en el diseño, debido a que la tendencia del mercado masificado cambió hacia la segmentación. Además, la incorporación de nuevas técnicas productivas permite una mayor flexibilidad en el sistema organizacional y un uso más racional de la materia prima y mano de obra. Otra tendencia observada indica que las estrategias empresariales se basan en sistemas de subcontratación de pequeñas empresas. En cuanto al comercio internacional, se ve claramente que en el futuro los países desarrollados aplicarán mayores barreras a la entrada y pondrán en práctica políticas industriales más activas.

Los desafíos competitivos del complejo abarcan tres aspectos. Primero, la necesidad de una mayor profesionalización de la gestión. Segundo, los problemas derivados de la baja capacidad de suministro de componentes y servicios tecnológicos. Tercero, la persistencia de problemas de crédito, de impuestos y tarifas, y ambientales.

Como solución, se proponen tres tipos de políticas que apoyen la competitividad: a) políticas de reestructuración sectorial, b) políticas de modernización productiva, y c) políticas relacionadas con factores sistémicos.

a) Políticas de reestructuración sectorial dirigidas hacia la cooperación en las cadenas productivas; la creación de centros de investigación y desarrollo en programas conjuntos entre el sector privado y público; la integración de las pequeñas con las grandes empresas. También se deben incentivar polos de producción, apoyar el uso compartido de equipos electrónicos y la creación de diseños propios. Los incentivos deberán apoyarse en sistemas de créditos, pero también es necesario contar con un mejor sistema fiscalizador contra prácticas de evasión fiscal.

b) Políticas de modernización productiva, que focalicen las áreas de capacitación tecnológica y la consolidación de nuevas técnicas organizacionales de las empresas.

c) Políticas relacionadas con factores sistémicos, orientadas a solucionar problemas de financiamiento que permiten el prorrateo de garantías. Se sugieren también cambios en el sistema de tributación que favorecen a las pequeñas empresas de suerte que se vaya eliminando el sector informal. El Ministerio del Exterior debe fomentar una mejor inserción de las exportaciones en los mercados internacionales. El Estado necesita agilizar los sistemas para acabar con la competencia desleal.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA TÊXTIL
(Competitividad de la industria textil)

Odair Lopes Garcia

Muchos países poseen una industria textil debido a que no existen problemas para acceder a la tecnología básica. Por la discontinuidad de las operaciones es posible flexibilizar la organización de la producción lo que implica la existencia de empresas con

escalas de producción y tecnologías distintas. Las estrategias empresariales están orientadas según el segmento de mercado y de eso dependerán los grados de verticalización y la fijación de los precios. Los bajos niveles de crecimiento del sector acompañados de una mayor participación de los países en desarrollo contribuyen para que las empresas de los países desarrollados aumenten sus niveles tecnológicos e influyan para que la industria haga uso más intensivo del capital. Esto obliga a que estas empresas compitan por la vía de la calidad, diferenciando los productos (diseños) y enfrenten problemas de salarios altos, de valorización de la moneda o problemas de fijación de cuotas de exportaciones, o de ambos tipos. Para protegerse los países desarrollados imponen barreras al comercio (con políticas activas de protección al sector).

Brasil es uno de los pocos países de la región que posee toda las actividades del complejo textil. Pero su participación en el mercado internacional es muy marginal, además de estar atrasado desde el punto de vista tecnológico. La industria textil brasileña se caracteriza por ser muy heterogénea tecnológica y productivamente, ya que no tiene una política sectorial que la apoye y porque su competitividad depende esencialmente del crecimiento del ingreso nacional.

Las grandes empresas no tienen dificultades en materia de competitividad, pero las otras empresas se han quedado rezagadas desde el punto de vista técnico y no tienen posibilidades de acceder a mejores mercados. Otro problema se centra en el algodón, cuya producción ha ido decreciendo como consecuencia de problemas en la base agrícola del país. Al no existir buenas relaciones entre proveedores, consumidores y usuarios los costos aumentan y eso afecta los precios de los productos finales. Otros factores, tales como la inestabilidad económica y un sistema tributario deficiente provocan aumentos innecesarios de los costos, lo cual también contribuye a reducir la competitividad de las empresas del sector.

Para hacer frente a las desventajas se proponen políticas de reestructuración sectorial, que apoyarán a la producción del algodón con un programa de recuperación de los cultivos que además contemple la calidad y la productividad. La creación de polos integrados que permitan enfrentar en forma conjunta los problemas globales del sector sería beneficiosa. Las recomendaciones para la modernización productiva se basan en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, en la difusión de la información y de técnicas de gestión modernas. Los servicios de apoyo tecnológico deben ser fortalecidos y distribuirse regionalmente. Las recomendaciones relacionadas con factores sistémicos se centran en el mejoramiento del sistema tributario ya que este, por ser complejo y amplio, distorsiona mucho la economía. Es necesario mejorar las formas de financiamiento interno que presentan serias desventajas frente a los del exterior. Aquí el Estado podría intervenir generando programas en los cuales se establezcan y se controlen las metas de producción, productividad, exportación, empleo y precios.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO (Competitividad de la industria del vestuario)

Carlos Monteiro Bastos

La competitividad de las empresas líderes se centra en la capacidad de diseño y en la comercialización, utilización intensiva de nuevas técnicas organizacionales y sistemas de subcontratación. Las características tecnológicas no permiten que existan muchas barreras a la entrada y la calificación de la mano de obra también es factor competitivo importante.

Como la mayoría de la producción está orientada al mercado interno, que es altamente heterogéneo, la industria de confecciones brasileña se caracteriza por las grandes diferencias que presentan en cuanto a la capacidad competitiva de las empresas. Las diferencias residen en el tamaño de las empresas: las pequeñas empresas tienen menor capacidad que las grandes.

Las políticas propuestas para mejorar la competitividad se centran en tres puntos: a) las políticas de reestructuración del sector, con la misión de privilegiar la constitución de sistemas integrados de grandes y pequeñas empresas para mejorar el suministro de insumos y la creación de cooperativas a fin de disminuir las desventajas de escalas de producción y ventas; b) las políticas de modernización productiva deben apoyar la implantación de nuevas técnicas productivas por las empresas. Para esto se tendrán que crear proyectos descentralizados de financiamiento sectorial; y c) las políticas relacionadas con los factores sistémicos que consisten en eliminar las distorsiones creadas por las empresas informales (que no cumplen sus obligaciones fiscales). Para esto se deberá fiscalizar en forma más enérgica el cumplimiento de las leyes y cambiar el sistema tributario actual.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS (Competitividad de la industria del calzado)

Achiles Barcelos da Costa

En el documento se exponen las tendencias internacionales del sector, dentro del cual América Latina tiene poca relevancia. Las empresas están compitiendo por el nivel de eficiencia productiva y por las tecnologías utilizadas, porque su incorporación (por ejemplo el diseño asistido por computadoras (CAD)) permite flexibilizar y reducir el tiempo de producción. Las estrategias empresariales se basan, entonces, en la aplicación de los conocimientos más actualizados en materia de administración de empresas y en revertir la integración vertical de la producción fortaleciendo así la cadena productiva.

El sector ha experimentado en Brasil, un importante crecimiento desde 1974 y prácticamente abastece el mercado interno, pero sigue existiendo una brecha tecnológica con respecto a los competidores (por ejemplo, los productores asiáticos), causada principalmente por la crisis de los años ochenta. Al observar las estrategias se advierte que la principal ventaja competitiva radica en que el calzado es más barato que el de los competidores y que la producción se concentra en un segmento de consumo popular de mediana calidad. El acceso a los equipamientos electrónicos es muy difícil para las pequeñas empresas sobre todo para adquirir sistemas de diseño asistido por computadoras. Otro aspecto observado es que se están adoptando nuevas técnicas de administración con el objeto de mejorar la calidad y dar flexibilidad a la producción (círculos de calidad, producción justo a tiempo, etc.). También se aplican sistemas de subcontrataciones (con trabajos a domicilio).

Los desafíos centrales de esta industria consisten en aumentar el valor agregado, esforzarse en mejorar la calidad, la eficiencia, y crecer incorporando nuevas tecnologías, ya que se ve un aumento en la competencia de los países asiáticos. Las desventajas se concentran en la poca cooperación con los proveedores y la sobre especialización en la producción para mercados del exterior.

Para hacer frente a los problemas, se proponen las siguientes políticas: políticas de reestructuración industrial, consistentes en diversificar el mercado mediante la introducción de marcas propias, con mayor publicidad y mayor participación en ferias

internacionales. También se debe lograr una mejor capacitación y no concentrar las ventajas en el bajo salario de los trabajadores. Por lo tanto hay que mejorar las condiciones de trabajo de los empleados (sobre todo de los que laboran con arreglo a sistemas de subcontratación), mejorando también las relaciones con los proveedores. También merecen atención las políticas descentralizadas para la formación de polos productivos.

Asimismo, se sugieren políticas de modernización productiva, destinadas esencialmente a actualizar las técnicas organizacionales. La implementación se logrará si existe una mayor oferta de crédito, una mayor participación y mejor calidad de la mano de obra, y si se logra una capacitación en materia de comercialización para integrar de mejor manera a los consumidores. También se recomiendan políticas relacionadas con factores sistémicos. Como la capacidad tecnológica depende mucho de los factores ajenos a la infraestructura tecnológica, se necesitan acciones concertadas de las instituciones responsables de las mediciones y estandarización (*Instituto Nacional de Metrología, Normalização e Qualidade Industrial* (INMETRO) y *Associação Brasileira de Normas Técnicas* (ABNT)). La competitividad se logrará si se mantiene la política cambiaria, si se agilizan los procedimientos burocráticos de importación de máquinas y si se mejoran los servicios portuarios. Por último, es necesario actuar en el ámbito tributario a fin de facilitar la inserción de micro empresas y pequeñas empresas en la economía real e impedir la evasión fiscal.

COMPLEXO ELETRÔNICO (Complejo electrónico)

José Rubens Dória Porto

Esta nota técnica tiene como objetivo analizar los escenarios internacionales y brasileños del complejo electrónico, para proponer políticas de mejoramiento de la competitividad brasileña. El trabajo se basa en la información recogida en cinco documentos que abordan los sectores de automatización industrial, bienes electrónicos de consumo, informática, software y telecomunicaciones.

El complejo electrónico representa el 20% del producto mundial bruto. Las industrias que lo componen presentan gran dinamismo y sus productos tienen aplicaciones en todas las actividades económicas. Las empresas líderes se encuentran en Estados Unidos, que está a la cabeza en esta materia, Japón y Europa, con una creciente participación de los países asiáticos de reciente industrialización. En general la competitividad de las empresas líderes se basa en la fuerte inversión para desarrollar nuevos productos y aplicaciones, intentando aprovechar las ventajas de la producción en gran escala. Al mismo tiempo se observan esfuerzos para promover la segmentación. La inversión en marcas y la ampliación de las redes de comercialización, con asistencia al usuario también constituyen parte central de las estrategias de las empresas líderes.

La industria brasileña muestra una competitividad aún no consolidada. La mayoría de los empresarios han adoptado medidas para enfrentar a los competidores externos y la recesión del país. Después de que se puso fin a la política de reserva del mercado (1992) se buscaron asociaciones tecnológicas en el exterior, se invirtió en el aumento de la productividad y se redujo personal. Los principales desafíos se centran en aumentar la difusión en el mercado de las tecnologías de información. Se debe utilizar la experiencia acumulada en los 20 años de existencia de la industria para centrar los esfuerzos en la creación de nuevos productos y en las actividades cuya tecnología es más madura. Para

esta última área interesa la capacidad productiva y la facilitación del consumo a través de financiamiento del usuario. En el caso de nuevos productos se debe promover la especialización, a través de la inversión en investigación en los campos en que exista presión de la demanda. A ese fin se deben buscar socios en empresas del ámbito mundial. Otros instrumentos necesarios son los mecanismos de defensa contra las prácticas comerciales desleales, el poder de compra del Estado y el fomento al uso de la automatización. En resumen, el Estado debería promover el complejo electrónico en forma selectiva. Los principios de selectividad son: la capacitación acumulada, el potencial de la demanda y la existencia de ventajas de proximidad.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE BENS ELETRÔNICOS E DE CONSUMO

(Competitividad de la industria de bienes electrónicos de consumo)

Margarida Baptista

Esta industria es el segundo mayor segmento en el contexto del complejo electrónico mundial y su mayor mercado se encuentra en Estados Unidos. Actualmente los mercados están saturados y hay un fuerte desequilibrio entre la oferta y la demanda. Estas distorsiones se deben a la posición superavitaria del Japón, la aparición de los países de reciente industrialización, la desventajosa situación de Estados Unidos, y a la posición intermediaria ocupada por Europa. Se está pasando por una fase durante la cual los flujos de inversión de Japón hacia Estados Unidos y Europa se han incrementado, y los países de reciente industrialización se están instalando en países donde la mano de obra es más barata (China, Indonesia, Malasia y Tailandia). Las estrategias aplicadas por las empresas líderes consisten en el mejoramiento tecnológico de los productos. Además, las empresas se están asociando para enfrentar el incremento de los costos de investigación de las nuevas tecnologías, como la televisión de alta definición.

El Estado jugó un rol importante en el desarrollo industrial de Japón y Corea del Sur, en materia de coordinación de políticas de largo plazo y movilización de instrumentos como concesiones, créditos, protección arancelaria, implementación y financiamiento de proyectos de investigación y desarrollo.

La industria brasileña se caracteriza por su concentración geográfica en la Zona Franca de Manaus como consecuencia de los apreciables subsidios fiscales que en ella se ofrecían. Las tres empresas más grande acaparan más del 50% del mercado interno de los principales productos: hay empresas nacionales, extranjeras y empresas mixtas, pero todas son dependientes del exterior en materia de tecnología. Toda la producción está orientada al mercado interno. En los últimos años, las empresas han procurado ajustar las líneas de producción no competitivas, aumentar el contenido importado en los productos, introducir innovaciones al proceso productivo, y subcontratar (sobre todo en las actividades de apoyo).

Las bases de las políticas propuestas son: preservar y ampliar el mercado interno, incluido el MERCOSUR, mantener una base industrial local integrada, fortalecer el parque productor de componentes electrónicos. Para esto se deberán aplicar tres criterios. Primero, a todo apoyo deben corresponder obligaciones como contrapartida que deben ser cumplidas por el sector privado. Segundo, se debe dar apoyo prioritario a las empresas que realmente invierten en investigación o en mejorar la calidad. Tercero, la intervención del Estado debe también incluir aspectos sistémicos como transportes.

**COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS DE
AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL**
(Competitividad de la industria de equipos de automatización industrial)

Simao Copeliovitch

La tendencia vigente en el comercio internacional consiste en adaptar los productos de uso general a los requisitos de automatización de diversas plantas. El sector se divide en dos segmentos: en el primero están los productos de producción masiva y de vida corta, debido a la constante innovación que existe en el rubro. Segundo están los productos más específicos como por ejemplo, los brazos robots cuya producción se concentra en Japón, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. En los dos segmentos, la marca juega un rol fundamental con respecto a la confiabilidad del producto. Las estrategias de las empresas líderes favorecen las fusiones para crecer (Comunidad Económica Europea), la especialización con un alto grado de automatización (Estados Unidos), o la horizontalización de las empresas con unidades autónomas (Japón). A la vez los "tigres asiáticos" han tenido éxito en la aplicación de estrategias basadas en el bajo costo de la mano de obra calificada, y han invertido en un aprendizaje paulatino de tecnologías de productos y de mercados afines.

Las empresas brasileñas no son competitivas en el mercado internacional. Esto se debe, en gran medida, a la recesión económica, lo que hizo que las empresas brasileñas líderes perdieran participación en el mercado nacional, dejando un vacío que fue llenado por empresas multinacionales y por las importaciones. Otro factor, es el tamaño del mercado brasileño, que es muy pequeño para obtener las ventajas de las escalas de producción. Frente a estos problemas el sector ha evolucionado racionalizando su producción e intentando reducir los costos en mano de obra, investigación y, en recursos humanos.

Los principales obstáculos que debe enfrentar la industria son: el tamaño del mercado, la desactualización y la poca inversión en investigación que no permiten que las empresas competitivas en el mercado nacional lo sean en el exterior. Las oportunidades radican en fortalecer y descubrir nichos en el mercado, identificar las necesidades específicas de la industria local, especializarse en ingeniería de integración y en la elaboración de *softwares* aplicados.

Para enfrentar y solucionar estos problemas se debe partir de la premisa según la cual el sector debe ser competitivo en el largo plazo. Entonces, en el corto plazo se debe privilegiar la automatización de los sectores que presentan buen rendimiento económico como la agroindustria exportadora. A mediano plazo el sector debe especializarse en productos específicos e importar los demás. Para esto se proponen políticas de reestructuración sectorial, que promuevan la modernización del parque industrial demandante creando líneas de crédito especiales. El estímulo para crear empresas integradoras puede ser facilitado por exenciones de impuestos. La especialización competitiva sería facilitada por los estímulos a las fusiones. Las políticas de modernización productiva, consisten en intensificar programas de calidad y de productividad y en la actualización de los sistemas de gestión en cuanto a las decisiones estratégicas y a la estructura de las empresas. Las políticas relacionadas con factores sistémicos, son importantes principalmente por orientarse hacia el perfeccionamiento de los recursos humanos calificados, actualizando los programas educativos e incentivando una mayor inversión en la infraestructura científica y tecnológica.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE INFORMÁTICA (Competitividad de la industria de la informática)

Pablo Fajnzylber

La producción de esta industria se ha centrado mundialmente en torno a los computadores personales y a estaciones de trabajo en detrimento de los grandes sistemas y ha crecido también la producción de software y los servicios. El nivel de sustituibilidad entre sistemas y el aumento en la difusión de sistemas cuyo diseño y componentes están padronizados ha provocado una caída en el margen de utilidad. Este proceso ha generado una dinámica de reestructuración y ha provocado despidos masivos o la clausura de plantas, o ha tenido ambos efectos. Los gerentes buscan aumentar la eficiencia de los procesos productivos, automatizando ciertas actividades o encomendándolas a personas ajenas a la empresa. En la nota se describen detalladamente las estrategias empresariales según segmentos, relacionándolos con factores de éxito. Si se revisan las políticas gubernamentales, se aprecia que Corea, México, y Taiwán usan instrumentos de protección y fomento a la industria (esencialmente instrumentos arancelarios y no arancelarios). En cambio Estados Unidos favorece su industria usando el poder de compra del Estado para fortalecer su investigación y desarrollo. Japón se caracteriza por el énfasis en la promoción a través de financiamiento público y contratos con laboratorios gubernamentales.

La industria brasileña está pasando actualmente por una etapa de transición orientándose hacia un aumento de su integración con el exterior. Se sabe que el parque industrial creció sobre la base de la Política Nacional de Informática (PNI), lo que permitió que las empresas nacionales se diversificaran y exhibieran tasas de crecimiento superiores a las del mercado internacional. Pero la participación en el mercado de las empresas nacionales ha decaído y ha crecido la de productos importados o de empresas extranjeras radicadas en el país. El diagnóstico permite establecer las oportunidades y debilidades de acuerdo con los factores empresariales, estructurales y sistémicos. Sobre esa base se sugieren estrategias, según segmentos de la industria. Primero, para los sistemas medianos y grandes, se deben constituir plataformas de exportación y ofrecer servicios de sistemas integrados, buscando con esto esencialmente aplicar estrategias tendientes a aprovechar los nichos que ofrece el mercado. Segundo, en cuanto a sistemas pequeños, se deben fabricar productos de bajos costos de diseño y componentes padronizados. Tercero, en cuanto a los productos periféricos, Brasil debe dedicarse a la fabricación de aquéllos en relación con los cuales la experiencia acumulada sea mayor.

Las políticas propuestas para mejorar la situación de la industria se clasifican en tres niveles: estructurales, que buscan atraer inversión externa, estimular la oferta de servicios de manufactura, fomentar la capacitación técnica de las empresas dedicadas a la integración de sistemas en el área de informática, usar el poder de compra del Estado para promover el desarrollo tecnológico. En cuanto al nivel empresarial se sugieren políticas destinadas a promover la incorporación de equipos automáticos, de modernas técnicas de gestión, y de acciones orientadas a estimular la investigación. Tercero, con respecto a factores sistémicos, se abordan aspectos relacionados con políticas de financiamiento gubernamental, infraestructura de telecomunicaciones, regulaciones de la zona franca de Manaus y supervisión de los certificados de origen en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS DE TELECOMUNICAÇÕES (Competitividad de la industria de equipos de telecomunicaciones)

José Eduardo Pessini

El sector de las telecomunicaciones muestra una tasa de crecimiento de 8.1% anual, superior al promedio de la industria global. El mercado de ese sector se concentra principalmente en los países desarrollados, lugar donde también residen las empresas líderes. A su vez se observa una tendencia expansiva e internacionalizante vinculada a la existencia de una demanda potencial importante. Al conquistar mayor participación en el mercado se lograría mejorar la amortización de los costos de investigación y de producción al transferirse a países en los cuales los niveles salariales son menores. El sector puede dividirse en dos grupos de empresas ya que éstas adoptan distintas formas de competencia. Están las que producen equipos en redes y las orientadas a equipos para el consumidor. En la producción de equipos en redes no se considera que el precio es un factor importante, pero si lo es la relación entre productor y demandante (en cuanto a calidad de servicio, mantención, etc.). En el caso de los equipos para el consumidor el precio es un factor esencial de la competitividad, ya que la tecnología es más simple.

La competitividad de las empresas brasileñas es reducida. Los precios internos son superiores a los internacionales, excepto los precios de los aparatos telefónicos, que muestran indicios de competitividad internacional. Frente a estos problemas ha surgido un movimiento de ajuste consistente en reducir el personal con el afán de mejorar la productividad, en una mayor preocupación por mejorar la calidad introduciendo la norma 9000 de la Organización Internacional de Normalización, y en la ampliación de las asociaciones de empresas nacionales con extranjeras permitiendo un acceso a líneas más avanzadas de productos.

Uno de los obstáculos que debe enfrentar la industria es la falta de inversión de la empresa pública de servicios de telecomunicaciones. Faltan esfuerzos de inversión en el campo de la telefonía y en la creación de una red nacional capaz de integrar un territorio de dimensiones continentales. Otro problema radica en la capacitación de la mano de obra. Las posibilidades de exportación hacia el MERCOSUR ofrecen nuevas oportunidades a esta industria. Por lo tanto, los principales desafíos son mejorar la eficiencia, la productividad y la capacitación técnica.

Los lineamientos generales de las políticas propuestas tienen como objetivos tratar de disminuir el número de organizaciones y ordenar el sector, con el fin de capacitarse en tecnologías de punta. Es necesario, además, establecer criterios para el uso del poder de compra del Estado. Entre otros, es necesario cumplir las especificaciones establecidas para los productos (para garantizar la seguridad y operabilidad de la red), usar como referencia los precios internacionales y simplificar los procedimientos para las transferencias tecnológicas. Las empresas deberían seguir dos objetivos: internalizar la producción y obtener saldos positivos en el comercio exterior.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE SOFTWARE (Competitividad de la industria de software)

João Luiz Pondé

En el mundo, la industria del *software* es muy dinámica debido a la constante aparición de nuevos productos. Su tasa de crecimiento aproximada es del orden de 20% al año.

Pero, a su vez, este es un sector que está pasando por un período de transición a la maduración. Los países industrializados representan el 70% del mercado mundial, con Estados Unidos a la cabeza. El mercado está dominado por grandes empresas, pero las barreras a la entrada no son muchas. En cuanto a estrategias, las empresas líderes aprovechan las economías de escala en el caso de la investigación y desarrollo y redes de ventas, emplean una comercialización agresiva, diversifican las actividades aprovechando su capacidad y poder financiero. En cambio las pequeñas empresas utilizan estrategias de posicionamiento (para aprovechar nichos e intersticios).

La falta de una legislación adecuada no permitió que se generara, en Brasil un clima favorable para el desarrollo del sector. Sólo con la aplicación de la Ley de Software 7646/87 se crearon las condiciones para el crecimiento del sector, como puede apreciarse por la llegada de empresas líderes extranjeras al país, cuyas estrategias se basaron en una comercialización agresiva apoyada por una reestructuración de las redes de distribución y de soporte y en la búsqueda de una mayor participación de mercado mediante rebajas de los precios. Al parecer existen las condiciones para que las empresas locales puedan competir, pero es difícil identificar en qué áreas, por la existencia de una amplia gama de posibles segmentos .

Los principales desafíos que deben enfrentar las empresas nacionales son sobrevivir en el largo plazo dentro de un mercado abierto, mantener las posiciones frente a las empresas extranjeras y evolucionar hacia una mayor competitividad. Para esto se proponen diversos tipos de políticas, como las de reestructuración sectorial, que se basan en la creación de foros de discusión y en el uso del poder de compra del Estado, y en el apoyo a la ampliación de las exportaciones. Las políticas de modernización productiva deben ser orientadas hacia la difusión de la ingeniería de *software* y hacia el mejoramiento de la capacidad y capacitación gerencial de las empresas. Esto se logrará financiando proyectos integrados de investigación, capacitación y desarrollo de productos e incentivando la cooperación entre asociaciones de productos y usuarios y con organismos que ya poseen experiencia en materia de entrenamiento y capacitación empresarial.

Las políticas relacionadas con factores sistémicos deben orientarse hacia la creación de regímenes de protección a la propiedad intelectual, de nuevos mecanismos de financiamiento, modernización de la infraestructura en telecomunicaciones y mejoras en la educación de la mano de obra especializada.

COMPETITIVIDADE DO COMPLEXO CELULOSE, PAPEL E GRÁFICA (Competitividad del complejo de las industrias de celulosa, papel y gráfica)

Maurício Mendonça Jorge

En este texto se sintetizan trabajos sobre las industrias de celulosa, del papel y gráfica en Brasil.

Existe una clara tendencia de desaceleración del crecimiento del complejo debido a la caída de la demanda mundial y a los cambios tecnológicos que ha sufrido la industria gráfica. Las estrategias empresariales de la celulosa y papel se concentran en el fortalecimiento de su base forestal, la ampliación de la capacidad de los procesos de fabricación, y la promoción de la diversificación de los productos. En cambio los empresarios de la industria gráfica buscan estrategias para la ocupación de los nichos existentes en el mercado.

Existe una brecha entre el Brasil y los países desarrollados en materia de tecnología, por lo cual es necesario que las empresas garanticen una mejor capacitación en esa

esfera. La ventaja radica en que el nivel de la capacidad de la gerencia es igual a la del resto de los competidores. Con relación a los factores estructurales, el problema mayor radica en la gran distancia que existe entre los consumidores y la cadena productiva, pero las escalas de producción son las adecuadas para enfrentar a la demanda. En el caso de los factores sistémicos, las ventajas residen en que una gran mayoría de las empresas mantienen sus propios sistemas de infraestructura física tales como terminales portuarios, ferroviarios. La escasa estabilidad macroeconómica brasileña es un factor negativo para la situación competitiva.

Las conclusiones establecen las bases para proponer las siguientes políticas. Políticas de reestructuración sectorial, que consisten en fortalecer la cadena productiva, es decir estimular la reforestación y promover la utilización de fibra reciclada. Es necesario fortalecer el patrimonio de las empresas ya que de esta manera se amplía el potencial financiero. También es importante inducir acciones cooperativas para mejorar las condiciones de comercialización. Las políticas de modernización productiva tienen como objetivo mejorar la capacidad gerencial, productiva y tecnológica. Esto se logrará fomentando el gasto en entrenamiento de personal para que éste mejore su calificación, creando programas a fin de estimular la asociación de los productores y centros de formación profesional de nivel medio, para el intercambio de técnicas de producción. Las políticas relacionadas con los factores sistémicos tienen como objetivo mejorar la infraestructura en materia de puertos y energía. Es necesario atraer inversiones extranjeras y fomentar la creación de nuevas fuentes de financiamiento interno. Por último, contribuiría a mejorar la competitividad un mayor apoyo del Estado al sector exportador, por ejemplo a través de la ampliación de los recursos destinados a la diplomacia orientada a asuntos económicos y de comercio exterior.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE CELULOSE (Competitividad de la industria de celulosa)

Maurício Mendonça Jorge

El análisis de la situación internacional indica que los productores y los consumidores de la celulosa se concentran en los países industrializados, como por ejemplo Estados Unidos, Canadá y la Comunidad Económica Europea. Se puede observar que las tendencias de la competitividad se centran en factores en relación con los cuales las escalas de producción son cada vez mayores, la competencia se está globalizando y exige instrumentos de complejidad creciente, las presiones ambientalistas son cada vez más fuertes, y la tendencia a la integración juega un rol preponderante en las estrategias empresariales.

En cuanto a la industria brasileña, ésta se ubica entre las nuevas y más competitivas del mundo al igual que las de Chile y Portugal. Estas características son atribuibles a tres elementos esenciales: la producción de celulosa se concentra en pocas empresas; la explotación de bosques se concentra en especímenes de rápido crecimiento y, los gerentes aplican distintas estrategias de producción y comercialización y utilizan de manera óptima los recursos disponibles. Las estrategias competitivas de este segmento se dividen en dos bloques. Uno está relacionado con la productividad, es decir con la mejoría de la base forestal a través de investigaciones de mejoramiento genético, reducción de tiempos de crecimiento, etc., y el proceso de producción, el aumento de la eficiencia y el desarrollo de nuevos productos. El otro bloque se relaciona con el mercado, se refiere al grado de integración con la producción de papel, redes de comercialización y la relación con los consumidores.

La industria brasileña no sólo debe enfrentar la competencia en el comercio internacional, también debe enfrentar problemas relacionados con capacitación técnica de la mano de obra, financiamiento, niveles de contaminación, distancia de los consumidores, infraestructura portuaria y urbana, así como con la autogeneración de energía.

Para enfrentar estos problemas se han propuesto políticas de reestructuración sectorial, es decir, que comprenden una política forestal de inversión a largo plazo destinada esencialmente a la reforestación, el estímulo de la capacitación técnica para enfrentar el desafío ambiental, la integración vertical de las empresas y la promoción de políticas de comercialización internacional más racionales y más agresivas. Políticas de modernización productiva, tendientes a aumentar la calidad de los productos y a perfeccionar la producción a través de una mayor difusión de las técnicas organizacionales. Políticas relacionadas con factores sistémicos, que están muy vinculadas al rol del Estado y consisten en el mejoramiento de la infraestructura portuaria, el estímulo de la autogeneración de energía, la aplicación de una política de alicientes basados en la disminución de la carga tributaria efectiva y el favorecimiento de la formación de capital humano mediante la integración más efectiva del sector privado.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE PAPEL (Competitividad de la industria del papel)

*Maurício Mendonça Jorge, Sebastião Soares
y Nilton de Almeida Naretto*

En el mercado mundial han aumentado las exigencias en cuanto a la calidad de los productos y la preocupación por el medio ambiente. Las principales estrategias empresariales que se llevan a cabo por el momento abarcan el mejoramiento de las mezclas con que se tratan los materiales fibrosos, la reforestación, el reciclaje, la ampliación de la capacidad del equipo principal, la integración vertical de las empresas y la diversificación de los productos.

El diagnóstico del sector que se hizo en Brasil a través de un análisis histórico y económico y de un estudio de los segmentos de la industria, indica que las empresas con mayor grado de integración son las más competitivas y son las que están volcadas al comercio exterior. Se continúa con una descripción de las deficiencias del sector, en las que están implícitas las políticas propuestas. Las políticas de modernización empresarial deben orientarse hacia el aumento de la capacidad de las empresas nacionales para que estén a la par con las empresas líderes internacionales. Por lo tanto, hay que actualizar las máquinas para la producción de papel, tratar de aumentar la escala de producción de celulosa, instalar sistemas de procesamiento de fibras reciclables y autogenerar la energía aprovechando los recursos hídricos. Además es necesario mejorar la capacidad técnica, internalizando la capacidad de innovar. Las políticas de reestructuración sectorial deben apoyar la inversión de largo plazo, fomentar la inversión tecnológica con franquicias tributarias y apoyar la orientación al comercio exterior. Las políticas relacionadas con factores sistémicos deberían contribuir al mejoramiento de la infraestructura de los puertos y la racionalización del sistema tributario.

COMPETITIVIDADE DO COMPLEXO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO (Competitividad del complejo de materiales de construcción)

Roberto de Souza y María Angélica Covelo Silva

En este documento se analiza la competitividad del complejo de materiales de construcción que incluye las industrias de cemento, materiales plásticos y cerámicas, entre otras.

En primer lugar, se describen las estructuras de las cadenas productivas y las estrategias de las empresas líderes con el propósito de visualizar las principales tendencias internacionales. Se observa que la estrategia común tiene como fin perfeccionar la calidad del producto. Los factores determinantes de la competitividad interna de las empresas dependen de la inversión en investigación, la disminución del consumo de energía, la integración con los consumidores y la automatización del sistema productivo. Los factores estructurales relevantes son la infraestructura en cuanto a las normas técnicas y procedimientos de uso de materiales, y la sustitución de productos por nuevos materiales. Con respecto a los factores sistémicos, son relevantes la infraestructura de transportes, el suministro de energía y las exigencias ambientales.

El diagnóstico indica que el comportamiento de los sectores del complejo en el Brasil son variables, debido a la diversidad de las estructuras que presentan las empresas. Estas se pueden clasificar en tres grupos: Primero, los sectores que poseen capacidad a nivel internacional (por ejemplo, piedras para revestimiento). El segundo grupo concentra a los que tienen un nivel aceptable de capacidad pero que no alcanzan el nivel internacional (barniz, vidrio, cemento). Tercero, están los que muestran un desarrollo insuficiente (extracción de minerales no metálicos).

Las oportunidades y obstáculos se vinculan a tres factores. En el caso de los factores internos, las ventajas radican en que las empresas líderes actualizan sus máquinas, aumentan la inversión en investigación, entrenamiento y capacitación, y se han creado instancias de certificación de calidad. Pero todavía persiste un gran grupo de empresas con poca capacitación. Los desafíos consisten en tratar de mejorar el contacto con los consumidores y la calificación de la mano de obra, generar diseños propios y, producir en conformidad con las normas. Segundo, para los factores estructurales, la existencia de centros de investigación y el desarrollo reciente de las organizaciones destinadas a representar a usuarios y productores constituyen las ventajas.

Hay problemas respecto del establecimiento de normas para los procesos, al empleo de materiales que no satisfacen las necesidades de la demanda y al bajo grado de interacción entre el sector público y la industria. Con respecto a los factores sistémicos, los problemas son atribuibles a políticas inadecuadas relacionadas con el sistema tributario, la habitación y el medio ambiente.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DO CIMENTO (Competitividad de la industria del cemento)

*Roberto de Souza, María Angélica Covelo Silva, Vahan Agopyan
y la colaboración de Marcia Araujo de Menezes*

El análisis de las tendencias internacionales permite conocer la estructura del comercio internacional y la estructura productiva de las empresas líderes con sus participaciones relativas en el mercado. Los precios internacionales se han mantenido estables y la producción está concentrada por regiones debido a los altos costos de transportes del

producto. Las características estructurales de la industria están dadas por: la disponibilidad de materia prima (abundante en la mayoría de los países productores), la homogeneidad del producto y las escalas elevadas de producción.

Las tendencias tecnológicas apuntan hacia la disminución de los costos energéticos y de los impactos ambientales de la producción, así como al aumento de la calidad y la productividad. Las estrategias empresariales se orientan hacia la creación de grupos industriales con integración vertical y horizontal que buscan expandirse geográficamente.

La industria brasileña se caracteriza por estar conformada por grandes grupos industriales y procesos productivos basados en la vía seca. Uno de los problemas en el mercado del cemento es el conflicto que existe entre los productores y los consumidores (los constructores), con respecto a la existencia de acuerdos de precios entre los primeros. Inclusive hay indicaciones que los acuerdos de precios incluyen productos elaborados en Argentina y Uruguay. La industria es muy heterogénea con respecto al nivel de eficiencia y control ambiental, pero prevalecen bajos niveles de automatización de las plantas (no hay desarrollo de técnicas de proceso a nivel nacional). Tampoco se ofrece en el mercado una gran variedad de productos y no se invierte lo suficiente en investigación, aunque las empresas se están profesionalizando en la búsqueda de un mejor rendimiento productivo.

Las políticas propuestas apuntan a fortalecer el mercado, lo que implicaría el aumento de la capacidad instalada. Se enfatiza el rol del Estado por su gran poder comprador, puesto que éste puede elevar los niveles de exigencia de la calidad del cemento. Las políticas propuestas se concentran en políticas de reestructuración sectorial, para mejorar la difusión tecnológica, la infraestructura de servicios tecnológicos y los recursos humanos. El objetivo de las políticas de modernización productiva debe ser el mejoramiento de la gestión y el desarrollo tecnológico de las empresas. Las políticas relacionada con los factores sistémicos deberían orientarse hacia el mejoramiento de la estructura tributaria, la regulación del medio ambiente y de la competencia y la formación de recursos humanos.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE EXTRAÇÃO E REFINO DE PETRÓLEO

(Competitividad de la industria de extracción y refinación de petróleo)

André Furtado y Newton Muller

El petróleo es un bien producido en gran escala. Las mayores reservas se encuentran en lugares en que la demanda es pequeña, generalmente en países en desarrollo. Las empresas se caracterizan por tener una estructura de producción verticalizada. La industria se caracteriza por la concentración y el predominio de un número pequeño de grandes empresas. Esta es una industria de baja intensidad tecnológica y cuyos gastos en investigación representan el 0,6% de la facturación media de las empresas. Las estrategias empresariales consisten en integrar las actividades de refinamiento y de comercialización del producto, es decir, hacia adelante en las cadenas productivas.

La industria brasileña, en la que predomina la empresa estatal Petróleo Brasileiro (PETROBRAS), ha alcanzado un desempeño satisfactorio. Esto se debe a que el país posee bastantes reservas, a mejoras en la actividad de explotación, y en la reducción de los costos de producción internos. Gracias al gasto en investigación y desarrollo se ha llegado a tener una buena capacidad de refinamiento y de extracción en el mar. Además, se ha alcanzado un nivel de autosuficiencia nacional en cuanto a la producción de derivados del

petróleo. La estrategia se concentra en priorizar la exploración y producción mediante el aumento de la inversión en explotación.

La empresa estatal presenta un nivel de integración y un tamaño similares a los de las empresas líderes internacionales (ocupa el noveno lugar en el mundo). La empresa posee un elevado nivel de tecnología y productividad. Las deficiencias encontradas están relacionadas con limitaciones a la inversión, impuestas por razones macroeconómicas, inestabilidad gerencial, y políticas de control de los precios.

Las políticas propuestas para superar esas deficiencias apuntan a la reestructuración sectorial y se orientan hacia la mantención de la estructura actual pero con mayor autonomía gerencial y empresarial. Esto se lograría si se permite la flexibilización del monopolio y si la PETROBRAS accede a suscribir contratos de riesgo y pone en ejecución contratos de gestión asociados con metas de inversión y desempeño. Se necesita poner en práctica políticas de modernización productiva para fortalecer la capacidad técnica, ampliar los niveles de automatización de la extracción y refinamiento y reducir la contaminación. Las políticas relacionadas con factores sistémicos, deben ser consistentes en cuanto a mejorar la situación financiera de la empresa e incentivar la capacitación técnica.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA (Competitividad de la industria petroquímica)

Oswaldo Ferreira Guerra

A nivel internacional este es un sector altamente concentrado y que hace uso intensivo del capital e investigación, y cuyos segmentos presentan un alto grado de interdependencia. Existe, dentro de la industria, un alto nivel de substitución entre la materia prima, procedimientos tecnológicos y aplicaciones de productos. Además las empresas buscan mejorar su nivel de competitividad a través de alianzas a fin de aprovechar oportunidades tecnológicas y de mercado. Otro camino seguido por los empresarios es el de invertir en la industria química elaboradora de productos muy puros.

La industria brasileña mostró un desempeño satisfactorio hasta finales de los años ochenta. En los años noventa empezaron a reducirse las ganancias de las empresas. Los mayores problemas no dependen sólo del exceso de oferta mundial, sino también de problemas internos y de externalidades adversas. Por ejemplo, la baja capacidad técnica nace de las malas relaciones laborales, del retraso de las compras de equipos, y de la disminución de personal calificado. También las políticas destinadas a eliminar los estrangulamientos y a mejorar la tecnología en los años ochenta fueron superadas por los descubrimientos que se efectuaron en los países líderes.

En cuanto a los factores estructurales, las desventajas están asociadas con el reducido tamaño empresarial y la baja integración productiva que provoca problemas de adecuación a los problemas coyunturales y al mercado. En cuanto a la demanda, la utilización de equipos anticuados por la industria de transformación del plástico afecta a la industria petroquímica, debido a que la primera no puede atender las necesidades de los consumidores. Si bien el tamaño potencial del mercado interno constituye una ventaja para el sector, subsiste un problema, cual es que el ingreso nacional es muy bajo. El sistema tributario, los elevados costos portuarios y de transporte, la falta de políticas laborales coherentes y el bajo nivel de la educación básica figuran entre los factores sistémicos que generan una clara desventaja competitiva para la industria.

Para superar estos problemas se proponen políticas de reestructuración sectorial con el objeto de ampliar el tamaño de las empresas y lograr la integración productiva a través del sistema de privatizaciones. Para estabilizar las relaciones entre los segmentos productivos se sugiere también aumentar las relaciones entre los estamentos estatales, empresariales y de trabajadores, definiendo además una política de precios para las materias primas. Las propuestas de modernización productiva tienen el fin de acrecentar las actividades de investigación, mejorar la capacitación de la mano de obra, la calidad y la productividad. Las recomendaciones relacionadas con los factores sistémicos, incluyen una reforma fiscal (con respecto a aranceles e impuestos), una nueva reglamentación portuaria, el fortalecimiento del sistema educacional y la mejora de las fuentes de financiamiento.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE DEFENSIVOS AGRÍCOLAS (Competitividad de la industria de pesticidas agrícolas)

José María F. J. da Silveira

Las características estructurales de la industria en el ámbito internacional indican que la existencia de las barreras para el acceso se sustenta en razones vinculadas con la innovación. En este sector, se pueden distinguir tres tipos de empresas: las que se ocupan de las etapas de embalaje y preparación de mezclas; las que producen ingredientes activos y las que generan moléculas. Para lograr mantener la competitividad, las empresas deben mantener ritmos de investigación, capacidad para generar elementos intermedios y mantener redes de estaciones experimentales. Facilita la competitividad de las empresas la existencia de un sector agrícola moderno, una economía estable con códigos legales que reconozcan la propiedad sobre innovaciones.

El diagnóstico de la industria brasileña muestra que la demanda es muy heterogénea, la oferta es bastante segmentada, y los productos genéricos son los más transados. Las empresas brasileñas buscan diversificarse y atender a los consumidores (agricultores, cooperativas y distribuidores). Habiendo sido eliminado el control de precios (aplicado hasta 1990), los empresarios tienen más incentivos para lanzar nuevos productos, pero el gasto en investigación es aún pequeño y las tecnologías provienen del exterior. De este diagnóstico se desprende que las principales desventajas son la deficiente protección de la propiedad intelectual, tarifas muy elevadas y reducida capacidad de cobranza en materia de exigencias de seguridad y registro de los productos.

Para enfrentar las debilidades se proponen diversas políticas, entre las cuales cabe mencionar las de reestructuración sectorial, cuyo objetivo sería aumentar las escalas técnicas de producción apoyadas por un estímulo a la fusión e incentivos a la exportación. Las políticas de modernización productiva que deberían ser orientadas a la renovación de la oferta de productos preservativos y al mejoramiento de la tecnología de los embalajes. El incentivo consiste en este caso en la creación de centros de investigación, mejoramiento de la fiscalización de los embalajes, el estímulo a la producción, y el aumento de la interacción productor-usuario. Las políticas relacionadas con factores sistémicos propenden a la creación de un órgano responsable de sancionar los abusos cometidos en materia de precios derivados de colusiones, el establecimiento de un sistema compensatorio de las importaciones en el ámbito del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y fijar tarifas para la importación de genéricos, que compensen la producción local.

**COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE EXTRAÇÃO DE
MINÉRIO DE FERRO**
(Competitividad de la industria de extracción de mineral de hierro)

Germano Mendes de Paula

La industria internacional del mineral de hierro es estable debido a los prolongados períodos de maduración de los proyectos, a que los contratos son de larga duración con precios repactados anualmente, a la lentitud del progreso técnico, y a los pocos cambios que ha presentado la demanda en los dos últimos años. Se prevé que el mercado asiático sería la única área que podría presentar algún dinamismo. También se espera que solamente la demanda de *pellets* de hierro crezca de manera significativa.

Brasil y Australia son los mayores exportadores del mineral y los principales consumidores se encuentran en Europa Occidental y en Japón. Cabe decir también que Estados Unidos ha disminuido sus compras como consecuencia del proceso de reestructuración que está viviendo la siderurgia de este país. La principal barrera a la entrada es el elevado volumen de capital que requiere una empresa para instalarse. Las estrategias empresariales se concentran en la creación de empresas mixtas, en la orientación de la parte más importante de la producción hacia la exportación y en el desarrollo de infraestructuras propias para el transporte del producto. Los principales factores de competitividad son el acceso a las reservas del mineral, la mejora de la calidad del producto, el hecho de tener un sistema de transporte adecuado y propio, grandes escalas de producción, una carga tributaria y un tipo de cambio adecuados.

La industria brasileña tiene una excelente situación competitiva debido a que presenta factores competitivos como los mencionados anteriormente. El estudio se complementa con la enumeración de las ventajas que tiene Brasil frente a Australia y viceversa.

Como Brasil es el principal productor de *pellets* de hierro y los competidores no están en condiciones para superar las ventajas que tienen las empresas nacionales, se puede decir que el sector tiene claras ventajas. Además, se preveía que la capacidad instalada mundial caería en el período 1991-1993 principalmente en Australia y Liberia lo cual favorecería a la industria brasileña. Las desventajas del sector son la distancia del mercado asiático, la inexistencia de vinculaciones patrimoniales con empresas de países asiáticos y, por último, la excesiva carga tributaria que recae sobre las empresas brasileñas.

Por el buen desempeño que ha mostrado la industria no se necesita implementar políticas de modernización productiva ni de reestructuración sectorial, pero sí deben aplicarse políticas referentes a los factores sistémicos. Como el sector está orientado a la exportación es necesario mantener una política realista para el tipo de cambio. También se deben privilegiar los impuestos directos en detrimento de los indirectos y es necesario apoyar las obras ferroviarias para darle mayor confiabilidad a las exportaciones.

COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS DE MADEIRA
(Competitividad de la industria de muebles de madera)

Armênio de Souza Rangel

Las empresas más competitivas a nivel internacional trabajan con sistemas de subcontratación y presentan bajos niveles de verticalización. La competitividad de estas

empresas también depende de los diseños originales y de estrategias comerciales agresivas. Entre 80 y 85% de las exportaciones mundiales provienen de países desarrollados.

La industria brasileña se caracteriza por tener empresas muy verticalizadas que hacen uso intensivo de la mano de obra. Además hay gran heterogeneidad en cuanto al grado de modernización. La industria se divide en dos segmentos, la de los muebles de oficina y la de los muebles residenciales que ocupa menos trabajadores y agrega menos valor a sus productos que el primer segmento. A pesar de poseer ventajas comparativas, el sector tiene una posición poco relevante en el comercio mundial. Por ejemplo, con respecto a los muebles rectos, el potencial de competitividad es muy pequeño debido a los elevados precios que alcanza en el mercado interno el precio de la madera aglomerada. En cuanto a los muebles que incluyen otros materiales aparte de la madera, la desactualización tecnológica es muy grande. Revisando las estrategias utilizadas en el sector se puede apreciar que las empresas más obsoletas están orientadas hacia el mercado interno. En cambio las empresas competitivas, tienen estrategias bien definidas en relación con el comercio exterior, se preocupan por establecer normas técnicas de producción y su administración ha sido encargada a profesionales contratados en el mercado.

Las ventajas del sector residen en la amplia oferta de madera, en un clima que permite un crecimiento más rápido de los árboles que en los países desarrollados y en la abundancia de mano de obra. Las desventajas se vinculan con la verticalización, la existencia de un sector informal de grandes dimensiones (empresas que no cumplen sus obligaciones fiscales), precios altos de la madera aglomerada, deficientes canales de comercialización y la desactualización de los diseños y la organización de la producción de las empresas.

Las recomendaciones para la reestructuración empresarial tienen como objetivo aumentar la especialización y cooperación entre las empresas y crear polos de producción. Para lograr esto las asociaciones regionales de productores deberían desarrollar proyectos en conjunto con los organismos de apoyo a la pequeña y mediana empresa del SEBRAE (*Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa*). También se deberían establecer normas técnicas que regulen los procesos productivos para mejorar la calidad de los productos. Las políticas de modernización productiva consideran que también es importante facilitar las importaciones de bienes de capital, crear líneas de crédito para proyectos específicos de modernización, prohibir la exportación de madera bruta o desestimularla con impuestos, modernizar la industria maderera con nuevos métodos de extracción que reduzcan los desperdicios y apoyar la reforestación, implementar programas de desarrollo técnico e industrial tendientes a aumentar la capacidad técnica de las empresas. Las políticas relacionadas con factores sistémicos, relevantes son la disminución de la carga tributaria y de los costos portuarios.

APERTURA COMERCIAL, MERCOSUR Y LA REESTRUCTURACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN BRASIL

Reynaldo Conçalves

Las empresas transnacionales juegan un importante rol en los países que participan en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y, en particular en Brasil. En los inicios de los años noventa la economía brasileña se ha caracterizado por dos procesos que se han manifestado relativamente rápidos. La apertura comercial que se inició en los noventa vino

acompañada de un rápido proceso de reestructuración productiva, como resultado en gran medida de la agudización de la crisis de estabilización macroeconómica. Al mismo tiempo, el proceso de integración regional se acelera con la firma del tratado de Asunción, que creó el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Considerando la importancia estratégica de las empresas transnacionales en la industria brasileña, el trabajo analiza el papel del MERCOSUR en el proceso de reestructuración de estas empresas en el Brasil, dentro del contexto de la apertura comercial generalizada. Las preguntas centrales del trabajo son: ¿Cuál ha sido la importancia relativa del MERCOSUR en el proceso de reestructuración productiva de las empresas transnacionales, en el contexto de apertura comercial del Brasil? ¿Qué posibles repercusiones pueden obtenerse del análisis presentado? Los datos del trabajo fueron obtenidos a través de encuestas hechas mediante cuestionarios y entrevistas realizadas en subsidiarias de empresas transnacionales representadas en el Brasil.

DESEMPEÑO Y DESAFÍOS DEL SECTOR METALMECÁNICO BRASILEÑO

Helio Nogueira y Roberto Vermulm

En la década de 1980 quedó de manifiesto en Brasil el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, lo que generó una crisis económica con altas tasas de inflación y un crecimiento económico moderado. Para el sector metalmeccánico la crisis representó una sensible caída del mercado interno, que se tradujo en un retraso del nivel de producción y la adopción de estrategias empresariales más defensivas. Las exportaciones no fueron una alternativa para compensar el rezago del mercado interno. Así, las industrias de bienes de capital y la automovilística fueron las más afectadas por la crisis económica.

A pesar de estas condiciones, a lo largo de los años ochenta la industria de bienes de capital avanzó en cuanto a la tecnología de productos si bien con algún desfase en relación con el movimiento internacional. En cambio los avances en términos de la tecnología de procesos fueron limitados. Por otro lado, la industria automovilística inició su proceso de reestructuración solamente al comienzo de los años noventa con el lanzamiento de modelos de vehículos menos atrasados.

Las reformas institucionales introducidas a partir de 1990 —especialmente la apertura del mercado interno—, combinadas con la retracción del mercado interno, están generando estímulos favorables a la reestructuración industrial. Uno de los principales efectos ha sido el ajuste en el nivel de empleo. En general, las reducciones realizadas por las empresas en el nivel de empleo corresponden tanto a la situación de un mercado retraído como a cambios que se han introducido en la búsqueda de mayor eficiencia. En otros términos, la productividad de mano de obra está creciendo sin grandes inversiones de capital fijo.

Otro elemento de reestructuración es el aumento del coeficiente de importación en las industrias de bienes de capital y automovilística. Hacia finales de los años ochenta, las importaciones de bienes de capital tenían como objetivo complementar la oferta nacional; ahora, las importaciones también están compitiendo con la producción interna. En ambas industrias, las importaciones tienden hoy a producir cambios en las empresas establecidas en Brasil mediante los cuales se busca elevar la eficiencia productiva.

Sin embargo, la apertura aislada es insuficiente para generar una reestructuración positiva más profunda. El ajuste que se ha realizado en las empresas es más bien de carácter defensivo y no representa un gran avance en términos de capacitación productiva

y tecnológica de las empresas. Para que esto se concretara sería necesaria una política industrial activa de promoción de la reestructuración de las industrias y la modernización productiva de éstas.

Tanto en el caso de la industria de bienes de capital como en la industria automovilística se necesita una reestructuración, en el sentido de ampliar las escalas de producción, reducir la verticalización productiva, centralizar el capital, establecer una relación más acorde entre las empresas de montaje y proveedoras, etc. La apertura comercial y la retracción del mercado interno han generado algunas repercusiones, especialmente sobre la verticalización —las empresas líderes están buscando aumentar la subcontratación y la importación de partes— y sobre la especialización productiva, especialmente en el caso de las empresas extranjeras. Estos efectos son insuficientes y parciales para adecuar la estructura productiva a una nueva etapa de desarrollo.

Chile

ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO. CHILE EL CASO DE UNA ECONOMÍA ABIERTA Y PEQUEÑA

Máximo Aguilera

El objetivo central del presente trabajo es analizar la capacidad de readecuación y los aumentos de eficiencia del sector industrial en una economía abierta y pequeña como la chilena, que ha estado sometida a diferentes y fuertes *shocks* en el curso de estas dos décadas. Las preguntas que se intentan responder son las siguientes: a) ¿cuál es el sistema de estímulos y señales a que estuvo sometido el proceso de reasignación de recursos del sector industrial? b) ¿cuáles fueron las principales vías y formas que ha asumido el proceso de reasignación de recursos en la industria en respuesta a los cambios, tanto en el entorno nacional como internacional? c) ¿cuáles fueron los incrementos de la eficiencia que indujo la apertura comercial? y ¿cuáles fueron las principales vías del aumento de la eficiencia? d) ¿se profundizaron los incrementos de eficiencia en el período de posapertura? e) ¿cuáles fueron las principales direcciones de la reestructuración del sector industrial? y f) ¿cuál es el modelo de crecimiento e inserción internacional del sector industrial que surge en la posapertura y cuáles son sus principales puntos fuertes y debilidades ante las exigencias de la competencia internacional actual y futura?

REORGANIZACIÓN INDUSTRIAL Y ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN CHILE

Mario Castillo, Marco Dini y Claudio Maggi

El presente trabajo busca identificar las principales áreas de cambio y estrategias competitivas en un conjunto de empresas que, a juicio de los autores, pueden considerarse representativas de un segmento significativo de la base de la industria manufacturera chilena. Este análisis microeconómico se retroalimenta con un marco interpretativo más amplio relativo al proceso de transformación productiva en Chile durante el decenio de 1980, a partir de la hipótesis de los factores complementarios

referidos al marco de incentivos económicos, políticas sectoriales, readecuaciones institucionales y la base económica precedente.

A la luz de los antecedentes provistos por el trabajo, no cabe duda que las interpretaciones antagónicas de desindustrialización, por un lado, y de modernización refundacional, por el otro, no dan cuenta a cabalidad de la dinámica de cambios observada a nivel de las empresas. Desde esta perspectiva, los principales aportes que entrega el trabajo se relacionan con los siguientes aspectos: a) validez explicativa de la base económica y empresarial precedente; b) prevalencia de trayectorias evolucionistas al interior de la industria en cuyo marco se realizan cambios generacionales de gestión; c) aumentos generalizados de la eficiencia en los procesos productivos en la fase de recuperación industrial, y que no necesariamente se reflejan en aumento de la productividad de la mano de obra.

Los principales resultados en torno a las estrategias, cambios de estructuras y procesos de aprendizaje dentro de las empresas, se sitúan en siete áreas o dimensiones de cambio, cuyo conjunto permite configurar las diferentes trayectorias empresariales. Estas son: a) estructura de propiedad de las empresas; b) estrategias de gestión y estructuras organizativas; c) estrategias de crecimiento de las empresas; d) estrategias de gestión de recursos humanos; e) estrategias y conductas tecnológicas; f) estrategias de mercado y desarrollo comercial; y g) estrategias de integración institucional.

POLÍTICAS MICROECONÓMICAS Y DESARROLLO EXPORTADOR: PROPOSICIONES A PARTIR DE UN ANÁLISIS SECTORIAL.

Juanita Gana y Juan Carlos Gutiérrez

El texto tiene como objetivo analizar la conveniencia de proponer políticas microeconómicas para lograr un buen desarrollo de la competitividad de los sectores exportadores y sustituidores de importaciones de la región.

Para lograr esa meta, se utilizan elementos de análisis sectorial que se agrupan en: propiedad, factores productivos y características asociadas a la producción, el producto y al mercado. Otro elemento de análisis radica en las políticas microeconómicas, que se clasifican en las siguientes líneas de acción: capacitación, desarrollo tecnológico, fomento de la exportación, inversión extranjera, en infraestructura, subsidios explícitos, financiamiento, políticas de compra y políticas arancelarias.

Se examinan cinco sectores industriales (celulosa y papel, agroindustria, automotriz, de la petroquímica, máquinas herramientas), entre los cuales se distinguen dos sectores productivos, los que se basan principalmente en la explotación y elaboración de recursos naturales y los que se han desarrollado gracias a la existencia de políticas sectoriales. Todos estos sectores se caracterizan por tener participación en el comercio internacional, si bien es escasa su participación relativa en términos de valores. El resultado de este análisis permite establecer matrices que relacionan los distintos sectores industriales con los aspectos estructurales o las políticas microeconómicas utilizadas.

De esta manera se puede observar que las industrias que tienen ventajas comparativas (celulosa y el papel, y la agroindustria) han sabido aprovechar las políticas micro económicas, mientras que los sectores destinados a sustituir las importaciones (automotriz, de la petroquímica) no han logrado generar una dinámica autosustentable. En el último sector, por el hecho de que la industria de máquinas herramientas tenga características de industria madura, urge la aplicación de una política micro económica consistente en una reconversión tecnológica si se quiere desarrollarlo y mantenerlo.

Esto permite concluir que la intervención en favor de los sectores productivos, deberá orientarse a resolver los problemas de imperfecciones de mercado o crear espacios que permitan aprovechar las oportunidades del mercado, o lograr ambos objetivos (como por ejemplo en Chile, el sector forestal).

El lector se dará cuenta de la importancia del rol del estado y de las políticas horizontales orientadas a generar ventajas comparativas. Dentro de esas políticas, las más destacables son : Desarrollo de capacidad empresarial, promoción de exportaciones, facilitadoras de información, formación de recurso humano, capacidad de innovación, infraestructura y modernización del Estado.

GRUPOS ECONÓMICOS Y DESARROLLO: EL CASO DE CHILE

Ricardo Paredes y José Miguel Sánchez

Los grupos económicos captan un significativo porcentaje del producto geográfico en la mayor parte de los países en donde están presentes y, como consecuencia, el desarrollo económico en esos países en gran medida se explica por la situación de la actividad de estas organizaciones. Sin embargo, a pesar de su gran importancia, esos grupos no han sido adecuadamente caracterizados como en el caso de otras organizaciones y su rol en el proceso de desarrollo ha sido muy poco estudiado.

Sobre la base de la definición más conocida de los grupos (Leff, 1978), en este estudio se investiga la hipótesis que postula que los grupos económicos responden a distintos objetivos según la etapa de desarrollo económico en que se encuentra la economía en la cual se insertan y, por eso, a medida que los países se desarrollan, la fisonomía de los grupos debe cambiar. En una primera etapa, los grupos resolverían dos problemas que son especialmente importantes en el caso de los países de menor desarrollo y que surgen de la alta incertidumbre que éstos enfrentan. En primer lugar, los grupos sustituirían la falta de mercados financieros y del trabajo o su falta de profundidad y en segundo lugar, de alguna forma, permitirían extender el horizonte de planificación que es relativamente corto en esos países y que impide que se invierta en proyectos de alta rentabilidad social. En una segunda etapa, cuando gracias al desarrollo se cuenta con mercados más completos, adquiere mayor importancia la internalización de las economías de escala y de ámbito mediante el aprovechamiento de los activos indivisibles, tales como la innovación tecnológica, los equipos gerenciales y del conocimiento técnico específico adquirido.

La hipótesis anterior es de gran importancia, no sólo porque de ella derivan conclusiones contrastables empíricamente, sino porque la idea más difundida entre la opinión pública y algunos analistas es que los grupos, contrariamente a lo planteado, serían los causantes de muchos de los problemas que aquejan a las economías de estos países. En particular, se vincula el surgimiento de los grupos económicos a una concentración excesiva del poder económico y de la riqueza (e.g., Dahse, 1979) a los niveles elevados de concentración financiera, con el riesgo que ello involucra (e.g., Edwards y Edwards, (1987 y Harberger, (1983)).

Nuestro estudio sugiere que el conjunto de datos es más acorde con nuestra hipótesis que con la otra que se postula. Estos datos indican que los grupos económicos son instituciones en permanente cambio, que se adecuan a las necesidades de las economías y que, como otras formas competitivas de organización, nacen, crecen, y compiten, y, como producto de este proceso, muchas de ellas sucumben.

EL SECTOR DE LA CELULOSA Y PAPEL EN CHILE

Giovanni Stumpo

El estudio analiza la situación competitiva de la industria de la celulosa y del papel en Chile.

Este trabajo se divide en tres partes. En la primera, en que se describe el sector, se indica la evolución económica del mercado, la situación de las materias primas en la producción, las características de costos (desglose de los costos y comparación con el resto de los países competidores, tamaño de las plantas, niveles de integración), las características de la producción, las características de las exportaciones y la evolución de los precios internacionales, que en los últimos cuatro años han sufrido un baja considerable. De este análisis se puede desglosar el sector en dos partes, una dedicada a la producción de celulosa y otra a la de producción de papel y cartón. Además, podrá observarse que las grandes empresas son las que están orientadas al sector exportador y las pequeñas empresas, las que lo están al mercado interno y que utilizan técnicas de producción antiguadas.

La segunda parte describe la situación competitiva de las empresas chilenas, que se ha consolidado ya que la participación relativa en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) ha sido creciente (para la celulosa). En cambio, el mercado de los papeles para impresión y escritura se ha ido estancando. Las ventajas de esta industria radican en factores naturales, en el aprovechamiento de las economías de escala y de integración (integración no completa, en contraposición con las empresas de los países desarrollados) y en el costo de la mano de obra. Estos factores son aprovechados por los empresarios en sus estrategias, que además se caracterizan por un esfuerzo para mantener y obtener tecnología de punta, por el deseo de mejorar la calidad de los productos mediante inversiones en investigación forestal y control de calidad y por alianzas con grandes empresas líderes. La investigación tiene un rol fundamental en las estrategias y se orienta al mejoramiento genético, control de plagas, aumento de la resistencia de las especies, y al estudio de la calidad de la celulosa; cabe señalar, además, que no se han hecho inversiones para investigar las maquinas y los equipos. En el estudio se identifican los principales problemas que debe enfrentar el sector, que son, el exceso de oferta que afectan directamente a los precios, la mejora de la competitividad de los países competidores, un aumento creciente en los costos para mantener niveles aceptables de contaminación, la caída de la demanda de papeles no reciclados, el uso de una infraestructura inadecuada o insuficiente (puertos y caminos), y la falta de financiamiento (para las pequeñas y medianas empresas).

La tercera, contiene las conclusiones y las sugerencias en materia de políticas a seguir. Sobre esa base se comprende la estrategia exportadora que consiste en no integrarse totalmente, debido a la lejanía de la demanda. Sin embargo, deben favorecerse las políticas orientadas a fortalecer la infraestructura de puertos y caminos, lo que se puede estimular a través de concesiones; mejorar la calidad, mediante la creación de un instituto que entregue certificados de cumplimiento de las normas 9000 de la ISO; crear líneas de créditos a largo plazo para las pequeñas empresas; capacitar la mano de obra, creando mayores vínculos con las universidades (para la investigación) y aprovechar de mejor manera el incentivo fiscal. Debe mantenerse la política de subsidios para la reforestación; legislarse sobre los bosques nativos y atenderse a prácticas de comercialización que tengan en cuenta consideraciones ecológicas, a fin de mejorar la imagen de las empresas chilenas.

Colombia

GESTIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN LA INDUSTRIA PETROQUÍMICA COLOMBIANA

Ana Rita Cárdenas Mendoza

Dada la orientación de la economía colombiana a comienzos de los años noventa, se hace cada vez más urgente e imprescindible actuar con vistas a elevar el nivel de competitividad de la industria nacional. Para enfrentar tal desafío es necesario intervenir en diversos frentes: mejoría de los procesos de producción; fortalecimiento del desarrollo de productos; búsqueda de nuevas aplicaciones para éstos; capacitación de recursos humanos en diversas disciplinas, tanto técnicas como administrativas; y provisión de servicios de apoyo técnico orientados a las áreas de comercialización y a dar respaldo a los usuarios de los productos. Además, por razones ampliamente conocidas, todas estas acciones deberán enmarcarse en un contexto de racionalización del uso de los recursos naturales y de compromiso con la protección del medio natural.

Al considerar tales variables en general, resalta la particular importancia que tiene para Colombia reducir el rezago tecnológico que en la actualidad la separa no sólo de los países industrializados, sino también de otras naciones en vías de desarrollo. En este sentido, las particularidades que presenta la práctica en materia de gestión y transferencia de tecnología tienen una enorme relevancia, ya que influyen de modo significativo en las posibilidades de actualizar, operar y dinamizar un sector industrial determinado, una empresa dada o la industria nacional en su conjunto.

En el presente estudio se realiza un diagnóstico sobre gestión y transferencia de tecnología en el ámbito de las empresas del sector petroquímico colombiano, a partir de su inserción en la actividad económica e industrial del país. En este sentido, se analiza la contribución de su actividad al conjunto de la estructura productiva nacional. Para ello, en primer lugar, se revisan los antecedentes de la actual situación económico-industrial, para luego continuar con una descripción de la industria petroquímica en particular y de las condiciones que es necesario cumplir para el desarrollo de la industria local en el contexto del nuevo modelo de internacionalización de la economía.

Sobre la base de tales antecedentes, en el tercer capítulo se analizan en detalle las diversas características que presentan los temas de gestión y transferencia de tecnología en las industrias del sector.

Cabe mencionar que el presente trabajo fue llevado a cabo en estrecha colaboración y coordinación con la Asociación Colombiana de Industrias Plásticas (ACOPLASTICOS). Del mismo modo, se contó con la valiosa cooperación de las directivas de las empresas petroquímicas establecidas en el país, de asesores empresariales en las áreas de gestión y transferencia tecnológica, así como de funcionarios de las entidades gubernamentales a las que compete el tema estudiado.

RECONVERSIÓN Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA COLOMBIANA: 1983-1993

Ricardo Chica

En este trabajo se desarrollan tres ideas fundamentales:

1. La moderación del proceso de reconversión en el período 1983-1989 dado que él aparece limitado por: a) la precariedad de las condiciones de la inversión en que tuvo lugar; y b) su concentración en algunos sectores. En cuanto a la precariedad, ésta se manifiesta de dos maneras: primero, en el deterioro de las condiciones de rentabilidad de la inversión y el dinamismo de la actividad inversora, que no se han recuperado después del colapso sufrido en el curso de la crisis ocurrida entre 1974 y 1983 y que refleja el quiebre estructural sufrido por la dinámica industrial en este período; segundo, la dinámica de inversión muy inferior frente a la productividad: en este sentido resulta notable el esfuerzo competitivo manifiesto en la coincidencia del proceso de reconversión (reflejado en esta dinamización de la productividad) con la compresión de los márgenes de ganancia. Con relación a la concentración sectorial del proceso de reconversión (manifiesto en la de la dinamización de la productividad y sus mecanismos) ésta se refleja en la variedad y secuencia de mecanismos que se considerará en punto 2 y en la profundización de la heterogeneidad del desempeño sectorial en el curso de la etapa de apertura (1990-1993) que se examinará en el punto 3).
2. La prominencia de: a) el crecimiento del uso intensivo del capital como mecanismo de la reconversión y b) del nivel de actividad y de la inversión como elementos determinantes del crecimiento de la productividad. En cuanto al primero de esos hechos, se detecta un orden secuencial de los mecanismos de la reconversión, según el cual la dinamización de la productividad del capital fue precedida por el crecimiento en la intensidad del capital (en primera instancia debido a actividad inversora, y en segunda instancia debido a reorganización sustitutiva de trabajo por capital): en esta forma, el análisis de esos mecanismos señalará que la modernización, manifiesta en la conjunción de esa actividad con esta reorganización, es un mecanismo más extendido que la inversión incorporadora de cambio técnico. Con relación al tema mencionado en el acápite b), los análisis de los elementos determinantes del crecimiento de la productividad total de los factores confirman resultados obtenidos anteriormente y señalan que nivel de actividad (seguido por la inversión) es el elemento determinante fundamental y cuestionan la influencia atribuida por el análisis ortodoxo a la apertura de la economía (y a la concentración).
3. La ausencia de una relación simple entre la competitividad (revelada en los flujos comerciales) y la reconversión (manifiesta en la dinamización de la productividad) señala que: a) se trata de una relación dinámica de causación acumulativa mediada por la inversión, es decir en que la causalidad sigue un orden que va de la reconversión a la competitividad y no de la apertura a la primera; b) la complejidad de la relación se ve confirmada, en conexión con la mencionada profundización de la heterogeneidad de la dinámica sectorial durante la apertura, por el hecho de que el patrón de esta dinámica durante la reconversión se modifica parcialmente, con la dinamización de sectores que sin haberse destacado en términos de su reconversión se ven favorecidos por factores coyunturales durante la apertura.

LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES DE COLOMBIA EN EL MARCO DE LA NUEVA POLÍTICA DE APERTURA Y DESREGLAMENTACION

Jorge Rodríguez Mancera

El presente informe recoge y analiza los principales resultados de un estudio general acerca de la industria de autopartes en Colombia y de los efectos que tendría en ese sector la nueva política de apertura y desreglamentación adoptada en el país.

En esta línea de estudio, una parte central del trabajo fue la realización de casi medio centenar de visitas a empresas con el objeto de formarse una idea cabal acerca de la situación del sector y de sus posibilidades futuras de desarrollo.

La selección de dichas empresas se llevó a cabo en colaboración con la Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes (ACOLFA), y poniendo especial atención a que estuviesen representados los principales grupos o sistemas de partes de vehículos automotores, así como las principales ciudades en que estas industrias se encuentran establecidas. En este plano, cabe destacar la amplia cooperación prestada por la mayoría de los empresarios entrevistados.

La información recogida en las visitas a las empresas comprendió aspectos cualitativos y cuantitativos, que fueron posteriormente complementados con datos de diversas otras fuentes secundarias, para así completar un cuadro acabado de la realidad sectorial. Sobre la base de tales antecedentes fue posible analizar y estimar el comportamiento de variables como el valor agregado en la producción, la protección efectiva actual y la protección implícita en el precio, y el uso de la protección por parte de los productores. Además, se realizó una evaluación de la protección efectiva para los diferentes niveles arancelarios aplicables a las partes que se deben importar.

Toda la información recopilada se empleó posteriormente para determinar la vulnerabilidad de las empresas bajo las condiciones que generarán las nuevas políticas en vías de implantarse, con el fin de conocer la real capacidad del sector para competir en un contexto nuevo que, necesariamente, implica importantes y profundos desafíos.

Jamaica

EXPORT PROCESSING IN JAMAICA: OWNERSHIP, LINKAGES AND TRANSFER OF TECHNOLOGY

Larry Willmore

A total of 109 companies, 70 of which are located outside the three established free zones, employ 31 000 Jamaicans in export processing industries. This amounts to more than 3 per cent of all jobs in the economy and 30 per cent of the manufacturing jobs. Jamaican ownership is widespread, but linkages, both forward and backward, with the rest of the economy are virtually nonexistent. The absence of linkages is a result —intended or not— of Jamaican government policy.

México

TECNOLOGÍA Y MERCADO EN EL COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD MANUFACTURERA MEXICANA EN EL PERÍODO 1984-1990

Flor Brown y Lilia Domínguez

El interés del presente trabajo se centra en el análisis del papel que juegan las variables tecnológicas, de mercado y el régimen de comercio en el comportamiento de la productividad total de los factores. Los resultados de la dinámica de la productividad sugieren la existencia de un comportamiento diferencial por estratos según tamaño. Por lo tanto, la hipótesis central de este documento es que las variables arriba mencionadas, tienen un efecto diferente sobre el comportamiento de la productividad de los factores de los distintos estratos por tamaño.

El trabajo se divide en dos secciones. La primera presenta un resumen de los resultados de la medición de la productividad del trabajo por sectores y estratos de tamaño. La segunda analiza la relación entre las características tecnológicas, de mercado y de régimen de comercio sobre la dinámica de la productividad para cada uno de los estratos por tamaño.

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA. 1980-1990

José I. Casar

Una pregunta central para el desarrollo futuro de la economía mexicana es si la recuperación del crecimiento será compatible con un déficit corriente financiable con inversión extranjera directa, repatriación de capitales y nuevos créditos. La respuesta a esta pregunta requiere estimar los recursos externos que estarán disponibles y el desempeño comercial en el futuro. La presente investigación contribuye a responder la segunda parte del problema midiendo cambios en la productividad y competitividad del sector manufacturero mediante la estimación de un modelo econométrico de la ventaja comparativa revelada. Se concluye que en general existe un desempeño positivo de los sectores exportadores excepto de la agricultura y las actividades de alta tecnología.

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA QUÍMICA EN MÉXICO

Jorge Mattar

El estudio presenta un análisis de la estructura de la industria química en México, siguiendo la línea metodológica general desarrollada por M. Porter, y enfocado a detectar sus ventajas comparativas y los factores que las determinan. Se presenta una revisión de la evolución de la petroquímica mexicana en la posguerra distinguiendo sus fases más importantes, las estrategias corporativas de las empresas del sector, y las características de la estructura del conglomerado químico-petroquímico hoy en día. El estudio identifica las fortalezas y debilidades de la industria en México —en cuanto a su capacidad de penetrar los mercados internacionales— y sus interacciones con los elementos siguientes:

suministro de insumos básicos, calidad de la infraestructura, disponibilidad de recursos humanos, tecnología y capital, así como la dinámica de las actividades asociadas y de apoyo. Con base en estos elementos, se sugieren diversos puntos que habría que abordar en una estrategia de desarrollo de largo plazo de la industria para el país. Ello implicaría incidir en el diseño actual de políticas para el sector, la conformación de alianzas estratégicas y, sobre todo, el papel de PEMEX en la articulación industrial y recuperación del mercado interno.

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

Juan Carlos Moreno Brid

En el estudio se realiza un análisis de la estructura de la industria automotriz y de autopartes en México, con base en diversos elementos metodológicos desarrollados por M. Porter. Se presenta un análisis de su estructura actual y su dinámica reciente con base en las últimas cifras del Censo Industrial y de Cuentas Nacionales, señalando el papel tanto de ciertos instrumentos de política aplicados por el Gobierno para impulsar el desarrollo del sector, como de los cambios en las formas de competencia a nivel de la industria automotriz mundial.

El estudio ofrece una evaluación preliminar del peso relativo que tienen, como obstáculos a un desarrollo más profundo de la industria automotriz en México, los factores siguientes: insumos básicos, infraestructura, recursos humanos, y tecnología. Con base en estos elementos, se identifican algunos aspectos a tomar en cuenta para coadyuvar a un desarrollo sostenido de la industria automotriz en México. Pues, si bien el panorama de corto y mediano plazo que se abre para el sector con el TLC es favorable, hay riesgos que deben ser considerados en profundidad.

República Dominicana

EXPORT PROCESSING IN THE DOMINICAN REPUBLIC: OWNERSHIP, LINKAGES AND TRANSFER OF TECHNOLOGY

Larry Willmore

The Dominican Republic's 23 free zones contain 362 export processing plants that employ 132,000 workers. An additional 24 plants with "special free zone" status employ more than 9,000 persons. Altogether, free zones account for two-thirds of manufacturing jobs and 6.6% of all jobs in the economy. More than 22% of the plants are owned by nationals of the Dominican Republic. Even in foreign-owned plants, nearly all the employees, including supervisors, technicians and plant managers, are Dominican. Because of government policies and the high cost of domestic manufactures, free zone companies have not developed linkages with firms in the rest of the economy.

Santa Lucía

EXPORT PROCESSING IN SAINT LUCIA: OWNERSHIP, LINKAGES AND TRANSFER OF TECHNOLOGY

Larry Willmore

The 2,800 persons employed by 17 export processing companies represent half of manufacturing jobs and 6 per cent of all workers in the St. Lucian economy. Local ownership and forward linkages are absent, but many of the plant managers are nationals of Saint Lucia, and backward linkages are surprisingly strong. The author attributes to enlightened government policies the willingness of export processors to purchase inputs from local manufacturers.

Uruguay

LA RECONVERSIÓN INDUSTRIAL, UNA FRASE HECHA O UN PROCESO INICIADO

Pedro Barrenechea

Este trabajo presenta una serie de informaciones ordenadas para que conformen los elementos necesarios de prueba o al menos de indicios de prueba de la existencia efectiva de la reconversión productiva de la industria nacional.

Este fenómeno representa actualmente un proceso totalmente controvertible que se discute intensamente, de allí el título del documento, puesto que no se tiene la seguridad de que ya se encuentre en marcha la reconversión del aparato productivo del país. Si la reconversión de la industria fuera sólo una frase hecha, la industria uruguaya se encontraría inmersa en una de las más graves crisis de su historia, que día a día se profundiza. El signo más claro de ello es la acentuada caída de la producción manufacturera en los últimos años, que ha reducido bruscamente su participación en el producto interno bruto global. Ello adquiere rasgos de mayor gravedad cuando se considera que la industria ha eliminado más de 10 mil puestos de trabajo, a la vez que mejoraba significativamente la productividad por hora hombre tanto a nivel global como sectorial. La tasa de desocupación de la industria no sólo no se ha incrementado sino que se ha reducido en el período lo que muestra que, el sistema económico ha podido absorber el desempleo. Junto a ello se observa en los dos últimos años un fuerte crecimiento de las inversiones en maquinaria y equipos, que contradice la evaluación de la llamada crisis industrial.

Convendría comparar este proceso con lo sucedido en los países más desarrollados del mundo, a fin de comprobar si ello responde a tendencias de la industria ya comprobadas. Se observa que la industria ha perdido participación en el producto global de estos países y ha reducido su demanda de empleo, con mejora de la productividad de la mano de obra. En esta situación ha tenido una influencia básica la especialización productiva y la globalización mundial de los negocios, fenómenos que junto a la apertura y el ingreso al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) están repercutiendo sobre la industria uruguaya.

Por último, debe tenerse en cuenta un cambio muy importante que afecta a la definición actual de la propia industria, ya que gran cantidad de servicios actuales eran desempeñados por las industrias del pasado.

Todos estos elementos componen un conjunto, según el autor, que confirman el inicio del proceso de reconversión, aunque debe tenerse en cuenta que aún no se tienen elementos claros sobre la dirección real de este cambio.

EL RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORARIA EN EL MARCO REGIONAL

Nora Berreta, Fernando Correa y Rosa Osimani

El Régimen de Admisión Temporal establece la autorización para introducir libre de derechos determinados productos a condición de reexportarlos, dentro de un plazo establecido, después de haber recibido cierto grado de elaboración en el país.

Este trabajo tiene como objetivo principal evaluar la incidencia de la admisión temporal en el desempeño exportador reciente de los sectores que exportan fundamentalmente a la región. Dicha evaluación permite, por su parte, profundizar en el impacto del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) sobre dichos sectores.

La incidencia de la admisión temporal no es homogénea para todos los sectores industriales. Por este motivo, en primer lugar, se identifican y caracterizan las ramas industriales que usaron este Régimen con mayor intensidad. Para ello fue necesario calcular un indicador de intensidad para todos los sectores exportadores. Un análisis de este indicador permite observar que los sectores que exportan a la región hacen una utilización relativamente más intensiva del mismo.

Sin embargo, este dato no parece suficiente para una correcta evaluación de la incidencia del Régimen en cuestión. Además de la intensidad se considera necesario evaluar la importancia de la preferencia arancelaria utilizada por los sectores que exportan fundamentalmente a Argentina y Brasil. A ese fin se analizan los aranceles vigentes en Argentina y Brasil para los productos que Uruguay exporta en las condiciones analizadas. El análisis de la intensidad y de la preferencia existente pone de manifiesto la vulnerabilidad de estos sectores y resalta la importancia de la discusión del arancel externo común que tendrá el MERCOSUR.

ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL 90

Anna Caristo y Rossana Patrón

La especialización de la industria manufacturera en el decenio de 1990 muestra cambios en relación a la situación que se presentaba a mediados de la década anterior. Estos cambios, consecuencias de la apertura comercial y de una profundización de la política comercial regional, pueden ser evaluados en diversas direcciones. En este trabajo se selecciona, como punto de partida, el análisis de conglomeración con base en los siguientes indicadores: coeficiente de abastecimiento de la demanda interna con importaciones y proporción de exportaciones en la producción nacional. Esto se hace con el objetivo de obtener grupos de ramas homogéneos en cuanto a su especialización y se incorpora además la identificación del destino y origen geográfico de la oferta y demanda industrial. Se utiliza el análisis factorial de correspondencia para identificar las ramas que

muestran un comportamiento parecido en cuanto a su orientación geográfica, así como para determinar esta última en cada caso.

Se discute el tema de la especialización desde diferentes opciones metodológicas; se evalúan los cambios en la especialización entre 1985 y 1990, para 68 ramas de la actividad industrial (Clasificación Internacional Uniforme de todas las actividades económicas a 4 dígitos), estableciendo la oferta y demanda por destino y origen geográfico.

INDICE DE PRECIOS DE INSUMOS POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA URUGUAYA, 1980-1992

Francisco De León y Susana Picardo

En Uruguay no se dispone de información sistemática sobre la evolución de los costos en la industria manufacturera a valores constantes. De ahí que resulta de interés la construcción de un deflactor para los componentes del costo de producción (consumo intermedio y mano de obra).

A tales efectos, en este trabajo se presenta un índice de precios de insumos de la industria manufacturera desagregado por componentes del costo y por ramas de actividad a 5 dígitos según la Clasificación Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, rev 2, tomando como período base el año 1988 período para el cual se cuenta con la información que proporciona el III Censo Económico Nacional en la parte relativa al sector de la industria manufacturera.

ESTRATEGIAS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL Y NUEVOS PERFILES DE COMPETITIVIDAD QUE SE ESBOZAN. ESTUDIO DE UN CASO

Lucía De Oliveira y Emma Massera

Este trabajo busca realizar una contribución al análisis y la discusión de los perfiles de organización empresarial y de competitividad propios de las empresas uruguayas en el actual proceso de reconversión generado por el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Se trata de exponer la trayectoria de la organización de una empresa uruguaya particularmente significativa.

La ponencia consta de cinco capítulos. El primero corresponde a la introducción. En el segundo se describe el modelo histórico de organización empresarial de la empresa. En el tercer capítulo se expone el actual marco competitivo mundial y regional propio del sector y de los productos de la empresa. En el cuarto capítulo se indican los aspectos centrales de la estrategia de reconversión de la empresa y en el quinto se abre un espacio de discusión y planteo de problemas.

La modelización y tipificación de este caso, en relación con las demás empresas uruguayas en proceso de reconversión, sólo pudo ser realizada de manera incipiente e incompleta.

Superando parcialmente esa limitación, este estudio proporciona algunos elementos de modelización que permiten pensar que la trayectoria de la empresa en cuestión es representativa de la de una parte significativa de las mayores empresas industriales y agroindustriales en el país.

La hipótesis conclusiva establece que la estrategia de reconversión consigue armonizar competitivamente algunos aspectos propios del perfil organizacional histórico —pequeña escala de producción, productos diversificados y con un valor agregado relativamente elevado, equipos antiguos parcialmente automatizados, fuerza de trabajo escolarizada y con cualidades creativas específicas estrechamente vinculadas a las dimensiones anteriores. Sin embargo, la investigación señala la existencia de importantes limitaciones en el nivel tecnológico, en investigación y desarrollo, en el uso y la promoción de las capacidades de la fuerza de trabajo —que, no obstante, sería una de las ventajas comparativas de la empresa y del país— y en las relaciones laborales. Concluye señalando que una mejor armonización y potenciación de las dimensiones supondría, la intervención de otros actores del cambio productivo además de los empresarios, particularmente los trabajadores, los sindicatos, los científicos y el Estado.

COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES FRENTE A LA APERTURA

Rosario Domingo, Héctor Pastori y Tabaré Vera

Entre diciembre de 1993 y febrero de 1994 se realizó una encuesta sobre comportamiento estratégico a 123 empresas de la industria manufacturera uruguaya. El tipo de cuestionario y metodología utilizados intenta el análisis de las percepciones de los industriales uruguayos sobre sus empresas, sus estrategias y el ambiente competitivo.

En esta oportunidad se presenta un análisis de tipo fundamentalmente descriptivo de los resultados obtenidos. Los principales puntos abordados son: caracterización primaria de las empresas por los empresarios, mediante la apreciación de su autodefinición y de cuales son sus principales fortalezas y debilidades: descripción de los decisores, sus características y estilo de la toma de decisiones; observación de los principales elementos en la ingeniería del proceso de decisión; algunos determinantes específicos del mismo referidos fundamentalmente a las decisiones de inversión y tecnología, y los elementos que están en la base de las decisiones estratégicas pasadas y futuras; el posicionamiento de las empresas frente a la competencia; las orientaciones predominantes en materia de estrategia empresarial; y la valoración de los recursos que los empresarios consideran necesarios para desarrollar su estrategia futura.

DETERMINANTES DE ENTRADA Y ÉXITO DE EMPRESAS EN EL SECTOR INDUSTRIAL URUGUAYO

Walter García Fontes, Rubén Tansini y Marcel Vaillant

Se presenta un modelo de la entrada de empresas, en el que se identifican los elementos determinantes de la velocidad y la facilidad de entrada (y penetración) interindustrial. En estudios previos para países industrializados se ha encontrado que la velocidad de entrada es muy baja, y que muy pocos de los que ingresan son capaces de captar una parte significativa del mercado de las firmas preexistentes.

En este trabajo se muestra que estos resultados se mantienen para países menos industrializados con un grado creciente de apertura económica. En particular se destaca el hecho de que en estos países las firmas preexistentes defienden su posición a fin de

mantener sus participaciones en el mercado mediante la creación de barreras significativas para impedir la entrada.

REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL EN LA ÚLTIMA DÉCADA EL CASO URUGUAYO

Carlos Grau y Gabriela Romaniello

El desafío que implica el ingreso de nuestra economía al Mercado del Sur (MERCOSUR) le plantea al sector industrial la necesidad de una reconversión capaz de generar incrementos en sus niveles de competitividad. Lo que se observa en la actualidad es un proceso de desindustrialización. Cabe entonces preguntarse ¿es esto parte del proceso de reconversión? ¿están los aumentos necesarios de competitividad a la reducción del tamaño de nuestro sector industrial?

El objetivo de este trabajo es brindar una visión descriptiva de lo que ha sucedido en nuestra industria manufacturera en las últimas dos décadas, convencidos de que la misma es de utilidad para dar respuesta a las preguntas precedentes.

EFFECTOS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN EL SECTOR MANUFACTURERO URUGUAYO

Ari Koko, Rubén Tansini y Mario Zeján

En este trabajo se analiza la existencia de efectos secundarios de las inversiones extranjeras directas (IED) en las empresas nacionales del sector manufacturero uruguayo en 1988. También se evalúa cuál es el efecto sobre el mismo de las diferencias tecnológicas y organizacionales entre las empresas extranjeras y nacionales, así como la incidencia del tamaño de las empresas nacionales en dicho efecto.

Los resultados indican que la IED tiene importantes efectos positivos, en particular para las empresas de menor tamaño relativo. Por el contrario, dicho efecto desaparece al considerar empresas mayores, lo cual pone de manifiesto que el potencial de absorción de efectos positivos de la presencia extranjera es mayor en el grupo de empresas nacionales de menor tamaño. Al evaluar la brecha existente entre las empresas extranjeras y las nacionales se puso de manifiesto que el efecto positivo de la participación de empresas extranjeras, sobre la productividad de las empresas nacionales, era significativo sólo cuando la diferencia en la complejidad organizacional era moderada o inexistente, en tanto ese efecto era importante cuando las diferencias tecnológicas eran significativas.

REFORMAS, SHOCKS Y FINANZAS INDUSTRIALES, EL CASO URUGUAYO

Ricardo Pascale

El trabajo analiza las finanzas de la industria uruguaya durante el período de reformas (que se inició con nitidez en 1974) y de los *shocks* reales y financieros que afectaron aquella hasta 1991 y que a su vez tuvieron su influencia sobre la producción.

En el mismo se exponen los hallazgos y se distinguen los aspectos cuantitativos de aquéllos que implican una evaluación del comportamiento financiero a la luz de la moderna teoría de las finanzas.

Venezuela

EL ROL DE LA BANCA DE FOMENTO EN CONTEXTO DE LIBERALIZACIÓN FINANCIERA: EL CASO DE VENEZUELA

Lino A. Clemente R.

El trabajo contiene el análisis del proceso de asignación de recursos financieros e intermediación financiera en Venezuela, durante tres períodos con entornos macroeconómicos e institucionales diferentes: los choques externos positivos (1974 y 1979) y negativos (1981 y 1986) de los precios del petróleo; y el proceso de ajuste estructural y de liberalización (cambiaria, comercial, financiera, de otras variables y mercados) iniciado en 1989 hasta la fecha.

A lo largo de los tres períodos mencionados se analiza el desempeño del sistema bancario nacional, en general, y el de las instituciones financieras de desarrollo y, en particular, se destacan los fondos de desarrollo, los bancos especiales, las corporaciones y los institutos, respectivamente.

La economía venezolana ha dependido significativamente del comportamiento de los precios y volúmenes de exportación de su principal producto de exportación, el petróleo, el cual genera, en promedio, un 20% del producto interno bruto, más del 60% de los ingresos fiscales; y más del 90% de las exportaciones totales del país.

Por tal razón, las autoridades económicas han debido asumir las características estructurales de ese mercado: el país no tiene capacidad para controlar las variables claves del mercado internacional de dicho bien (precio y volumen) y existe un alto nivel de incertidumbre e inestabilidad que afecta las políticas del gobierno especialmente vinculadas a las asignaciones presupuestarias y de aporte de capital a las diferentes instituciones financieras de desarrollo.

Con el fin de abordar estos temas se ha estructurado el trabajo de la siguiente manera: en la sección primera, se presentan las características de la evolución económica y el contexto macroeconómico actual; en la segunda sección se exponen las características del sistema financiero venezolano en relación con su estructura orgánica, tamaño monetario y físico, coeficientes de monetización e intermediación bancaria, nivel de profundización financiera, indicadores de calidad de cartera, así como los aspectos de regulación y condicionantes institucionales. En esta oportunidad se destaca, de manera especial, la reforma del sistema financiero; en la tercera sección, se realiza un análisis detallado de las instituciones financieras de desarrollo a partir de la década de 1970 cuando se produjo un cambio de estrategia y que fue determinado en gran medida, por el desempeño del mercado petrolero; además, se presenta un estudio comparativo entre el sistema financiero venezolano y las instituciones financieras de desarrollo como parte de las reformas estructurales iniciadas en febrero de 1989, para concluir con una síntesis de las percepciones recientes que tienen los empresarios acerca del desempeño de estas instituciones. Finalmente, se presentan las conclusiones respectivas.

Entre las conclusiones del trabajo se destaca que las barreras para entrar al sector financiero y salir de él han contribuido a limitar la competencia. Asimismo, la creciente

vinculación accionaria entre instituciones financieras y afines, conformando los grupos financieros destinados a fomentar la interacción en materias estratégicas, han venido a reforzar los rasgos poco competitivos del sistema financiero venezolano y su escaso nivel de capitalización.

La situación descrita, para el caso del sistema financiero privado, es similar para el caso de las instituciones financieras de desarrollo, aunque con la diferencia de que como estas últimas no quiebran simplemente ejercen presión creciente sobre el presupuesto fiscal, el cual representa su principal fuente de financiamiento.

En dichas contribuciones, se precisan los puntos fuertes y las debilidades de los diversos niveles de agregación desde los cuales puede abordarse el problema de la competitividad. Asimismo, se destaca la importancia existente en relación con la visión estrictamente empresarial y estratégica.

LA COMPETITIVIDAD VENEZOLANA: EXTENSIONES A LOS SECTORES AGRÍCOLA Y AGROINDUSTRIALES

Lino A. Clemente R.

En la mayoría de los países en desarrollo se ha llegado a la conclusión de que para encontrar un camino aceptable de crecimiento económico con equidad, y sustentable a largo plazo, no es suficiente un ajuste macroeconómico sino que también hace falta un cambio estructural.

A nivel mundial, está ocurriendo un cambio estructural identificado como una revolución tecnológica la cual ha venido modificando el mundo de la producción primaria, la transformación industrial, el comercio y el consumo.

En consecuencia, todo empresario debe reconocer que el entorno está cambiando profundamente; comprender la naturaleza del nuevo patrón tecnológico, y tomar la decisión de adaptar su empresa a las nuevas condiciones existentes.

En este sentido, se ha planteado la importancia de la redefinición del papel del Estado en el proceso de desarrollo, ya que en vez de dirigir y fiscalizar debería actuar como promotor y facilitador del consenso necesario entre los agentes económicos.

A nivel empresarial se observan algunas características comunes a las empresas competitivas y exitosas, tales como que la relación entre las empresas debe basarse en un conjunto articulado y sistémico de actividades económicas afines para captar, mantener y ampliar los mercados.

El documento se ha organizado de la manera siguiente: en la primera sección, se presenta la posición competitiva de Venezuela sobre la base de tres metodologías de aplicación a nivel mundial destacándose el desempeño de los productos agrícolas y agroindustriales. En la segunda sección se analiza el contexto macroeconómico a lo largo del período 1989-1993 y se pone de relieve el comportamiento de las variables macroeconómicas.

En la tercera sección se analiza en mayor profundidad la situación de los sectores agrícola y agroindustrial desde la óptica productiva, destacándose su contribución al empleo.

Luego, en la cuarta sección, se presenta el tema de la política y la reforma comercial, precisando el desempeño exportador e importador de los productos agrícolas y agroindustriales a nivel de los productos líderes y de sus principales mercados de destino. Asimismo, se describen las bandas de precio, y la forma y el grado de apoyo (o

protección) al sector agropecuario, para varios países del área andina, a través del Índice de Apoyo al Sector Agropecuario (IASA) en el período 1986-1992.

En la quinta sección se analiza críticamente la comercialización, el almacenamiento y la distribución internos de alimentos y se destaca el caso de la bolsa agrícola como un instrumento facilitador del intercambio de bienes entre el sector primario y la agroindustria a través de los canales de comercialización existentes en el país.

En la sexta sección se presenta una propuesta de integración de tres niveles de decisión, ellos son: el macroeconómico, el sectorial y empresarial con su estrategia para el sector agroalimentario. Y, finalmente, en la séptima sección, se recogen conclusiones y recomendaciones relativas al fomento de la competitividad.

CRECIMIENTO, APERTURA COMERCIAL Y DESEMPEÑO SECTORIAL

Lino A. Clemente R.

Las múltiples experiencias internacionales reflejan un amplio acuerdo entre los protagonistas del debate económico (los empresarios, los encargados de diseñar las políticas y los trabajadores) acerca de la importancia crucial del reto que en materia de competitividad e inserción internacional deben enfrentar los países en desarrollo para poder establecer una posición futura con perspectivas de éxito. Sin embargo, este acuerdo de principios oculta divergencias básicas en relación con: las variables explicativas de la evolución de la competitividad y las políticas económicas y de otro orden que permitirían mejorarla en el tiempo.

En el contexto internacional se han sucedido cambios económicos y políticos que contribuyen a conformar una nueva escena internacional. Venezuela como país integrado a los mercados internacionales y a sus comportamientos debe analizar los escenarios posibles, identificar oportunidades y amenazas, evaluarlas y tomar las decisiones de política económica que le permitan colocarse en una posición estratégica propia. De lo contrario las circunstancias irán determinando su ubicación.

Venezuela y el resto de los países de la región han llevado a cabo una estrategia menos proteccionista y, en consecuencia, la discusión se ha orientado a determinar cuál es la mejor manera de penetrar en los mercados internacionales. Entre las estrategias de apertura disponibles se encuentran la apertura unilateral, la apertura dentro de una unión aduanera y, finalmente, los acuerdos de libre comercio.

En este contexto el documento se ha estructurado en siete secciones. En la primera se revisa de manera sucinta la bibliografía reciente en materia de política económica y reformas estructurales a fin de precisar los puntos respecto de los cuales hay acuerdo, desacuerdo e incertidumbre en relación con el crecimiento económico y las políticas de desarrollo.

En la segunda sección, se analiza más a fondo la relación existente entre el papel del sector externo y las políticas comerciales en el crecimiento económico y específicamente se expone en detalle la forma en que las políticas comerciales pueden tener efectos permanentes sobre la estructura industrial y tasa de crecimiento del producto a largo plazo.

En la tercera sección simplemente se recogen las características básicas del proceso de reforma comercial experimentado por los países de América Latina y el Caribe desde los años ochenta a la fecha a fin de poder poner en perspectiva la posición de Venezuela. Este punto ha parecido relevante a los fines de los procesos de integración comercial que están en proceso y que se estudiarán próximamente.

En la cuarta sección se destaca la importancia de conocer los alcances y limitaciones de los diferentes niveles de agregación al momento de evaluar los impactos de las políticas comerciales y los niveles de competitividad. Este punto resulta relevante debido a que las políticas se diseñan y las estrategias comerciales se definen a niveles globales, mientras que las negociaciones entre países (o bloques comerciales) y al interior de los mismos se efectúan a nivel sectorial y hasta empresarial. Esta sección sólo pretende destacar implícitamente la relevancia de los procesos de negociación a diferentes niveles en relación con esta materia. Asimismo, se destaca la importancia existente en relación a la visión estrictamente empresarial y estratégica. En la quinta sección, se recoge la evolución reciente de la balanza de pagos y la política cambiaria en términos agregados de Venezuela. Adicionalmente, se analiza la estructura y el crecimiento de las exportaciones e importaciones para los capítulos arancelarios más dinámicos, así como también sus principales destinos. Luego en el caso del Grupo Andino se presenta el comercio intrasubregional global y los principales productos por países. En la sexta sección, se estudia en mayor profundidad la situación comercial del sector agrícola y agroindustrial precisando, a su vez, la evolución de los flujos comerciales sectoriales, respecto de los productos líderes y de sus principales mercados de destino. Asimismo, se presenta la evolución de la forma y el grado de apoyo (o protección) del sector agropecuario para cuatro productos (arroz, azúcar, leche y sorgo) y dos países (Colombia y Venezuela) a lo largo del período 1986-1992. Finalmente, en la séptima sección, se presentan las conclusiones y recomendaciones en relación con los temas abordados.

MANUFACTURING FIRM COMPETITIVENESS: THE CASE OF VENEZUELA

Carla Macario

To achieve international competitiveness, Latin American countries must take advantage of the industrial platform created during the import-substitution stage. The orientation of this industrial platform should change from one aimed primarily at the domestic market to one that strengthens exports.

In recent years, many Latin American countries have carried out trade liberalization reforms. However, while several countries have increased non-primary exports, most industrial firms have yet to change their orientation from an inward one to an outward one. Trade liberalization reform appears to be insufficient for encouraging firms in this transition. Policies to promote non-traditional exports, particularly manufactured goods, are required.

To be effective, these policies should be aimed at overcoming the main obstacles faced by firms when trying to be competitive and produce world-market products. Therefore, it is necessary to establish what these obstacles are. The impact of macroeconomic policy, as well as of trade and industrial policy, on firm behavior must also be assessed.

This paper analyzes the obstacles that Venezuelan industrial firms face when trying to be competitive and manufacture world quality products. It briefly sets out the country's export trends in recent years, and then describes the policies that influence firms' investment and export behavior, such as macroeconomic policy and trade policy, including export-promotion instruments and institutions. The following section details the export bottlenecks that can be deduced from a survey of Venezuelan manufacturing firms. These can be found in firms themselves, as well as in the economic framework. Finally, the study's main conclusions and policy recommendations are presented.