

28
398



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

**ANALISIS Y PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO
INDUSTRIAL LATINOAMERICANO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A

OCTAVIO SAUCEDO VIGUERAS

MEXICO, D. F.

1983



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ANALISIS Y PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO INDUSTRIAL LATINOAMERICANO.

CAPITULO PRIMERO

AMERICA LATINA Y EL CARIBE EN LA INDUSTRIA Y EL - COMERCIO DE MANUFACTURAS DEL MUNDO.

- 1.- Aspectos generales.
- 2.- Tendencias de largo plazo de la producción --
mundial y del comercio internacional de manu-
facturas.
- 3.- Distribución y estructura de la industria mundial.
- 4.- Comercio mundial de manufacturas.

CAPITULO SEGUNDO

EVOLUCION DEL SECTOR MANUFACTURERO EN LOS ULTIMOS DECENIOS.

- 1.- Marco general.
- 2.- Tres etapas diferenciadas.
- 3.- Análisis global de largo plazo.
- 4.- Cambios en la estructura de la producción in-
dustrial.
- 5.- Los agentes productivos de la industrializa--
ción.

CAPITULO TERCERO

DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIO DE MANUFACTURAS.

- 1.- Características generales del comercio de ma-
nufacturas de América y el Caribe.
- 2.- Posición de los países en el comercio de manufacturas
de la región.

CAPITULO CUARTO

LA INDUSTRIALIZACION HACIA EL MEDIANO Y LARGO PLAZO.

- 1.- Síntesis del análisis y marco general de referencia.
- 2.- Orientaciones básicas de la política industrial oficial.
- 3.- Pautas industriales en una perspectiva más dilatada.
- 4.- Apreciaciones cuantitativas de largo plazo.

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

**ANALISIS Y PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO INDUSTRIAL -
LATINOAMERICANO.**

I N T R O D U C C I O N

En un examen retrospectivo de lo acontecido en la región en los tres últimos decenios cabe, como primera constatación, destacar que en el crecimiento de la economía latinoamericana, la industria ha tenido un rol importante de impulsión y sus avances han sido realmente significativos. Como sector dinámico, la industria creció a un ritmo superior al de los demás sectores de la economía, consecuentemente con la alta elasticidad de la demanda de manufacturas y en gran parte, como resultado del patrón industrialista adoptado por los países de la región. Sin embargo, no es menos evidente que el proceso de industrialización acusa una marcada influencia de factores externos, en un esquema de creciente vinculación con la economía mundial.

En este sentido, las pautas a las cuales ha tenido ajustarse el desarrollo manufacturero de la región no son ajenas a las tendencias y modificaciones que han experimentado la industria mundial y el comercio internacional de manufacturas, y por cierto también, en un contexto más amplio, los acontecimientos políticos y económicos mundiales. Junto, entonces, con los factores de índole interna, los condicionantes derivados del relacionamiento externo han contribuido a configurar el ambiente industrial que ofrece hoy América Latina y, en buena medida también, el marco en que se inscriben sus perspectivas.

Por lo que hace al relacionamiento externo, las pautas

que ha marcado el contexto internacional constituyen un elemento significativo para interpretar el proceso de industrialización. Cabe señalar de manera particular, lo referente a los aspectos tecnológicos y a las tendencias del consumo de manufacturas. Es un hecho conocido que el desarrollo industrial latinoamericano se ha llevado a cabo en gran medida, asimilando la tecnología generada en los centros, proceso que ha sido acompañado por las modalidades del consumo que han tenido a seguir -- las pautas prevalecientes en los centros, sobre todo por lo que hace a los estratos medios y altos de la población. La asociación de estos dos elementos exógenos ha influido sobre la estructura de la producción manufacturera regional, que ha tenido a asemejarse a la de los países avanzados. Sin embargo, la situación alcanzada es diferente, por cuanto en la región se han encontrado dificultades en los rubros más complejos, principalmente en ciertos bienes intermedios y sobre todo de capital, -- donde se presentan rezagos o brechas, que han dado lugar a caracterizar el proceso como de "desarrollo industrial disparado"

Paralelamente, el comercio externo de manufacturas resulta altamente dependiente de las economías desarrolladas de mercado sobre todo por el lado de las importaciones, con importantes desequilibrios tanto en términos de volumen como de estructura. En este aspecto, es particularmente notorio, no obstante destacados progresos, el hecho de que las importaciones de manufacturas son alrededor de 8 veces superiores a las exportaciones y que en la estructura de las primeras predominan los productos metalmecánicos, en circunstancias de que los productos de las industrias tradicionales mantienen una elevada ponderación dentro de las segundas. Esta asimetría del intercam--

bio manufacturero latinoamericano se proyecta negativamente al resto de la economía, por la dificultad para solventar ese desequilibrio mediante la exportación de productos primarios.

Las ventajas comparativas generadas por el proceso de industrialización latinoamericano han encontrado dificultades - para expresarse en el comercio, dadas las tendencias proteccionistas, respecto a la periferia, de las economías desarrolladas de mercado, y el bajo coeficiente de importaciones de las economías centralmente planificadas. Con todo, en la región se manifiesta una internacionalización creciente de la economía y la - industria, con referencia al comercio, las corrientes financieras, los flujos tecnológicos y la operación de las empresas --- transnacionales.

El efecto y la respuesta a los condicionantes externos han sido, por cierto, muy diferentes en el plano de los países, conforme las características y las aptitudes internas de cada - uno de ellos, lo que contribuye a explicar las notables diferencias en las pautas y grados de desarrollo industrial.

Son esas aptitudes, sin embargo, las que -más que los- factores externos- contribuyen a explicar las características- que definen el proceso de industrialización latinoamericano y - las respectivas diferencias entre países. Las mismas, entre -- otras cosas, se vinculan con la dotación de recursos naturales, el tamaño de los mercados, la localización geográfica, el nivel de desarrollo previamente alcanzado, el grado de apertura externa de la economía, las pautas y la estabilidad sociopolíticas y políticas de desarrollo industrial.

El presente examen del proceso de industrialización de América Latina, tanto en lo que se refiere a los aspectos de --orden interno como a sus vinculaciones externas, en el contexto de la evolución de la industria mundial, se ha realizado dentro del largo plazo de los últimos 25 o 30 años, con el propósito --de destacar y en cierta medida reafirmar, por una parte, los --principales hechos y tendencias que han estado presentes y que--han sido dominantes en la evolución del sector manufacturero, --y por otra, encontrar en las diferentes etapas en que se ha ido verificando el proceso los elementos que permitan dar alguna --respuesta a las interrogantes que hoy plantea el desarrollo industrial de la región. A pesar de la presencia de situaciones--coyunturales y, en particular, de las desconcertantes e inciertas condiciones que caracterizan actualmente la economía mun---dial, como asimismo, de las situaciones particulares de los paí--ses, resulta evidente la validéz de ciertos conceptos básicos,--según los cuales permanecen vigentes los conceptos que conceden a la industrialización un papel protagónico como motor, y una --de las bases del desarrollo. De esta manera, las constatacio--nes y conclusiones del análisis no pretenden responder a proble--mas de coyunturas o de soluciones eficaces. Más bien, a ubicar en las orientaciones y las pautas predominantes, dentro de es--quemmas de mayor permanencia y continuidad, para contribuir sim--plemente a la aportación de ideas para posibles soluciones del--problema, tanto económico, industrial y político, dentro de las relaciones de los sujetos actuales.

C A P I T U L O P R I M E R O

AMERICA LATINA Y EL CARIBE EN LA INDUSTRIA Y EL CO MERCIO DE MANUFACTURAS DEL MUNDO.

- 1.- Aspectos generales
- 2.- Tendencias de largo plazo de la producción mundial y del comercio internacional de manufacturas.
- 3.- Distribución y estructura de la industria mundial.
- 4.- Comercio mundial de manufacturas.

AMERICA LATINA Y EL CARIBE EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DE MANUFACTURAS DEL MUNDO.

1.- ASPECTOS GENERALES.

Es difícil comprender varias características básicas -- de la industrialización si el análisis se restringe al ámbito -- de los países de América Latina y el Caribe. Es así porque las relaciones externas en sus vertientes económicas, socioculturales y muchas veces políticas, han influido sobre ciertas pautas a las cuales tiende a ajustarse el desarrollo manufacturero de la región. Basta señalar, de momento, las referentes a los aspectos tecnológicos y a las tendencias del consumo de productos industriales, que asociadas contribuyen --o aspiran a configurar una estructura del sector semejante a la de los centros o de -- las economías avanzadas en general.

El asunto va mucho más allá, pues desde hace tiempo -- el desarrollo industrial se ha vinculado a sucesos mundiales, -- en especial a los que ocurren en las economías desarrolladas de mercado, con las cuales las relaciones han sido más intensas. -- Al efecto, conviene recordar, a modo de ejemplo, dos hechos, -- uno antiguo y otro reciente. El primero corresponde al deterioro de la posición exportadora primaria de la región, cuando la llamada debilitada de los centros restringió las posibilidades de conservar la dinámica del desarrollo hacia fuera y de usufructuar del progreso técnico por la sola vía del comercio exterior. El segundo, se configura en el auge de la economía mun--

dial, que incide positivamente sobre la expansión económica e industrial de la región, así como en el crecimiento notable de las exportaciones de manufacturas. Ese auge llegó a su fin en 1973/1974 y habida cuenta del problema petrolero, en seguida se tradujo en disminución del dinamismo regional, y por cierto de la industria. Al mismo tiempo y a pesar de tendencias recuperacionistas posteriores, el porvenir de las economías centrales crea incertidumbres para la región, como las vinculadas a las exportaciones manufactureras hacia mercados que tienden a incrementar el proteccionismo.

Por su parte, la mayoría de los estudios recientes --- (1) sobre el futuro económico e industrial de la región, lo ligan a la diversificación e incremento de las exportaciones, --- otorgándole responsabilidad resaltante precisamente a las manufacturas.

Ese futuro económico e industrial se vincula, por lo demás, en el ámbito de las negociaciones internacionales, al establecimiento de un nuevo orden económico, según el cual los países en desarrollo recibirían un trato más ecuánime en aspectos tales como los financieros, comerciales, tecnológicos y empresariales. En el marco de estas ideas, se establecieron entre otras cosas, las metas de la Declaración y Plan de Acción de Lima, (2) cuya aspiración es que los países en desarrollo y -

(1).- Cepal, Tendencias y perspectivas a largo plazo del desarrollo de América Latina, E/CEPAL/1076 abril de 1979.

(2).- Segunda Conferencia General de la ONUDI, Lima, marzo de 1975.

América Latina en particular incrementen rápidamente su peso -- relativo en la producción manufacturera mundial.

Por tales razones, y aparte los notables cambios en la economía y la industria del mundo y de la creciente interdependencia de las economías conviene detenerse, aunque sea esquemáticamente, en la revisión de las características más sobresalientes del desarrollo industrial mundial y del comercio internacional de manufacturas, destacando en ambos casos, la posición de América Latina y el Caribe.

2.- TENDENCIAS DE LARGO PLAZO DE LA PRODUCCION MUNDIAL Y DEL -- COMERCIO INTERNACIONAL DE MANUFACTURAS.

A partir de mediados del presente siglo las pautas --- mundiales de crecimiento de la producción de manufacturas y del comercio internacional de estos bienes han experimentado cam--- bios significativos en diversos órdenes.

Si bien durante la primera mitad del siglo los indicadores de la evolución de la producción mundial y del comercio -- internacional de manufacturas mostraron tendencias ascendentes de largo plazo, presentaron asimismo grandes fluctuaciones e -- incluso cambios de signo, por los efectos derivados principalmente de la Primera Guerra Mundial, la gran crisis y la Segunda Guerra Mundial. Posteriormente, el comportamiento de tales -- indicadores se hizo notablemente más regular, como consecuencia de la mayor capacidad para controlar o circunscribir los con---

flictos políticos y bélicos; del uso por parte de los gobiernos de un instrumental económico más refinado y de sistemas de negociación más amplios y completos para hacer frente a los desequilibrios económicos internos y externos: y también, en alguna medida, de la aplicación de políticas deliberadas de desarrollo e industrialización en buena parte del mundo. Es así como las crisis de principios de los años cincuenta y setenta se mostraron menos severas y geográficamente más limitadas que las ocurridas en décadas anteriores. (3)

Otros cambios significativos, que se aprecian a partir de mediados del siglo, corresponden a la marcada aceleración -- del crecimiento, tanto de la producción como del comercio de manufacturas y, lo que es también importante, a la inversión de la correlación que existía, hasta esa fecha, entre el crecimiento de la producción y la expansión del comercio internacional -- de estos bienes, al adquirir esta última un dinamismo notablemente mayor que el de la producción.

Durante la primera mitad del siglo, la producción y -- el comercio de manufacturas crecieron según tasas anuales medias del orden de 2.8 y 1.7%, respectivamente. Después, en el período comprendido entre 1950 y 1975, los ritmos respectivos -- fueron 6.1 y 8.8% (4).

(3).- Naciones Unidas, Statistical Yearbook, 1969 y 1976: Handbook of International Trade and Development Statistics, -- 1976 y 1977 y Monthly Bulletin of Statistics, marzo y mayo de 1979.

(4).- CEPAL. Publicaciones de las Naciones Unidas.- Statistical Yearbook, 1969 y 1976; Yearbook of National Accounts Statistics, 1975.

La aceleración del crecimiento de la producción manufacturera se explica por la gravitación de diversos factores. Entre ellos sobresalen las políticas fuertemente industrialistas aplicadas en diversos países y regiones, principalmente en aquellos de economía centralmente planificada, el Japón y numerosos países en desarrollo. Por cierto, han influido los incrementos del ingreso de las personas en casi todos los países y la dinámica de la demanda de productos industriales que se asocia a esos incrementos, a cuyos efectos se suman la creciente capacidad de producción masiva, que pone las manufacturas al alcance de contingentes cada vez más amplios de población, y las rápidas innovaciones tecnológicas en el diseño y calidad de los productos y en los procesos de producción.

A los esfuerzos científico-técnicos se les atribuye --asimismo un papel sobresaliente en el veloz crecimiento del comercio mundial de manufacturas verificado después de la segunda guerra, puesto que el progreso técnico se difunde, entre otras cosas, mediante el intercambio de los productos industriales -- que lo incorporan.

En cierta forma puede decirse que a partir de mediados del siglo se desarrolla un proceso de internacionalización de la economía mundial, que comprende un creciente grado de "apertura" de la industria, evidenciado por la rápida expansión del comercio manufacturero, superior al ritmo de crecimiento de la producción respectiva.

En el examen de ese proceso, conviene considerar cier-

tos hechos importantes en cuanto al comercio, algunos de los --
cuales se analizan más adelante. En primer lugar, la menciona--
da apertura se verifica principalmente entre las economías desa--
rrolladas de mercado, entre las cuales el grado de simetría del
comercio es casi siempre alto, dado que generalmente intercam--
bian productos de semejante nivel tecnológico y valor social.

Segundo, que responde, en cierta medida, a estrategias
explícitas llevadas a la práctica mediante la aplicación de po--
líticas de concertación y regulación, la formación y funciona--
miento de esquemas de integración y libre comercio, y el esta--
blecimiento de las ruedas de negociaciones en el seno del GATT.
Por último, corresponde precisar que el comercio que más crece
es el de las manufacturas más avanzadas tecnológicamente, como
las de maquinaria y material de transporte; las demás, salvo --
las químicas, han perdido ponderación en el comercio de estos -
bienes. Además, debe recordarse que la importancia relativa de
las materias primas y los alimentos en el comercio internacio--
nal se ha deteriorado mucho.

3.- DISTRIBUCION Y ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MUNDIAL.

a).- Cambios en la distribución geográfica.

El crecimiento de la industria mundial y del comercio--
internacional de manufacturas ha sido acompañado de grandes mo--
dificaciones en la ponderación económica e industrial de las --
distintas regiones del mundo.

Los principales cambios se han producido entre las regiones o países desarrollados: Norteamérica (Canadá y Estados Unidos) y Europa Occidental que han alcanzado altos niveles de desarrollo han perdido peso económico e industrial relativo y - Norteamérica, incluso, en su posición por habitante. Conviene- considerar que la industria tiende a cambiar su íntima naturaleza, a raíz de los crecientes insumos científicos y tecnológicos. Tan así es que se están calificando cada vez con mayor frecuencia los cómputos estadísticos tradicionales en consideración a esos insumos y determinados servicios industriales que no miden al menos enteramente, las estadísticas convencionales, las cuales fundamentalmente están compuestas de indicadores de resultados materiales y de ingresos generados en las actividades de -- producción física. Asimismo, están implícitos problemas relacionados con la calidad, tipos de productos y eficiencia, cuyos progresos pueden escaparse o subestimarse en los cómputos co--- rrientes. Lo contrario ocurrió en Europa Oriental y el Japón- cuyas ponderaciones económicas e industriales han subido nota-- blemente, tanto en términos globales como por habitante, en --- coincidencia con las estrategias marcadamente industrialistas - seguidas en esos países.

Por otra parte, dado el veloz crecimiento demográfico, los avances relativos logrados por los países en desarrollo se- ven disminuidos si se consideran los valores por habitante. En- el caso de América Latina y el Caribe, la participación de la - región en el producto industrial subió de 3.9 a 4.8% entre 1950 y 1977, en cambio disminuyó, aunque ligeramente, su posición re- lativa por habitante, del 46 al 45% del promedio mundial. En --

términos absolutos, el producto industrial por habitante en --- América Latina subió 2.75 veces, de 64 dólares a 176 dólares, a precios de 1970, frente a un aumento de la cifra mundial de --- 2.81 veces, de 139 dólares a 390 dólares entre 1950 y 1977. --- Téngase en cuenta que las cifras latinoamericanas y del Caribe se obtuvieron, para los efectos de este capítulo y por razones de homogeneidad, de los anuarios estadísticos y boletines mensuales de las Naciones Unidas, razón por la cual no son enteramente comparables con resultados de análisis basados en elaboraciones de la CEPAL, debido esencialmente a los tipos de cambio-empleados. (5)

Sin embargo, si el análisis se restringe al mundo occidental, donde se insertan en mayor grado las economías latinoamericanas, puede apreciarse que la industria de la región acrecentó su importancia relativa del 4.7 al 8.4% y el producto industrial por habitante del 18 al 23% del promedio occidental.

Por cierto, las modificaciones en la distribución geográfica de las diferentes industrias del sector manufacturero han sido distintas, tanto por su magnitud como por sus causas y también, en cierto modo, por sus orientaciones. Puede efectuarse un análisis global separando las industrias ligeras y pesadas. (6)

Hacia 1955, las industrias ligeras, mayormente produc-

(5).- CEPAL, según antecedentes de publicaciones oficiales de las Naciones Unidas, especialmente el Monthly Bulletin of Statistics y el Statistical Yearbook.

(6).- CEPAL, sobre la base de antecedentes de publicaciones oficiales de las Naciones Unidas, especialmente el Monthly Bulletin of Statistics y el Statistical Yearbook.

toras directas o indirectas de bienes de consumo (en gran proporción no duraderos) estaban concentradas principalmente en Norteamérica y Europa Occidental (37% y 32% del total mundial, respectivamente). La producción de Europa Oriental representaba el 16% y la del resto del mundo el 15%. Hacia 1977, se aprecia un cambio notable, ya que Norteamérica, Europa Occidental y Europa Oriental muestran una participación similar en la producción de estos bienes.

Por su parte, las industrias pesadas, que estaban muy concentradas en 1955 (Norteamérica, 52%; Europa Occidental, 30%) tendieron a redistribuirse rápidamente, hasta que en 1977 se situaron en una pauta geográfica parecida a la de las industrias ligeras, salvo en las regiones menos adelantadas, las que mantienen una participación pequeña pese a que la duplicación durante el período 1955-1977.

Esa pauta y sus tendencias están determinadas, en alta medida, por las industrias más dinámicas: químicas con derivados del petróleo y productos metálicos, maquinaria y equipo cuya ponderación conjunta, dentro de las industrias pesadas del mundo, se coloca en los alrededores del 80% (7).

El desarrollo de las industrias pesadas se vincula al perfeccionamiento de las interrelaciones tecnológicas de los procesos de producción y a su incidencia sobre las relaciones verti

(7).- Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, agosto de 1977.

cales de insumo-producto hacia adelante y hacia atras (incluidos los bienes de capital) y por lo tanto, tiene relevancia para la capacidad dinámica del sector manufacturero. Por esto, se las suele considerar estratégicas y generalmente motivan especiales esfuerzos de la política de desarrollo. Asimismo, entales industrias, sobre todo las químicas y las de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo se introducen con rapidez importantes innovaciones tecnológicas, y sus productos participan en las corrientes más dinámicas del comercio internacional.

Esas características explican, aparte de las influencias del crecimiento económico disparaje entre las regiones del mundo, el notable cambio en la distribución de las industrias pesadas en su conjunto, teniendo en cuenta, por cierto, las estrategias altamente industrialistas de Europa Oriental y el Japón, y los esfuerzos en la misma dirección de las regiones en desarrollo.

Otro hecho sobre el que cabe llamar la atención es que de modo general, la mayor expansión económica de las diversas regiones del mundo ha estado ligada a procesos de industrialización (8) más rápidos. Crecimiento industrial más veloz que el global que se mide en forma aproximada por el cociente entre la tasa de crecimiento del producto de la industria manufacturera y la respectiva del producto interno bruto total de la economía

(8).- CEPAL, sobre la base de publicaciones oficiales de las Naciones Unidas, principalmente el Monthly Bulletin of Statistics y el Statistical Yearbook.

Toma la forma de una elasticidad-crecimiento de la industria -- con respecto al producto total. Las salvedades a esa correlación se manifiestan en Africa y Asia en desarrollo, con crecimientos económicos moderados y pronunciados procesos de industrialización, aunque inscritos en bajos niveles de ingreso, --- coincidentes con una industria muy incipiente al comienzo del pe ríodo analizado.

Con todo, si se separan los períodos 1950-1965 y 1965- en adelante, se encuentra que la dinámica industrial relativa -- tiende a perder fuerza. En efecto, el mundo en su conjunto rebaja el proceso de industrialización de 1.23, durante los prime ros quince años, a 1.14 en el período siguiente.

El conjunto de economías desarrolladas de mercado tien de a "desindustrializarse" después de 1965, pues el respectivo coeficiente desciende de 1.20 a 0.93. Las economías en desa rrollo siguen la tendencia rebajando el proceso de 1.42 a 1.25. Sólo las economías centralmente planificadas de Europa Oriental mantienen o incrementan su esquema industrializante, según procesos de industrialización superiores a 1.3 o cercanos a 1.4 -- (9). Estas cifras sugieren que, tal vez, estaría tendiendo a -- generalizarse un modelo menos industrialista, salvo en las economías centralmente planificadas, según lo indican las informaciones disponibles. Tal modelo se perfila acentuadamente desde mediados del decenio pasado, de manera que no sería fácilmente-

(9).- CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Statistical ---- Yearbook y Monthly Bulletin of Statistics.

atribuible a situaciones coyunturales. Por este motivo, las --
diversas entidades que se vienen preocupando del futuro de la -
economía mundial, tienden a estimar un papel menos relevante -
para la industrialización, particularmente en las economías de-
sarrolladas. Sin embargo, aunque las economías periféricas ma-
nifiestan en su conjunto una tendencia orientada en la misma di-
rección el proceso de industrialización todavía sería trascen-
dente ya que el enorme mundo en desarrollo comprende vastas re-
giones y muchísimos países que están demansiado distantes del -
umbral industrial que habrían traspasado las economías maduras.

b).- Cambios en la estructura del sector manufacturero

Naturalmente, esas grandes modificaciones en la pauta-
geográfica de la industria mundial están ligadas, también, a --
notables alteraciones en la estructura del sector manufacturero
sobre todo en las regiones cuya expansión económica y proceso -
de industrialización fue más veloz.

Los principales cambios tienden a verificarse en los -
mismos sentidos en casi todas las regiones. (10) Los tres he-
chos más significativos son la sustancial pérdida de peso rela-
tivo de las industrias de manufacturas de consumo no duraderas-
el aumento notable - de la ponderación del grupo fabricante-
de productos metálicos, maquinaria y equipo, y la dinámica --
generalizada de las industrias químicas. Estos hechos, que ata-
ñen al 70 y hasta el 85% del valor agregado industrial según --

(10).- CEPAL, sobre la base de publicaciones oficiales de las--
Naciones Unidas, especialmente el Statistical Yearbook -
y el Monthly Bulletin of Statistics.

las diversas regiones, configurarían una característica trascen-
dental del proceso de industrialización mundial. Las demás in-
dustrias muestran una evolución algo más errática (aunque, en -
el mundo en su conjunto, pierden ponderación), quizás más acomo-
dada a circunstancias locales relacionadas, por ejemplo, con la
dotación de recursos naturales, con estrategias particulares o-
con los esfuerzos tendientes a perfeccionar la estructura de --
producción por parte de las regiones en desarrollo.

Esas características del cambio estructural de la pro-
ducción manufacturera, que son típicas del proceso de industria-
lización, al menos en el largo plazo, han sido reconocidas y me-
didas desde hace largo tiempo. Sus fundamentos se encuentran -
ligados al comportamiento de la demanda y a las innovaciones --
tecnológicas, elementos que se asocian, además, en sus efectos-
sobre el comercio internacional, cuyas corrientes más dinámicas
son originadas por productos como los químicos y la maquinaria-
y material de transporte.

América Latina, por cierto, no escapa a las pautas ge-
nerales, pues muestra un esfuerzo industrialista sobresaliente-
precisamente si se observa el desempeño de las industrias quími-
cas y de productos metálicos, maquinaria y equipo. Sin embargo
aunque el sentido de los cambios estructurales del sector manu-
facturero latinoamericano es similar, a grandes rasgos, al que-
se verifica en las regiones y países avanzados, la naturaleza --
de los mismos es diferente. Mientras en estos últimos las cau-
sas predominantes radican en la demanda y el progreso técnico, -
en la región se suma y sobresale el perfeccionamiento de la es-

estructura de producción, tanto en su sentido horizontal (gama de productos) como vertical (interrelaciones tecnológicas de los procesos de producción). Desde luego, la situación alcanzada es diferente, y puede destacarse, a este respecto, lo que se ha llamado el desarrollo industrial disparado, principalmente referido al rezago de la fabricación de manufacturas intermedias y sobre todo de capital.

4.- COMERCIO MUNDIAL DE MANUFACTURAS.

a).- Industrialización y comercio de manufacturas.

En párrafos precedentes se apuntó cómo, a partir de mediados del siglo, el comercio internacional de manufacturas adquirió regularidad y una dinámica que superó holgadamente el rápido crecimiento de la producción industrial. Sin embargo, la expansión del intercambio de tales bienes se verifica según diferentes ritmos y modalidades si se distinguen las diversas regiones del mundo.

Por consiguiente, se produce una redistribución geográfica relativa del comercio de manufacturas, pero menos acentuada que en la producción y a veces, de signo contrario o de dirección inversa, según se trate de las exportaciones o importaciones. De este modo, no se evidencian relaciones uniformes entre las modificaciones de la participación de cada región en el producto industrial del mundo y los respectivos cambios de posición en el comercio internacional de manufacturas (11).

(11).- CEPAL.- El Monthly Bulletin of Statistics y el Statistical Yearbook.

Tampoco se manifiesta una asociación generalizada entre los coeficientes de exportación e importación de esos bienes y las correspondientes situaciones industriales, salvo en lo que se refiere a las regiones en desarrollo, cuyos coeficientes de exportación de manufacturas son, sistemáticamente, bastante inferiores a los de importación. (12)

Norteamérica, sobre todo si se consideran las estrechas vinculaciones entre los Estados Unidos y Canadá, constituye el mayor mercado unificado, que combina la más grande dimensión económica con el más alto producto por habitante. Además, se la reconoce como principal centro generador de tecnología. De esta manera, la escala para el desarrollo industrial moderno la gran diversificación de la industria y el alto grado de autonomía técnica, contribuyen a explicar el menor realce de su intercambio externo en comparación con otras regiones.

Se constata igualmente que Norteamérica sufrió una marcada declinación relativa en el comercio mundial de manufacturas del lado de las exportaciones, aunque de menor importancia que la rebaja en la posición industrial, dado que se desenvuelve según un lento crecimiento económico e industrial. Alguna influencia habría tenido, en esa declinación, los significativos procesos de industrialización de otras economías y el progreso tecnológico de las mismas, lo que a su vez, habría incidi

(12).- CEPAL, sobre la base de publicaciones oficiales de las Naciones Unidas, especialmente el Monthly Bulletin of Statistics y el Statistical Yearbook. Para exportaciones e importaciones, CEPAL, sobre la base de informaciones de UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics.

do en cierta redistribución de las ventajas comparativas. Incluso, dentro de la periferia, el avance industrial, incluida la incorporación del progreso técnico y el proceso de aprendizaje, así como las remuneraciones inferiores de la mano de obra o --- ciertos recursos naturales, y también, con frecuencia, la formación de importantes unidades de capital (privado, público o extranjero) sitúan algunas ventajas, sobre todo en los países semiindustrializados de América Latina y el Asia, que contribuyen a la reestructuración del comercio mundial de manufacturas.

Por su parte, los países de Europa Occidental, aunque de crecimiento industrial más bien moderado, mantienen o acrecientan altos índices de comercio de manufacturas, superavitario y muy abierto. El comercio recíproco de estos países es -- preponderante y se conforma en esquemas de integración, como la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI) con motivos de variada naturaleza, entre los que figura la consolidación de escalas industriales. Además, también se ubican en los más altos niveles técnicos y generan y suministran tecnología, parte importante de la cual intercambian o transfieren incorporada en productos industriales.

Los países de Europa Oriental, de economías centralmente planificadas, se desenvuelven en un esquema diferente, -- pues en el conjunto coinciden veloces ritmos de expansión económica e industrial con bajos índices de comercio de manufacturas, con preponderancia del intercambio recíproco, formalizado en el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM). Es preciso tener presente que se asocian circunstancias tales como un gran mercado y cierta desvinculación deliberada con el resto del mun

do, así como una importante dotación de recursos naturales y es fuerzas tecnológicas significativas.

El Japón, a su vez, combina un veloz crecimiento económico e industrial, con altos índices de comercio del lado de -- las exportaciones de manufacturas y muy bajos de parte de las -- importaciones respectivas. Se encuentra entre las economías relativamente menos importadoras de productos industriales, si el examen se coloca al nivel de las grandes regiones del mundo, de modo que su comercio configura una asimetría inversa a la de -- las regiones en desarrollo.

Los "otros países desarrollados" (Africa del Sur, Australia y Nueva Zelanda), se sitúan en el tercer escalón mundial de producto por habitante, sin que manifiesten demasiado -- énfasis en la industria, al menos si se consideran en conjunto; hecho que se sustenta en gran medida en la base de recursos naturales y la tecnología aplicada a los mismos. Así se entiende que la estructura de su comercio de manufacturas carezca de la -- simetría que caracteriza a las regiones desarrolladas, o de la -- asimetría inversa del Japón, y conforme una pauta semejante a -- la de las regiones en desarrollo. Sin embargo, de acuerdo con los antecedentes de la sección anterior, la posición de este -- grupo en la economía mundial y desde luego en la industria, --- tiende a deteriorarse tanto en términos globales como por habitante.

Por su parte, las regiones en desarrollo (América Latina y el Caribe, Africa y Asia), aunque coinciden en la rela-

tiva rapidez de la expansión industrial --según ritmos superiores al promedio mundial-- en la asimetría del comercio y en el intercambio deficitario de manufacturas, se sitúan en muy distintos niveles de desarrollo e industrialización. El producto global, medio por habitante de Africa y Asia representa un cuarto del latinoamericano y el industrial respectivo un octavo, ya que el grado de industrialización medio de esas dos regiones -- apenas alcanza a algo más de la mitad del de América Latina y el Caribe. Sin embargo, América Latina y Asia coinciden en significativos incrementos de su participación en las exportaciones mundiales de manufacturas, aunque discrepan notablemente en la pauta comercial del lado de las importaciones. Mientras el proceso de industrialización latinoamericano significó, en el horizonte de 20 años que se considera, una fuerte rebaja de su posición en las importaciones mundiales de manufacturas, el Asia prácticamente la mantiene. Igualmente, Africa y Asia se caracterizan por coeficientes de importación de manufacturas -- (importación como proporción de la producción) sumamente altos, que duplican o cuadruplican el latinoamericano. Este último, -- no obstante, se sitúa en el rango del europeo occidental, uno de los más elevados del mundo si se dejan de lado Africa y Asia.

En este punto, debe tenerse presente el muy inferior grado medio de avance industrial de Africa y Asia e igualmente el alto poder comprador de los países productores de petróleo, y el peculiar esquema industrial y de comercio de Corea del Sur, Hong-Kong, Singapur y Taiwan. A mediados del presente decenio, el 50% del valor de las importaciones de manufacturas del-

Asia correspondió al Medio Oriente, cuyas exportaciones apenas representaban el 9% del total asiático. Si se deja de lado el Medio Oriente, el comercio de manufacturas no es tan desequilibrado pues las exportaciones representan el 65% del valor de -- las importaciones respectivas (en América Latina el 19%), pero más del 70% del valor de esas exportaciones se origina en los -- cuatro países indicados, cuyas exportaciones primarias, por lo demás, son escasas. Tales países se caracterizan, asimismo, -- por coeficientes de importación apreciables y grados de industrialización que se comparan con los más altos de América Latina. (13)

Con todo, la pauta de comercio de las tres regiones -- en desarrollo está determinada, en medida importante, por el -- desarrollo industrial y tecnológico menos avanzado; a eso se -- añade la dependencia técnica y muchas veces, la menor urgencia industrial, de acuerdo con la dotación de recursos naturales y -- la exportación de productos primarios o combustibles.

En otra categoría de análisis, también en la perspectiva de 20 años, se advierte cómo la transformación del comercio mundial, en favor de la ponderación de las manufacturas en el -- valor de las exportaciones e importaciones, afecta prácticamente a todas las regiones. En consecuencia, en todas disminuye -- el peso relativo del comercio de alimentos y materias primas. -- (14)

(13).- UNCTAD, Handbook of International Trade and Development-
Statistics, 1977.

(14).- CEPAL, sobre la base de informaciones de la UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1976 y 1977.

Dicha transformación es una notable constante, tanto -- en las economías desarrolladas como en desarrollo, y se asocia al proceso de industrialización mundial y al progreso tecnológico pues, en medida importante, el comercio de manufacturas -- constituye una forma de intercambio y de transferencia de tecnología aplicada al diseño y calidad de los productos y a las técnicas suele traer consigo una reducción relativa y a veces absoluta, de las necesidades de productos primarios; en algunos casos permite el aprovechamiento de recursos naturales antes explotados o incrementar la productividad de la tierra en beneficio del autoabastecimiento de alimentos y materias primas --- agrícolas.

En este examen, las tres regiones en desarrollo vuelven a mostrar la asimetría del comercio externo (menor en el -- Asia, en consonancia con las explicaciones de párrafos precedentes) y también las tendencias a la disminución de su severidad en términos relativos. América Latina, desde luego, se manifiesta en este sentido, cuando cuadruplica con creces el peso -- relativo del valor de las manufacturas en el total de las exportaciones de mercaderías (excluidos los combustibles.).

Asimismo, la transformación del comercio mundial ha -- supuesto modificaciones en la estructura del intercambio de manufacturas. En este sentido se llamó la atención sobre la dinámica sobresaliente de la maquinaria y el material de transporte que ahora se perfila como otra constante característica de todas las regiones, tanto desarrolladas como en desarrollo. Se -- constatan algunas excepciones, pero sólo de un lado del comer--

cio: el de las exportaciones o el de las importaciones (15).

De manera general, puede sustentarse que en la evolución de la estructura del comercio mundial de manufacturas ha influido, además de la conducta de la demanda vinculada a los niveles de ingreso, el progreso técnico, con especial referencia a los productos que mayormente lo incorporan; esto ocurre precisamente con muchos de los mecánicos que, junto con los productos químicos, conforman las corrientes de comercio más dinámicas. Desde luego, contribuyen en el mismo sentido ciertas tendencias a la especialización en rubros de más alto nivel técnico, coincidente con ciertos cambios en el mapa mundial de ventajas comparativas. Igualmente, puede agregarse que han actuado en la misma dirección los rezagos de las regiones en desarrollo, ubicados principalmente en las industrias mecánicas de mayor complejidad tecnológica y con frecuencia, en las químicas. De este modo, las exigencias del progreso económico, industrial y tecnológico hacia etapas más avanzadas, han inducido a estas regiones a efectuar crecientes importaciones de productos de esas industrias sobre todo intermedios y de capital.

El mismo análisis destaca de nuevo las profundas diferencias que distinguen las pautas de comercio de las regiones desarrolladas y en desarrollo, aunque éstas hayan seguido en general y con una rapidez notable, las tendencias mundiales y de las regiones desarrolladas. En efecto, las regiones en desa

(15).- CEPAL, sobre la base de informaciones de UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1976-1977.

rrollo son principalmente exportadoras de productos industria--
les menos complejos, que se sitúan en el grupo de "otras manu--
facturas"; (16) son menos importadoras de estos productos, cu-
ya producción está más adelantada; y altamente importadoras de
maquinaria y material de transporte. Incluso, en los cuatro -
países asiáticos mencionados antes, de altos coeficientes de ex-
portación de manufacturas, más del 70% de las ventas externas -
de productos industriales correspondía, a mediados del presen-
te decenio, a "otras manufacturas" y sólo el 26% a maquinaria y
material de transporte. En las regiones desarrolladas prevale-
ce también el peso de estos últimos productos pero tanto del la-
do de las importaciones como del de las exportaciones. Se ex--
ceptúan el Japón, de asimetría inversa a la de las regiones en-
desarrollo, y los "otros países desarrollados", de asimetría se-
mejante a la de estas regiones, de acuerdo con el esquema que -
no acentuó la estrategia industrialista. En el caso del Japón,
por el contrario, resalta de nuevo tal estrategia, cuando se ob-
serva el notable cambio en la estructura de sus exportaciones -
manufactureras: ésta se acercaba a mediados del decenio de 1950
a la de las regiones en desarrollo, para evolucionar después ha-
cia las pautas de las economías maduras, privilegiando las ex--
portaciones de maquinaria y material de transporte de más alto-
nivel tecnológico y de conducta más dinámica en los mercados in-
ternacionales.

(16).- UNCTAD, Handbook of International Trade and Development-
Statistics, op. cit. y Dirección General de Presupuesto,
Contabilidad y Estadística, Monthly Bulletin of Statis--
tics, op. cit.

b).- Corrientes del comercio de manufacturas.

Aparte de la transformación del comercio mundial de manufacturas correspondiente a su veloz expansión, de las modificaciones de la ponderación de las diversas regiones en el mismo y de los cambios en su estructura según tipos de productos, se aprecian notables alternaciones en las corrientes del intercambio.

Resalta la creciente preponderancia en el total mundial del comercio recíproco de manufacturas de los países desarrollados de economías de mercado, tendencia que se sostiene -- hasta 1973, para declinar a raíz de la recesión coincidente con la crisis del petróleo. (17) Dentro del comercio total de estos países, crece también hasta ese mismo año, la importancia de las exportaciones recíprocas. Por su parte, las importaciones recíprocas se mantienen sobre el 90% del total que efectúan desde cualquier parte del mundo. No obstante, se aprecia un ligero progreso relativo en las compras de manufacturas en otras áreas, que se refleja en el aumento de su ponderación del 6 al 9%. (18)

Ese progreso, sin embargo, en una alta proporción se verifica con el Asia en desarrollo, sobre todo con Corea del -- Su, Hong-Kong, Singapur y Taiwan que, en circunstancias especiales, estructuraron modelos industrialistas y exportadores. Con-

(17).- CEPAL.- sobre la base de informaciones de UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1976-1977.

(18).- CEPAL, sobre la base de informaciones del Handbook of International Trade and Development Statistics de la UNCTAD, 1976-1977.

todo, también influyen leves aumentos relativos del comercio -- con los países socialistas y, aunque en menor medida aún, con -- América Latina. Mientras el Asia en desarrollo (excluido el -- Medio Oriente) elevó su participación en las importaciones de -- manufacturas de los países desarrollados de economía de mercado desde 1.8% en 1955, a casi 5% en 1973/1975, los países socialistas incrementaron su respectiva cifra de 2 a 2.5% y América Latina de 1 a 1.2%; dentro de la cual sobresalen los países se-- mindustrializados (19).

Esas tendencias, que comprendían en 1973 el 63% y en -- 1975 el 57% del comercio mundial de manufacturas, explican la -- mayor parte de la preeminencia creciente del comercio intrarre-- gional al menos hasta 1973.

La explicación de tales tendencias se encuentra en la -- asociación de factores de diversa naturaleza. De una parte, -- se confirmaría la ya señalada gravitación del desarrollo tecno-- lógico sobre la expansión y las pautas del comercio internacional de manufacturas: los países industrializados, como princi-- pales innovadores, importan estos productos fundamentalmente de otros países desarrollados y en muy pequeña proporción del res-- to del mundo hacia donde se orienta una cuota más importante de sus exportaciones. Estas últimas, cada vez más se estructuran -- de acuerdo a las necesidades tecnológicas del resto del mundo -- tanto de las áreas socialistas como de la periferia. En estas--

(19).-- UNCTAD, Handbook of International Trade and Development-
Statistics, op. cit.

últimas, los avances industriales suponen en general cambios en la estructura de las importaciones en beneficio de manufacturas más complejas, sobre todo de bienes intermedios y de capital, - portadores de tecnología aplicada al diseño y calidad de producto y al proceso de producción. De otro lado, nuevamente es necesario mencionar el perfeccionamiento del ambiente competitivo en el ámbito de las economías desarrolladas de mercado (con la salvedad del Japón, en lo que se refiere a las importaciones manufactureras) el cual, incluso se verifica en el contexto de -- acuerdos de integración económica. Aparte de esto, tales economías conforman, en cierto modo, un sistema, y no exclusivamente por la alta cuota de comercio recíproco; también por su acción en común en lo político-económico, incluidas las relaciones con el resto del mundo; dicho sistema (que comprende Norteamérica, - Europa Occidental y el Japón), suele adoptar, explícita o impli citamente, actitudes comunes en las relaciones con el resto del mundo. Así, por ejemplo, circunscribiéndose al comercio, es di fícil distinguir prácticas esencialmente distintas respecto al - Sistema Generalizado de Preferencias, cuyo objetivo era favorecer el acceso a sus mercados de manufacturas y otros productos- de los países en desarrollo. Asimismo, sobresalen el proteccio nismo generalizado, y la posición renuente frente a la idea del redespiegue industrial en beneficio del Tercer Mundo, y porque los países que lo integran mantienen cierto grado de concerta-- ción y de aceptación de normas tendientes a regular sus inter-- relaciones económicas, financieras y comerciales.

Ese sistema (Norteamérica-Europa Occidental-Japón) es, entonces, renuente a las importaciones manufactureras desde el-

resto del mundo. De por medio están la cuestión tecnológica y asimismo el proteccionismo creciente frente a la competencia de otras economías, cuyos avances industriales han generado ventajas comparativas, o que pueden perjudicar sus mercados porque en ellas son inferiores las remuneraciones de la mano de obra o por la dotación de recursos naturales y disponibilidad de materias primas industrializables con que cuentan. En todo caso, la cuestión tecnológica unida al avance industrial de las economías en desarrollo explican que el 62% de las importaciones del "sistema" desde el resto del mundo, corresponda al rubro "otras manufacturas", en el cual la complejidad técnica es menor y se hace un uso de mano de obra generalmente más intensivo. Otro 21% comprende maquinaria y material de transporte (20) que en alguna medida puede suponerse vinculado al comercio intraindustrial, y a la subcontratación de partes de procesos, cuyos agentes suelen ser las empresas transnacionales (sin perjuicio de que en el rubro "otras manufacturas" también lo sean con frecuencia), que ubican ventajas en la periferia, sobre todo en los países semindustrializados. En cualquier caso, la "apertura" del sistema al exterior del mismo, no demasiado generalizada, suele vincularse a cuestiones políticas, que dan paso a la materialización de la potencialidad competitiva de las economías en desarrollo.

El otro sistema formado por Europa Oriental, que obviamente posee un grado de formalización mucho mayor en todos los aspectos, también concentra gran parte de su comercio manufactu

(20).- UNCTAD, Handbook of International Trade and Development-Statistics, op. cit.

economía de mercado (21). A su vez, las importaciones recíprocas tendieron a aumentar su ponderación en el total, pero exclusivamente a causa del comercio intralatinoamericano.

Otro rasgo sobresaliente del comercio de manufacturas de las regiones en desarrollo, es que se ubica en esquemas altamente dependientes de las economías desarrolladas de mercado, - situación que tiende a perdurar del lado de las importaciones o a acentuarse de parte de las exportaciones.

Con todo, esas vinculaciones no constituyen, por sí -- mismas, el meollo del asunto. Es importante el desequilibrio - del intercambio de manufacturas con esas economías, aproximadamente de 1 a 35 para el Africa, 1 a 4 para el Asia (22) 1 a 8 - para América Latina y el Caribe, o de 1 a 6 para el conjunto de las regiones en desarrollo. A este respecto, es preciso tener en cuenta una vez más las dificultades que encuentran las materias primas y alimentos para solventar esos enormes desequilibrios en el intercambio de manufacturas, así como los escollos con que tropiezan las manufacturas de la periferia para penetrar el mercado de los centros y materializar, más plenamente, las ventajas comparativas adquiridas por los avances industriales de los países en desarrollo o que poseen por motivos relacionados con la mano de obra o los recursos naturales. De ---- igual forma no parece trivial preguntarse si, dado el alto y -- creciente contenido tecnológico de las importaciones manufactu-

(21).- UNCTAD, Handbook of International Trade and Development-Statistics, op. cit.

(22).- UNCTAD, Handbook of International Trade and Development-Statisticas, op. cit.

reras de estos países, podrá atenuarse la asimetría del comercio con los centros sobre la base del intercambio recíproco dentro de las regiones en desarrollo y entre éstas. Podría suponerse que, un esquema de tal naturaleza, exigiría continuar o acentuar los esfuerzos de industrialización, como asimismo haber decidido hincapié en el desarrollo tecnológico y en consecuencia, en la generación de ventajas comparativas en niveles más avanzados de la industria. América Latina, por cierto, muestra importantes éxitos en esos terrenos, sobre todo de parte de los países mayores y más industrializados, según se examina y evalúa en otros capítulos, lo que alienta a pensar en las posibilidades que ofrece ese esquema en la región e inclusive en sus perspectivas orientadas hacia las demás regiones en desarrollo.

rero entre los países que lo integran. Este comercio recíproco es no sólo predominante sino, también, creciente, visto desde el lado de las exportaciones (60% del total en 1955 y alrededor del 70% en 1973/1975). En cambio, es decreciente del lado de las importaciones (77% en 1955 y 74 y 56% en 1973 y 1975). Esta disminución relativa de las importaciones recíprocas se debe al incremento de las adquisiciones que efectúan los países de Europa Oriental en los de economía desarrollada de mercado, especialmente en Europa Occidental. En 1975, el 95% de las importaciones de manufacturas que hizo Europa Oriental desde afuera -- provino de los países desarrollados de economías de mercado, y un 81% de Europa Occidental. Puede suponerse, de esta manera, que en medida importante tales compras y las tendencias hacia una mayor apertura, obedecen a exigencias tecnológicas. En el mismo sentido apuntaría el caso de los países socialistas del Asia, cuyo escaso comercio de manufacturas se verifica esencialmente, con las economías desarrolladas de mercado (74% de sus importaciones en 1975) y con las centralmente planificadas de Europa (24% en 1975).

Por su parte, el comercio recíproco de manufacturas -- de los países en desarrollo se ha mantenido en niveles bajos, -- alrededor del 2% del total mundial. A su vez, el peso de las exportaciones mutuas, sobre el total de las ventas externas de manufacturas de estos países, tendió a bajar notablemente, a pesar del incremento del intercambio recíproco en América Latina y el Caribe, pues la mayor parte del incremento de las exportaciones asiáticas se dirigió hacia los países desarrollados de-

C A P I T U L O S E G U N D O

EVOLUCION DEL SECTOR MANUFACTURERO EN LOS ULTIMOS DECENIOS.

- 1.- Marco General
- 2.- Tres etapas diferenciadas.
- 3.- Análisis global de largo plazo.
- 4.- Cambios en la estructura de la producción industrial.
- 5.- Los agentes productivos de la industrialización.

1.- MARCO GENERAL.

Durante lo que va corrido de la segunda mitad del siglo, la industria latinoamericana como sector dinámico creció a un ritmo superior al del conjunto de los demás sectores de la economía, contribuyendo a satisfacer buena parte de la creciente demanda de manufacturas de consumo, y también, aunque en menor demanda, de bienes intermedios y de capital. En este lapso se desarrolló en varios países una base industrial que posibilitó las exportaciones manufactureras en magnitudes apreciables.- Algunos centros industriales adquirieron una dimensión que por el tamaño y diversificación de su producción se comparan con -- los existentes en países desarrollados. Para lograr todo esto -- fue necesario realizar inversiones considerables, introducir y -- adaptar tecnologías, desarrollar capacidades administrativas, -- técnicas, empresariales y obreras, así como también modificar -- la orientación de las políticas económicas a fin de crear condi -- ciones favorables para el desarrollo del sector.

Sin embargo, a pesar del papel relevante del sector en el desarrollo latinoamericano y los avances considerables logra -- dos por el proceso de industrialización a lo largo de los últi -- mos decenios, es posible señalar ciertas insuficiencias y dese -- quilibrios que en mayor o menor medida presentan las activida -- des manufactureras en los países de la región y que sin duda -- gravitarán en su desarrollo futuro.

Los avances no han sido iguales en todos los países de

la región, como tampoco en los distintos rubros manufactureros. Se puede constatar que la industria del conjunto de países grandes creció más que la de los medianos y pequeños, cuya participación en la formación del producto industrial regional disminuyó de manera sensible.

Estas diferencias se manifiestan, no solamente en el crecimiento desigual verificado en los países de distinto tamaño económico, sino también y especialmente, a través de las características particulares que ha revestido el desarrollo industrial en cada una de las categorías de países mencionados.

Hubo diferencias notables en los cambios operados en la estructura de producción, así como en la diversificación de la oferta nacional de manufacturas, y por ende en el grado de interrelación alcanzado por las distintas actividades manufactureras. Igualmente, existieron disparidades en la evolución del comercio exterior de bienes industriales y en el desarrollo de las capacidades financieras, empresariales y tecnológicas del proceso de industrialización.

Por otra parte, en el conjunto de los países de la región se dió un marcado desequilibrio en el desarrollo de los distintos sectores manufactureros. Las actividades productoras de bienes intermedios, y especialmente de capital, fueron a la zaga del resto de las actividades manufactureras, constituyendo lo que en algunos estudios se ha denominado "desarrollo industrial disparejo".

Este desequilibrio estructural de la industria ha sido

en parte el resultado de la situación de dependencia externa en materia tecnológica, la que constituye además una restricción -- para seguir avanzando en el proceso de industrialización, como así también, para participar de manera creciente en las corrientes dinámicas del comercio internacional de manufacturas.

Tampoco puede desconocerse que los mercados nacionales estrechos, y con frecuencia circunscritos por la vigencia de patrones poco equitativos de distribución del ingreso, contribuyeron a establecer en no pocos casos estructuras productivas con escalas por debajo de los niveles económicos, a lo que se añaden grados de especialización insuficiente para contribuir a explicar los problemas relativos a costos y precios.

Por otra parte, la industrialización ha contribuido -- a mejorar las condiciones de vida de amplios sectores de la población, si bien sus beneficios se han concentrado principalmente en los sectores altos y medios de la sociedad latinoamericana, quedando marginados de ellos, en mayor o en menor grado, importantes núcleos de población con limitada o muy débil participación en el consumo de los productos industriales.

En cuanto al empleo, la contribución de la industria -- ha sido relevante, pero está lejos de satisfacer las expectativas, tal vez exageradas de hace más de un cuarto de siglo sobre la capacidad de absorción de mano de obra por parte del sector manufacturero. No obstante, es preciso tener en cuenta que si se produjera una aceleración del ritmo de crecimiento del sector acompañada de un perfeccionamiento de las estructuras destinado a completar los encadenamientos de insumo-producto-inclui-

dos los referentes a las necesidades de bienes de capital-, se -- podría ampliar la contribución de la industria al empleo, no só lo por su aporte directo, sino también por su repercusión multi plicadora en otras actividades económicas.

El ritmo de crecimiento industrial latinoamericano y -- su orientación han dependido en lo fundamental de impulsos y -- presiones determinados por la forma en que se combinaron en ca da país la política económica y de industrialización con las po tencialidades internas del desarrollo y los factores externos.- Estas variadas combinaciones originaron a lo largo de los últi mos decenios notables diferencias en los niveles de desarrollo alcanzados por los países no sólo en el campo industrial, sino también en otras áreas económicas y sociales.

La disparidad de dotación de los recursos naturales, -- el tamaño de los mercados, la posición geográfica, el nivel de desarrollo previamente alcanzado, el grado de apertura de la -- economía, las pautas y la estabilidad sociopolíticas y la dispo sición para definir y ejecutar estrategias promocionales, son -- algunos de los elementos que en gran medida han determinado las distintas aptitudes de los países, y permiten explicar los avan ces logrados en los respectivos procesos de industrialización -- y muy especialmente, las diferencias que entre ellos se manifiestan en cuanto a dinamismo y transformación de las estructuras -- de producción. Los factores externos, variables en el tiempo y con orientaciones y repercusiones sobre las economías latinoame ricanas de signos muy distintos según los países y las circuns tancias, han condicionado en alto grado el desarrollo indus trial de cada uno de ellos, contribuyendo asimismo a generar o-

mantener las marcadas diferencias ya señaladas en este campo.

Los acontecimientos políticos y económicos de carácter mundial y sus consecuencias en la evolución de las relaciones centro-periferia, los distintos modos de inserción de los países en el sistema y en la economía internacional, las tendencias manifestadas en la evolución del comercio mundial, las actividades de las empresas transnacionales, son algunos de los principales factores que han configurado un marco general, con grados variables de rigidez, del desarrollo industrial latinoamericano.

En este desarrollo han intervenido las empresas nacionales públicas y privadas y las empresas transnacionales, según una pauta que, de modo general, sitúa al estado en ciertas áreas básicas y acrecienta la presencia extranjera en el sector manufacturero, sobre todo en las industrias más avanzadas y dinámicas. De esta manera, han tenido a producirse modificaciones en la estructura empresarial, aunque la empresa privada nacional ha estado presente en todo el espectro industrial, salvo en casos de excepción donde el estado ha asumido un papel empresarial preponderante.

2.- TRES ETAPAS DIFERENCIADAS.

Al analizar el proceso de industrialización latinoamericano desde los años cincuenta hasta la fecha parece útil dividir el período en varias etapas, tomando en consideración la in

fluencia de las cambiantes situaciones externas sobre la economía de los países de la región. Como es obvio tal influencia tuvo distintos alcances para cada uno de los países, dada la marcada heterogeneidad que éstos muestran en cuanto a dotación de recursos básicos, tamaño económico, grados de desarrollo e industrialización alcanzados y otras condiciones particulares que influyen sobre la capacidad para aprovechar las situaciones externas favorables o enfrentar factores adversos.

Aplicando un criterio simplificador que implica generalizar para la región en su conjunto, podrían distinguirse tres etapas. La primera abarca el decenio de 1950 y los primeros años de la década de 1960; la segunda comprende el resto del decenio de 1960 hasta 1973, año que marca el comienzo de la tercera etapa.

La primera etapa se caracterizó por una situación externa que, después de haber sido favorable a América Latina en materia de exportaciones y precios de materias primas, como consecuencia de la Guerra de Corea, evolucionó en sentido poco favorable hasta mediados de los años sesenta. Se deterioraron los términos del intercambio, disminuyendo en general la capacidad de endeudamiento de los países y las disponibilidades de financiamiento. Sin embargo, las condiciones externas relativamente desfavorables no se tradujeron en una marcada desaceleración de las tasas de crecimiento del producto manufacturero regional.

El impulso de industrialización, que a comienzos de los años cincuenta se manifestó en un crecimiento sostenido --

pero lento del sector manufacturero latinoamericano, se intensificó notablemente a partir de 1954 y durante los ocho años siguientes el producto industrial regional experimentó un progreso bastante estable y rápido. Sólo en 1962, el proceso comenzó a dar muestras de debilitamiento, el que culminó al año siguiente cuando se registró una de las tasas de crecimiento del producto manufacturero más bajas de la posguerra. Si bien posteriormente se produjo un repunte significativo, el crecimiento del sector sólo fue sostenido después de la mitad del decenio.

Cabe destacar que el proceso no presentó las mismas fluctuaciones en los distintos países de la región. Las tendencias globales señaladas fueron definidas por la evolución industrial de los países grandes, dada la alta incidencia de éstos en la formación del producto industrial regional. Los países medianos y pequeños mostraron, en general, comportamientos no coincidentes con el de la región en su conjunto.

La relativa inestabilidad que experimentó el sector manufacturero latinoamericano a mediados de los años sesenta no se manifestó en los países medianos, ni tampoco en los pequeños en sus respectivos subconjunto. El fenómeno en realidad fue más propio de Argentina y Brasil (1).

Si se examina la evolución del producto manufacturero en los países que integran las tres categorías indicadas, tamp

(1).- CEPAL.- sobre la base de informaciones oficiales de los países.

co se aprecian coincidencias destacables durante el lapso considerado en cuanto a períodos de expansión y retracción o estancamiento del sector.

Los tres países grandes, que han tenido una gravitación tan relevante en la configuración de las tendencias globales, muestran también divergencias marcadas en el sentido indicado.

En Argentina la evolución manufacturera fue claramente inestable ya que se sucedieron períodos de expansión y estancamiento de corta duración. En cambio, en Brasil y México el crecimiento fue sostenido, aunque sus períodos de mayor expansión no fueron coincidentes. En el Brasil éste se produjo entre --- 1958 y 1962, iniciándose luego un período de inestabilidad superado sólo a partir de 1967. En México el crecimiento fue prácticamente constante, acelerándose notablemente desde 1963 sin encontrar las dificultades experimentadas por Brasil y Argentina en ese lapso. Divergencias similares tuvo la evolución manufacturera en los países medianos y pequeños.

Esta asincronía en la evolución de la producción manufacturera en los distintos países de la región estaría indicando que durante la primera etapa (decenio de 1950 y primeros --- años de la década de 1960), la tendencia manifestada por la producción regional estuvo determinada no solamente por la influencia de factores externos favorables o desfavorables de iguales efectos en todos los países. También gravitaron en forma relevante las condiciones internas predominantes en cada uno de ---

ellos, lo que permite explicar las notables diferencias en las fluctuaciones de la producción ocurridas en los distintos países.

Aparte de considerar los diversos factores que determinan la aptitud interna de cada país para el desarrollo industrial, cabe hacer notar que durante esta primera etapa el proceso de industrialización de la región se desarrolló en general dentro de un marco que propiciaba la industrialización. Ya en 1950 se aplicaban en muchos de los países latinoamericanos políticas que sin constituir en todos los casos una acción deliberada del estado en favor de la industrialización -ya que dependían del comportamiento del sector externo- se tradujeron en estímulos importantes al desarrollo manufacturero. Sin embargo durante los primeros años de esta etapa se acentuó en la mayoría de los países la aplicación de políticas más deliberativas con respecto a la industrialización, la cual pasó a convertirse rápidamente en un objetivo explícito de la política económica. En función de este objetivo, se ampliaron en la región los mecanismos administrativos e instrumentales destinados a promover y apoyar las actividades manufactureras. Sobre este particular conviene recordar que en algunos países existían conspicuos antecedentes previos que se remontan a las décadas de 1930 y 1940

En esta etapa se concretaron además los primeros proyectos de integración regional, en gran medida como una forma de escapar a las limitaciones impuestas por la estrechez de los mercados nacionales. Estas acciones integracionistas possibilitaron la activación de avances significativos del proceso de desarrollo industrial de algunas zonas, como en el caso del —

Mercado Común Centroamericano.

La segunda etapa, comprendida entre mediados del decenio de 1960 y los primeros años del actual, se caracterizó por un mejoramiento cada vez mayor de las condiciones externas, que culminó en el año 1973. La demanda de productos primarios aumentó en forma notable, sus precios experimentaron incrementos importantes, lo cual produjo una mejoría significativa en la relación de los precios del intercambio. Todo incidió positivamente en la actividad económica de la región y creó la sensación de que la restricción externa tendía a dejar de ser una limitación fundamental del desarrollo latinoamericano. En el plano industrial, a partir de 1968 hubo un avance sostenido de la producción, el más rápido de todo el período de posguerra. Como consecuencia de este progreso se anotaron en muchos países tasas relativamente elevadas de crecimiento del sector manufacturero y al mismo tiempo se dieron en el plano internacional condiciones propicias para las exportaciones industriales de los países de la región, situación que pudieron aprovechar en mayor medida los países relativamente más industrializados.

También conviene recordar que durante este lapso, se produjo un notable incremento de las corrientes financieras de los países, en especial durante los primeros años del actual decenio (2). El acceso de los diferentes países de América Latina a las fuentes de financiamiento internacional ha sido, sin em-

(2).- CEPAL, el desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional, E/CEPAL/981/Add. 2, febrero de 1975.

bargo, muy diverso. Algunos de ellos, como Brasil, han desarrollado estructuras financieras y contactos internacionales que -- junto con la dinámica de sus economías, les facilitaron la obtención de recursos financieros a menor costo en una gran variedad de plazos. Otros, en cambio, debieron recurrir principalmente a fuentes oficiales gubernamentales o multilaterales. Brasil fue destinatario durante los años 1971, 1972, y 1973 del -- 50.8%, 51.1% y 34.5% respectivamente, del total de préstamos -- otorgados a América Latina, y los flujos netos de fondos del exterior durante esos mismos años, fueron del 41.4%, 47.3% y 38.1%, respectivamente.

La industria especialmente recibió aportes sustanciales del exterior y los créditos de los proveedores aumentaron -- su cuota en la estructura del financiamiento. La participación creciente y predominante de las empresas transnacionales en algunos sectores del campo industrial constituyó otra característica de esta etapa y fue un factor dinamizador del proceso en -- algunos países.

La crisis de la economía mundial del período 1973-1974 que coincidió con el alza de los precios del petróleo, puede -- considerarse el hito que marcó el fin de esta etapa.

La tercera etapa se inicia con ese acontecimiento que, juntamente con otros que se venían gestando en el orden internacional, por lo menos desde principios de los años setenta, -- como el problema monetario y el fenómeno inflacionario en los -- países centrales, produjeron desajustes y alteraciones en la --

economía mundial que repercutieron en los países latinoamericanos y, por ende, en la industria de los mismos.

Estos desajustes y alteraciones se manifestaron en la fuerte contracción del ritmo de crecimiento económico de los -- países centrales, lo que trajo aparejado una pausa en el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas y el deterioro de la relación de precios del intercambio para los países no exportadores de petróleo, hechos que se reflejaron en el déficit de cuenta corriente del balance de pagos y en la disminución del ritmo de crecimiento de la mayoría de los países de la región. -- Los países exportadores de petróleo naturalmente se beneficiaron con el alza de precios de este combustible y aumentaron considerablemente su ingreso real, lo cual fortaleció su capacidad de crecimiento económico.

En los últimos años se produjo cierta recuperación del ritmo de expansión económica en la región, si bien fue insuficiente para provocar una reactivación industrial de importancia lo que se refleja en el hecho de que entre 1973 y 1978 el crecimiento del sector fue significativamente menor al que tuvo América Latina en los períodos previos (3).

En buena medida el menor crecimiento de la industria latinoamericana en ese período se debió a la situación particular de los países centrales. La lenta recuperación económica de estos países, la persistencia del problema inflacionario, --

(3).- CEPAL, a base de informaciones oficiales de los países.

el incremento del desempleo, la existencia de sectores industriales cuyo retraso relativo no les permite competir con indus-----trias similares de los países en desarrollo, sumados a la preocupación por los precios y disponibilidad futura de los productos-energéticos, etc., han generado reacciones de distinto tipo, muy perjudiciales para los países en desarrollo y especialmente para los latinoamericanos.

Se aprecia un notable recrudecimiento en la aplicación- de medidas proteccionistas como forma de restringir el ingreso - de manufacturas de los países en desarrollo, la realización de - inversiones destinadas a mejorar la productividad en aquellas -- ramas industriales sometidas al asedio de la competencia internacional, el otorgamiento de subsidios estatales a las industrias- de menor capacidad competitiva, etc. Estas medidas, especialmente las de carácter proteccionista, ya están repercutiendo negativamente en las posibilidades de exportación de los productos ma- nufacturados latinoamericanos, y las acciones negociadoras que - se están llevando a cabo para al menos atenuar sus efectos no -- parecen haber dado hasta el momento los resultados esperados.

3.- ANALISIS GLOBAL DE LARGO PLAZO.

a).- Indicadores globales.

La industria manufacturera latinoamericana considerada en su conjunto se ha desarrollado de manera significativa desde los años cincuenta hasta ahora. En 1950 el producto industrial de la región alcanzó una cifra del orden de los 13 000 millones

en dólares de 1970; en 1978, éste llegó a 78 000 millones de dólares (4). La tasa anual de crecimiento entre 1950 y 1978 que fue de 6.5%, superó el promedio mundial que alcanzó al 5.9% ---- (1950-1977). En 1950, el producto industrial por habitante estimado en valores de 1970 era de 37 dólares; en 1978 éste alcanzó una cifra del orden de 233 dólares(5), según un ritmo medio de crecimiento por habitante de 3.6% por año. También se apreció un aumento sobresaliente en la participación del producto manufacturero en el producto total, definida como "grado de industrialización". En 1950, este grado era del orden del 20% y en 1978 alcanzaba casi el 26%.

b).- Creciente diferenciación entre países.

El análisis general no permite apreciar, sin embargo, -- tendencias y situaciones muy diversas en los países, y pues el aumento de la producción industrial estuvo muy lejos de ser uniforme. Entre 1950 y 1978, el ritmo de crecimiento anual medio fluctuó entre 2.7% y 8.5% valores correspondientes a la expansión del sector manufacturero en Uruguay y Brasil, respectivamente.

Entre los países que experimentaron los más altos ritmos de crecimiento del sector se encuentran, además de Brasil, - Venezuela (7.9%), Panamá (7.7%), Nicaragua (7.6%) y Honduras --- (7.4%). Entre los que tuvieron la más lenta evolución figuran, -

(4).- CEPAL, a base de informaciones oficiales de los países.

(5).- CEPAL, a base de información contenida en CELADE, boletín Demográfico, No. 20.

además de Uruguay, Chile (3.7%), Haití (3.7%) y Argentina (4.1%) (6).

La gran dispersión que se observa en los ritmos de crecimiento del producto manufacturero trajo aparejadas modificaciones importantes en la participación relativa de los países en el producto industrial.(7)

Argentina, que en 1950 contribuía con casi el 31% del producto industrial regional, en 1978 sólo representó el 16%. -- En cambio Brasil experimentó un alza notable de su cuota, pasando del 23 al 39%. México, aunque en menor medida, también aumentó su importancia relativa en el sector manufacturero regional -- de 19 a 23%.

De todos modos, el conjunto de los tres países grandes incrementó significativamente su participación industrial en la región; en 1950 ésta representaba el 73% del producto manufacturero regional y en 1978 casi el 78%.

Entre los países medianos, sólo la participación de --- Venezuela experimentó un incremento; Perú mantuvo su posición -- y Colombia sufrió un leve retroceso. En cambio la cuota industrial de Uruguay y Chile experimentó una pérdida notable en el -- ámbito regional. Uruguay, que en 1950 participaba con el 3.5% -- del producto manufacturero latinoamericano, en 1978 sólo aportó

(6).- CEPAL, a base de datos oficiales de los países.

(7).- CEPAL, Op. cit.

1.3% del total regional. Por su parte, la industria chilena, -- que contribuía hace casi 30 años con el 6.8% del producto regional, en el último año sólo aportó el 3.1%. Los países medianos-en conjunto disminuyeron en medida importante su participación - relativa en el producto manufacturero latinoamericano, que pasó- del 21.3% al 16.6% entre 1950 y 1978.

Los países pequeños en conjunto tampoco lograron avan-- zar en su posición relativa en la producción industrial regional. Su participación conjunta evolucionó del 5.6% al 5.5% en el lapso considerado, si se incluyera a Uruguay entre los países peque-- ños, las cifras indicarían una disminución de la participación - relativa en el producto manufacturero regional mucho mayor; pero la situación no fue igual en todos ellos. Entre los que inte--- gran el Mercado Común Centroamericano, que en conjunto experimen-- taron un leve avance (2.3% a 2.5%), sólo Costa Rica, El Salvador y Nicaragua incrementaron su participación. Otros países peque-- ños cuya participación relativa aumentó fueron Ecuador, Panamá,- y la República Dominicana.

De lo expuesto se desprende que durante los años trans-- curridos desde la posguerra el proceso de industrialización lati-- noamericano ha ido acompañado de modificaciones importantes en - la ponderación industrial de los distintos países.

Las cifras transcritas ponen de manifiesto que durante- el lapso en estudio sólo los países grandes --por la gravitación- de Brasil y México-- incrementaron su contribución industrial -- relativa en el ámbito latinoamericano. Los países medianos dis-

minuyeron notablemente su participación en el producto manufactu-
rero regional y en menor medida lo hicieron los países pequeños. A lo anterior se sumó el deterioro relativo sufrido por los países que integran el denominado Cono Sur de América Latina (Argentina, Chile y Uruguay). Los tres, que en conjunto aportaron en 1950 el 41.2% de la producción manufacturera total de la región en 1978 rebajaron esa cifra a 20.5%, como consecuencia del pausado ritmo de expansión manufacturera que los ha caracterizado durante los últimos tres decenios. Sin embargo, en estos países y especialmente en Argentina y Uruguay, el aumento de la población fue mucho menos rápido que en el resto de América Latina, por lo que si el crecimiento industrial se expresa en producto por habitante, los valores respectivos les son sensiblemente menos desfavorables. De todos modos, Argentina sigue teniendo el grado de industrialización más alto y el mayor producto industrial por habitante y ha alcanzado una estructura industrial sumamente diversificada. Por otra parte, Chile y Uruguay mantienen, en términos relativos, un alto grado de industrialización, que en este último país es comparable al de los países grandes y en Chile, se sitúa apenas por debajo.

4.- CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL.

a).- Sentido de los cambios.

La expansión que experimentó la producción manufacturera latinoamericana desde los años cincuenta hasta nuestros días trajo aparejados cambios importantes en su estructura. El sentido de éstos ha sido, en general, similar en todos los países de-

la región y, además, coincidente con lo ocurrido durante el mismo lapso en otras regiones del mundo. Las industrias productoras de bienes de consumo no duraderos disminuyeron su importancia relativa a medida que fueron desarrollándose las industrias productoras de bienes intermedios, de consumo duradero y de capital.

En 1950, los bienes de consumo no duradero representaban casi dos tercios de la producción manufacturera total; actualmente representan alrededor del 40%. Los productos intermedios en cambio, incrementaron su importancia relativa en la producción manufacturera pasando de una participación inferior al 25% del total a más de un tercio en la actualidad. Sin embargo ha sido en el sector de los bienes de consumo durables y de inversión donde el cambio relativo ha sido más notable. Estos, que representaban hacia mediados del siglo alrededor del 11% del total de bienes manufacturados, constituyen actualmente más de la cuarta parte de las manufacturas producidas.

Si bien la fabricación de bienes de consumo no duradero perdió importancia relativa, su ritmo de crecimiento fue bastante superior al de la población, lo cual concuerda con el hecho de que la disponibilidad por habitante de estos bienes fue aumentando a lo largo del período. De todos modos, la modificación de la estructura productiva de la industria manufacturera se debió principalmente a las tasas aún más elevadas de expansión que experimentó la producción de manufacturas intermedias y especialmente de bienes duraderos de consumo y de capital.

Esa orientación denota la creciente complejidad que ha-

ido adquiriendo la industria manufacturera latinoamericana, don de se ha logrado un grado cada vez mayor de interrelación de -- los procesos productivos dentro del propio sector industrial y-- entre éste y los demás sectores de la actividad económica, y -- por ende, el fortalecimiento de la capacidad de la industria y-- de la economía en su conjunto para sostener su propio desarro-- llo.

Las transformaciones de la estructura productiva se pu sieron de manifiesto desde las primeras etapas del proceso de -- industrialización, como resultado de la evolución de la demanda y de la incorporación del progreso técnico, pero también como -- fruto de decisiones políticas orientadas a integrar la estructu ra de la producción manufacturera hacia objetivos vinculados al desarrollo económico y social.

b).- Magnitud de los cambios y diferencias entre paí-- ses.

Como es obvio, esas modificaciones no han sido iguales en cada uno de los países, no obstante haber seguido el mismo -- rumbo en todos ellos.

La gran disparidad existente entre los países latino-- americanos en cuanto a tamaño geográfico y envergadura económi-- ca ha contribuido a diferenciar las características de los cam-- bios en la estructura industrial de éstos en función de su tama ño económico (8). Al respecto, cabe destacar la significativa-

(8).- CEPAL, a base de informaciones oficiales de trece países-- (censos e índices de producción industrial).

disminución de la participación de los bienes no duraderos en la estructura manufacturera de los países grandes, que en 1950 representaban el 64% del total y en 1975 sólo alrededor del 35%. En los países medianos y en los pequeños, la disminución en la participación de estos bienes ha sido proporcionalmente mucho menor. También se aprecian discrepancias relevantes en los cambios operados en la participación relativa de los bienes intermedios y de consumo no duradero y de inversión.

Por lo que respecta a esas diferencias, se observa que entre 1950 y 1975, casi el 80% del incremento del producto manufacturero total de la región correspondió a los países de mayor dimensión económica y demográfica (Argentina, Brasil y México); el 13% a los de tamaño mediano, y el 7% a los más pequeños (9).

Si se considera la participación de los países en el incremento del producto manufacturero por ramas de actividad, se observa que en las de consumo no duradero, los países grandes aportaron alrededor del 70%, y por tanto, los medianos y pequeños casi el 30%, cuota sensiblemente superior a la que les correspondió en el aumento total de la producción industrial de la región.

En lo que se refiere a las manufacturas de consumo duradero y bienes de capital, los países medianos y pequeños participaron sólo con el 13% del incremento del producto, mientras que el aporte de los países grandes alcanzó una cifra del orden del 87%, que es superior a la que les correspondió para el to--
(9).- CEPAL.

tal de la industria. También se aprecian diferencias notables en los sectores de bienes intermedios y muy especialmente en las industrias metálicas básicas, en que los países pequeños aportaron sólo el 1% del aumento del producto regional respectivo, los medianos el 13% y los grandes alrededor del 86%.

La distribución del incremento del producto industrial acaecido entre 1950 y 1975 de nuevo pone de manifiesto las marcadas diferencias cualitativas que revistió el proceso de industrialización, según las cuales pueden definirse ciertas constantes estructurales propias de los distintos tipos de países agrupados de acuerdo con el tamaño de sus economías.

La composición de los grandes rubros industriales no es siempre similar en los diversos países; por lo tanto, los valores numéricos agregados pueden ocultar aspectos cualitativos importantes respecto del grado real de desarrollo de determinadas actividades.

Las industrias productoras de bienes no duraderos (alimentos elaborados, bebidas, tabaco, textiles, vestuario, calzado, productos del cuero, impresos, cerámica y otros) tienen un grado de desarrollo alto y más homogéneo en la mayoría de los países de la región. En el otro grupo de industrias menos dinámicas que comprende la madera, el papel, la celulosa y los productos de minerales no metálicos, la situación es algo distinta. Las industrias de la madera y el papel se encuentran bastante difundidas en la región; algo menos la del vidrio: pero las básicas, a excepción de la del cemento, lo están muchísimo menos. Desde luego, el desarrollo de varias de estas indus----

trias guarda relación con la dotación de recursos naturales que en los países grandes es obviamente más diversificada, pero también dependen de las disponibilidades de masas críticas de capital, de infraestructura y de tecnología, que están asociadas generalmente a desarrollos previos, que a su vez se asocian a tamaños económicos de cierta dimensión.

Por su parte, el grupo de industrias químicas, del caucho y derivados del petróleo ha mostrado en América Latina un gran dinamismo después del grupo metalmeccánico (productos metálicos, maquinaria y equipo). De las industrias básicas comprendidas en el grupo, sólo las refinerías de petróleo se encuentran diseminadas en la región; las demás son propias de los países grandes, en menor medida de los medianos, y excepcionalmente de los países pequeños.

El grupo de las industrias metálicas básicas, cuyo desarrollo ha sido bastante dinámico, está concentrado en los países grandes y medianos, debido a la existencia de minerales y a la dimensión de los mercados.

Ahora bien entre las industrias básicas, sólo la producción de cemento y de productos derivados del petróleo se halla difundida en la mayoría de los países de la región (10).

Finalmente, el grupo metalmeccánico, de características

(10).- Naciones Unidas, Statistical Yearbook; Economic Activity in Caribbean Countries. ILPA, Anuarios estadísticos de la siderurgia y la minería del fierro en América Latina. CEPAL, sobre la base de información oficial de los países.

sumamente dinámicas tanto a nivel regional como mundial, también se ha concentrado en los países grandes, en mayor medida que la industria en su conjunto, (11) existen escalones bien diferenciados en la proporción que ocupan estas industrias en el sector manufacturero de los países grandes, medianos y pequeños (entre el 24 y el 31% del producto manufacturero en los grandes; entre el 15 y el 20% en los medianos; y entre el 7 y el 15% en los pequeños).

Al respecto, cabe señalar que en los países de mayor tamaño económico, el grado de integración nacional del grupo metalmeccánico (definido por las interrelaciones insumo-producto) es mayor que en los países restantes de la región, donde predominan actividades de menor nivel tecnológico y, a veces, casi de simple ensamblaje de productos más complejos.

La industria automotriz constituye un claro testimonio de tal observación. En los países de mayor tamaño económico, el valor agregado por esta rama de actividad representa en general alrededor del 30% del total de las industrias metalmeccánicas y entre el 6 y el 9% del producto manufacturero total. El grado de integración en estos mismos países es elevado, llegando en Argentina y Brasil a valores cercanos al 100%. En cambio no sucede lo mismo en países de menor dimensión económica. En los medianos la participación de la industria automotriz en las actividades metalmeccánicas, está en general por debajo del 15%

(11).- CEPAL, a base de informaciones oficiales de los países - (censo e índices de producción).

y con respecto al total de la industria manufacturera alcanza - cifras del orden del 1.5% al 2.5%. El grado de integración nacional en estos países que obviamente es bastante inferior al - de los países mayores, llega a cifras que varían según los --- países y el año que se considere, entre el 15% y el 60%. Estos porcentajes concuerdan con el hecho de que hacia fines del dece nio pasado, existían en América Latina alrededor de 4 000 esta- blecimientos que proveían partes y piezas a las industrias ter- minales, de los cuales cerca del 30% estaban en Argentina, Bra- sil y México (12).

Aun más representativas del mismo fenómeno son las in- dustrias de bienes de capital, que en los últimos decenios se - han expandido considerablemente en la región. También en este- caso, en los tres países de mayor tamaño la expansión alcanzó - una relevancia más notable. Argentina, Brasil y México produ- cen en conjunto, alrededor del 90% de los bienes de capital --- (maquinaria y otros equipos) fabricados en la región. A su vez estos tres países producen más del 60% de los bienes de capital necesarios para desarrollar sus actividades económicas. Cuatro países medianos en conjunto (Colombia, Chile, Perú y Venezuela) generan bienes de capital en un volumen apenas superior al 25% de sus propias necesidades. En el resto de los países de Améri ca Latina, la producción local de este tipo de bienes es de es- casa significación. CEPAL, a base de informaciones oficiales de los países. Aun en los países donde esa actividad manufacture-

(12).- CEPAL, Perspectivas y modalidades de integración regio-- nal de la industria automotriz en América Latina, E/CN.- 12/971, 24 de julio de 1974.

ra ha logrado un mayor desarrollo, se aprecian marcadas diferencias entre el avance de la producción de bienes de capital de uso general -que se emplean indistintamente en diversas actividades- y el de la fabricación de los de uso específico, que constituyen generalmente el núcleo central del equipamiento. En el primer caso, se han alcanzado avances importantes y un alto grado de autoabastecimiento, pero respecto del segundo, el avance ha sido mucho menor.

Así, en el desarrollo manufacturero de los distintos países de América Latina están presentes ciertas constantes estructurales, vinculadas al tamaño económico de los mismos. Estas estarían determinando, aunque en forma parcial, diferencias substanciales en las modalidades de la industrialización en cada una de las categorías de países.

Se aprecia que existen escalones perfectamente definidos en las pautas de participación de las industrias metalmeccánicas, según se trate de países grandes (24 al 31% del producto industrial), medianos (15 a 20%) o pequeños (7 a 15%). Algo semejante pero inverso sucede con las industrias de bienes de consumo no duradero, que representan entre el 30% y el 39% del producto manufacturero en los países grandes; entre el 45% y el 50% de los medianos, y entre el 57% y el 77% de los pequeños.

Junto a lo anterior se han establecido otras constantes. El desarrollo más completo de las industrias básicas es propio de los países grandes; en menor medida y cuando los recursos naturales lo permiten, el de los países medianos, y salvo casos excepcionales (la mayoría de las veces vinculados a la

exportación), las industrias básicas están ausentes en los países pequeños. En cambio, la refinación de petróleo y la fabricación de cemento está difundida en casi toda la región. Por otra parte, el grupo metalmeccánico está mejor integrado en los países grandes, donde la producción de bienes de capital ha adquirido especial relevancia. En los países medianos, el grado de integración nacional de dicho grupo es más reducido, con escasa producción de bienes de capital; en los pequeños esta actividad es incipiente y casi no se producen bienes de capital.

Pero las diferencias entre países de distinta envergadura económica tienen, además, otras expresiones que también hacen a la forma particular que ha revestido el desarrollo industrial de cada uno de ellos. Una es la situación en materia tecnológica. Es sabido que sólo los países mayores de América Latina realizan esfuerzos tecnológicos sistemáticos de cierta significación -aunque insuficientes aún - destinados principalmente a adaptar la tecnología importada al medio nacional. Según nuestros datos, algunos países medianos también estarían realizando esfuerzos en el mismo sentido, pero el desnivel tecnológico con los primeros sería aún considerable. En los pequeños -- estos esfuerzos siguen teniendo, en general, escasa significación en la industria manufacturera.

En el campo de las exportaciones de manufacturas, la diferenciación entre las tres categorías de países es también clara, como podrá apreciarse en el Capítulo LLL. Alrededor de las tres cuartas partes de las exportaciones manufactureras totales de América Latina son efectuadas por los tres países de mayor envergadura económica, pero en las de productos metalmeccá

nicos la cuota correspondiente a estos países asciende a cifras cercanas al 90% del total, pues son los que realizan las exportaciones de productos más elaborados.

Puede afirmarse que las claras y notables disimilitudes existentes entre los países latinoamericanos en cuanto a tamaño geográfico y envergadura económica se manifiestan no sólo en los diferentes niveles de desarrollo industrial de los mismos, sino también en las modalidades especiales que ha presentado en cada uno de ellos el proceso de industrialización. Estas modalidades estarían configurando para cada una de las categorías de países, una forma o "modelo" particular de desarrollo industrial y, en cierta medida, insinuando las pautas del desarrollo futuro, así como algunas correcciones en las diferentes tendencias.

De acuerdo con este enfoque no parecería del todo adecuado interpretar las disimilitudes industriales de los países latinoamericanos simplemente como etapas distintas de un mismo proceso. Es decir, la afirmación tan frecuente de que los países grandes de América Latina estarían en una fase más avanzada del desarrollo industrial, los medianos en una posición intermedia y los pequeños en el umbral, exigiría ciertas calificaciones.

El proceso de desarrollo manufacturero ha revestido -- en los diversos países características muy distintas como resultado de la acción de diversos factores. Entre éstos, la mayor o menor envergadura económica ha tenido una marcada relevancia y permite explicar notorias diferencias manifestadas en los ni-

veles y la naturaleza del desarrollo industrial de los países. Dificilmente podría concebirse que tales diferencias hayan sido nada más que el resultado de la aplicación de políticas económicas diversas, aunque puedan distinguirse casos excepcionales. Podría afirmarse más bien que las políticas industriales se ejercieron a veces en distintas formas, pero con horizontes comunes sujetos a factores condicionantes locales e internacionales. En este sentido, los diversos acuerdos de integración constituyen la prueba de tales horizontes o intenciones comunes puesto que en gran medida las bases conceptuales de los mismos se inspiraban en la idea de superar las "restricciones" nacionales con respecto a etapas más avanzadas del desarrollo industrial.

5.- LOS AGENTES PRODUCTIVOS DE LA INDUSTRIALIZACION.

La participación de las empresas públicas, privadas nacionales y transnacionales, como agentes productivos del proceso de industrialización latinoamericana ha experimentado cambios importantes a lo largo de los últimos decenios.

En general, la empresa privada nacional ha ido perdiendo terreno en lo que respecta a su aporte relativo a la formación del producto industrial, a veces frente a la empresa pública y en numerosos países, muy especialmente frente a la empresa transnacional.

Por otra parte, se aprecia una tendencia hacia una ma-

yor diferenciación de los roles desempeñados por los distintos agentes que operan en la industria. La empresa pública, sobre todo en los países grandes y medianos, aborda, en especial --- áreas industriales básicas destinadas a sustentar el desarrollo general y manufacturero. La empresa transnacional, que aparece más tarde, alcanza un gran auge en las áreas más dinámicas y -- avanzadas del sector y especialmente en los países de mercado -- más amplio. La empresa privada nacional mantiene en general su predominio en las industrias tradicionales de bienes no duráde-- ros de consumo, aunque en algunos rubros de éstas se aprecian -- también avances significativos de las empresas transnacionales.

Por lo tanto, existe una estructura empresarial cam--- biente con repercusiones de importancia, tanto en el funciona-- miento como en la orientación del sector y en el desarrollo ge-- neral de los países.

A pesar de que existen pruebas de estos cambios estruc-- turales, no resulta fácil ponderar la magnitud real de los mis-- mos, pues hay serios problemas metodológicos, un problema meto-- dológico lo constituye la definición de las empresas objeto de-- análisis. Por ejemplo, la sola consideración de las proporcio-- nes de capital de cada origen que forman el patrimonio de una -- empresa no parece ser suficiente para definirla como transnacio-- nal, pública o nacional privada. El monto de las acciones cons-- tituye sólo uno de los canales a través de los cuales un socio-- puede ejercer influencias y controlar la empresa. Esto es fun-- damentalmente cierto en los casos de las empresas transnaciona-- les que, no obstante participar en forma minoritaria en el pa-- trimonio societario en muchas empresas ejercen, a través del do

minio de la tecnología, de la provisión de insumos y equipos, - del acceso al financiamiento, de la dispersión de los accionistas locales, de su poder de negociación en el ámbito nacional e internacional, el control real sobre la misma. Los criterios - aplicados en estudios realizados en distintos países varían --- enormemente, lo cual dificulta la comparación de los resultados numéricos y puede llevar a veces a conclusiones erróneas, y escasez de información confiable.

De todos modos, es posible establecer aunque con caute la algunos elementos que definen pautas de evolución, posición- actual y tendencias en la conducta de los distintos participan- tes del proceso de industrialización latinoamericano, y espe--- cialmente de la empresa transnacional, cuyo papel en este proce- so ha aduquirido especial relevancia en los últimos lustros.

a).- El estado empresario.

El papel del estado no solamente como regulador y ---- orientador de la actividad económica general e industrial, sino también como participante directo del proceso de industrializa- ción en calidad de empresario, constituyó una de las caracterís- ticas importantes de este proceso durante los últimos decenios.

Si bien en varios países de la región existen antece-- dentes de empresas estatales productoras de bienes industriales constituidas en los períodos iniciales de su proceso de indus-- trialización, sólo a partir del decenio de 1940 los gobiernos - de la región comenzaron a recurrir con cierta frecuencia a la - constitución de empresas estatales o mixtas para alcanzar deter

minados objetivos económicos y, algunas veces, de seguridad nacional. Cabe señalar, sin embargo, que no son muchas las empresas estatales o públicas que producen bienes industriales en -- América Latina, así como tampoco es significativa en general su participación en la producción total de cada país, salvo en casos excepcionales.

No obstante, en algunos países latinoamericanos, el estado ha jugado un papel muy importante como agente productivo. Una pauta de este fenómeno es la consideración de cifras relacionadas con la participación de las empresas públicas en la inversión y la producción manufacturera, pues con frecuencia se -- encuentran cifras del orden de 15 o 20%, y en algunos casos bastante más elevadas. Aparte de ello, conviene considerar que -- la participación estatal está en general especialmente concen--trada en las industrias básicas, como la siderurgia, la refina--ción de petróleo y la petroquímica.

En 1978, las empresas siderúrgicas estatales produje--ron acero en cantidades que representaron el 69% de la produc--ción total de Argentina, el 60% en México y en Brasil, casi el 100%, en Chile, el 100% en Perú y un 80% en Venezuela. La participación de las empresas estatales en la refinación de petró--leo es asimismo, sobresaliente. En países como Bolivia, Colomb--bia, Cuba, Chile, México, Uruguay y prácticamente también en -- Brasil, el 100% de la refinación de petróleo está a cargo de -- las empresas estatales. En la elaboración de productos quími--cos y petroquímicos el aporte de estas empresas es también muy--importante en varios países de la región. En Argentina, y so--bre todo en Brasil y México, existen grandes empresas estatales

que elaboran productos básicos de estas ramas de actividad y en países del Pacto Andino como Colombia, Perú y Venezuela, todas las empresas que elaboran productos petroquímicos básicos son estatales, siendo además importante la participación del estado en la fabricación de otros productos no básicos de esta misma rama industrial (13).

En Perú, el estado participaba en 1975, en una proporción superior al 80% del "capital social pagado" en las industrias de papel, petróleo, metales básicos, siderurgia, cemento y fertilizantes, y con una cifra significativa en la industria química. En Bolivia, la presencia estatal en las industrias metálicas básicas es también destacada (14).

En las primeras etapas del proceso de desarrollo, el estado asumió el papel de empresario en el campo de las industrias básicas, como forma de iniciar en el país la producción de bienes considerados imprescindibles para acelerar el desarrollo económico, aparte de otras motivaciones eventuales. La cuantía de los recursos necesarios para llevar a cabo proyectos de esta naturaleza determinaba que, en general, sólo las empresas estatales o extranjeras pudieran encargarlos, y durante algún tiempo estas últimas mostraron poco interés en invertir en actividades que no parecían ofrecer utilidades inmediatas o su-

(13).- C.A., Garay Salamanca (Consultor de la CEPAL), El programa petroquímico andino, antecedentes, perspectivas y su relación con las empresas transnacionales, documento de trabajo, diciembre de 1977.

(14).- G. Saberbein Ch. (Consultor de la CEPAL), Estudio interpretativo del desarrollo industrial peruano; versión mimeografiada, 1979, y Estudio interpretativo del desarrollo industrial boliviano, versión mimeografiada, 1979.

ficientemente atractivas. Es cierto que en algunos casos la -- iniciativa privada nacional o extranjera se aplicó a algunas -- industrias básicas desde hacía mucho tiempo, pero también es -- verdad que en otros se frustraron tentativas para operar en es-- tas áreas.

En años más recientes, la participación del estado en-- las industrias básicas con frecuencia respondió al convencimien-- to gubernamental de que ésta constituye una forma de aumentar -- el poder de decisión nacional en el sector industrial y de posi-- bilitar un desarrollo más autónomo. En varios países se dicta-- ron durante los últimos años normas para definir las áreas de -- acción del sector público y del sector privado en algunas ramas industriales tales como la petroquímica y la siderurgia, reser-- vándose el estado la fabricación de los productos básicos. Es-- probable, también, que por razones de seguridad nacional se ha-- yan delimitado las áreas mencionadas con el fin de incrementar-- el control del estado en actividades consideradas "estratégi--- cas".

Pero no sólo en las industrias básicas participó el -- estado en su carácter de productor. Existe un número relativa-- mente alto de empresas industriales pertenecientes a las más -- diversas actividades manufactureras, cuya creación o adquisi--- ción por el estado respondió más bien a factores generalmente -- coyunturales de carácter económico, social (por ejemplo, para -- mantener el empleo) o político. También es frecuente que enti-- dades públicas de crédito se hayan visto forzadas, por circuns-- tancias derivadas de dificultades financieras de las empresas -- acreedoras, a participar en el capital de acciones a través de--

la capitalización de las deudas. Asimismo, con relación a ciertas actividades industriales, gravitaron factores coyunturales, como las crisis económicas o problemas particulares que presentó en algún momento la economía de una zona o un país. Por supuesto que igualmente existen en casi todos los países de la región empresas industriales estatales creadas por razones estratégicas que en muchos casos no sólo producen elementos de uso militar sino también otros productos industriales de uso agrícola, industrial y de consumo general.

Así, se observa que en numerosos países las empresas públicas han cumplido un papel relevante en el desarrollo y la formación de capital industrial, junto con llevar a cabo una destacada actividad en el campo tecnológico y en la oferta de determinados productos industriales.

b).- La empresa privada nacional.

La empresa privada nacional participa en todo el espectro de la industria manufacturera de la región, lo cual en general es importante en términos del aporte al producto manufacturero, especialmente en el sector de las industrias tradicionales, aunque en algunos países se aprecia un debilitamiento de ese predominio por el avance manifiesto de las empresas transnacionales.

En cambio, en los sectores más dinámicos su participación suele ser más débil. Al respecto son ilustrativos los casos de Brasil y México, sobre los cuales se dispone de alguna información estadística. Hacia 1977, en una muestra que abarcó

más de 2 700 empresas manufactureras brasileñas (15), el "patrimonio líquido" de las empresas privadas nacionales representaba el 48.3% del total del sector. Esta participación ascendía al 75.5% al considerarse sólo las industrias productoras de bienes de consumo no duradero; en cambio, en las industrias intermedias y metalmeccánicas, la participación de las empresas privadas nacionales era de 34.4% y 45.2%, respectivamente. Los resultados de la muestra ponen de manifiesto la presencia predominante del sector privado nacional solamente en la producción de bienes de consumo no duradero, pero conviene señalar que estos porcentajes serían aun mayores si se considerara el universo productivo, pues la muestra se restringe a unidades más importantes, excluyendo medianas y pequeñas empresas, donde predomina la iniciativa privada nacional. También es importante en Brasil la participación de las empresas privadas nacionales en algunas actividades productoras de bienes intermedios, como la industria plástica o de la celulosa y papel. En cambio, no lo es en las industrias químicas y de derivados del petróleo, actividad sumamente dinámica donde el estado tiene la mayor participación (por su actividad en la refinación de petróleo, principalmente) seguido a cierta distancia por la empresa transnacional. En las industrias metalmeccánicas, que son sumamente dinámicas, la participación del sector privado nacional, sin ser predominante es sobresaliente.

En el caso de México, la situación tendría grandes semejanzas con la del Brasil. De acuerdo con las cifras de pro--

(15).- Visao, Quem é Quem na Economia Brasileira, obra citada por R. Bonelli y W. Suzigan en Tendencias recentes da industrializacao brasileira, versión mimeografiada, 1978.

ducción total de la industria manufacturera mexicana según el censo industrial de 1970, la empresa privada nacional tendría también una preponderancia marcada en la producción de bienes de consumo no duradero (más del 70%); en cambio la participación en la producción de bienes intermedios y productos metálicos, maquinaria y equipo fue bastante inferior (del orden del 40% y 45%, respectivamente) (16).

Cabe señalar, sin embargo, que pese a la representatividad que poseen las cifras indicadas, éstas pueden no indicar en la medida adecuada la gravitación real de la empresa privada nacional en el desenvolvimiento y orientación de la industria. En general, en todos los países de la región, la mayoría de las empresas privadas nacionales son de tamaño más reducido que las estatales y transnacionales, razón por la cual son relativamente pocas las que en los distintos países integran el grupo de las empresas denominadas líderes en cada una de las ramas de actividad y son menos aún en aquellos sectores dinámicos en que es manifiesta la preponderancia de las empresas transnacionales y en algunos casos, de las estatales.

Estas empresas líderes son generalmente las más grandes de cada sector, y a través de su potencialidad financiera, tecnológica, organizativa y comercial (que se manifiesta en la capacidad para introducir nuevos productos, fijar precios y ---

(16).- Dependencia Conjunta CEPAL/CET, Tendencias y cambios en la inversión de las empresas transnacionales en los países en desarrollo y particularmente en América Latina, - Anexo Estadístico, septiembre de 1978.

realizar publicidad en forma intensiva), consiguen ejercer una influencia en el funcionamiento y en la orientación del proceso de industrialización mucho mayor que la que indicaría su participación relativa en la producción o el capital.

En algunos países de la región, sin embargo, principalmente en los más grandes, existen fuertes grupos empresariales-privados nacionales que lideran ciertas industrias manufactureras como las del cemento, celulosa y papel, y otras industrias-productoras de bienes de consumo o de productos metálicos, maquinaria y equipo. Por ejemplo, en Argentina, la empresa privada nacional predomina en la industria azucarera, vitivinícola, textil, cementera, de la celulosa y el papel, de productos lácteos y otras, especialmente de la rama alimenticia.

De todos modos, una de las características comunes a la empresa privada nacional de los países de la región es la diversidad de su composición en cuanto a tamaño, nivel tecnológico y forma de organización. La proporción de establecimientos-artesanales es todavía muy elevada en muchos países de América-Latina. En el sector fabril coexisten empresas con grandes diferencias de productividad que derivan de factores relacionados con el tamaño de las plantas, la tecnología utilizada y el acceso a las innovaciones en este campo, la estructura organizativa y gerencial, la capacidad profesional de los cuadros directivos el acceso a las fuentes de financiamiento, etc. En general, -- las empresas transnacionales poseen ventajas en muchos de estos campos, lo que explica en buena medida el ya señalado avance de éstas y el consiguiente retroceso relativo de las empresas privadas nacionales en la producción manufacturera regional.

Las empresas transnacionales.

Una de las características relevantes de la industrialización latinoamericana es la creciente participación del capital extranjero organizado bajo la forma de empresa transnacional. Si bien la presencia del capital extranjero en la economía de últimos dos o tres decenios que éste incrementó notablemente su participación en la industria manufacturera. Hasta -- los años cincuenta el capital extranjero se situaba en los sectores exportadores primarios y con frecuencia en los servicios urbanos y de transporte. A partir de entonces, pero principalmente desde la segunda mitad del decenio de 1960, se produjo un incremento considerable de la inversión extranjera directa en el sector manufacturero, sobre todo en los países de mercados -- más amplios de América Latina. Ello se tradujo en la instalación o ampliación de numerosas filiales de las empresas transnacionales que por su estructura organizativa, la magnitud de -- sus operaciones y su disponibilidad de recursos financieros y tecnológicos y capacidad gerencial, incluyeron en medida importante en el desarrollo manufacturero de los países receptores.

La inversión de las empresas transnacionales manufactureras en América Latina y el Caribe.

En 1967 en Argentina, Brasil y México en conjunto se -- acumulaba el 81% de la inversión extranjera directa, se supone que la inversión extranjera directa corresponde casi totalmente a la de las empresas transnacionales, en la industria regional y el 48% en la global. En cambio, en el conjunto de los países medianos (Colombia, Chile, Perú y Venezuela), donde la inver---

sión extranjera directa total tenía en 1967 una importancia -- significativa (casi el 40% del total correspondiente a 19 paí-- ses de América Latina), en el sector manufacturero apenas equi-- valía al 14% del total acumulado en esta parte de la región.-- En los países pequeños, a la actividad manufacturera también le fue destinado un porcentaje relativamente bajo de las corrien-- tes de inversión extranjera, las que alcanzaron hasta ese año - un monto equivalente al 5% del total de capitales extranjeros - invertidos en la industria manufacturera de América Latina. De-- otro lado, en los países medianos y pequeños, incluidos los del Caribe, sólo una parte reducida de la inversión extranjera te-- nía como destino la industria manufacturera, por contraste con-- los países grandes, donde ya en esa época las inversiones ex-- tranjeras se destinaban preponderantemente a la industria (17).

Durante los últimos años del decenio de 1960 y el pri-- mer quinquenio del actual, se produjo un aumento considerable - de los flujos netos de la inversión extranjera directa hacia -- América Latina y el Caribe, acentuándose la tendencia a derivar los cada vez más hacia el sector manufacturero (18).

Hacia 1976, mejora la proporción de la inversión ex-- tranjera destinada a la industria, sobre todo en los países me-- dianos y en los del MCCA. En esto influyeron no sólo las prefe-- rencias del capital extranjero, sino también las políticas de -

(17).- Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mun-- dial, ST/ECA/19, Nueva York, 1973, pp. 5 y 7.

(18).- Elaboraciones de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre la - base de estadísticas de CECD, Development Cooperation; - 1978 Review, Cuadro E. I; y U.S. Department of Commerce/- BEA, Survey of Current Business, agosto de 1978.

industrialización de los países y, con frecuencia, el retiro de ese capital en otros sectores, incluidas las nacionalizaciones aplicadas por algunos gobiernos a ciertas actividades como las extractivas.

En 1976, la inversión extranjera directa total en 19 - países de América Latina alcanzaba una cifra algo superior a -- 27 000 millones de dólares corrientes que, comparada con la --- inversión acumulada hasta 1967, significa un incremento de casi 78%. En el sector manufacturero, el aumento de la inversión extranjera fue aún mayor, ya que pasó de una cifra cercana a 6200 millones de dólares en 1967 a una superior a 15 000 millones en 1976 es decir, se incrementó en casi un 146%.

La participación de los países como receptores del flujo de inversión extranjera directa en el sector manufacturero - de América Latina siguió guardando estrecha relación con la amplitud de los mercados y la magnitud industrial, pero también - con la dinámica de la expansión económica de los mismos. Los - países grandes siguieron siendo predominantes (79% del total regional) no obstante la notable merma que en términos relativos - se operó en el flujo de capitales hacia Argentina. Esto último permite explicar que el incremento de la inversión extranjera - en los países grandes haya sido inferior (139%) al promedio regional durante el lapso 1967-1976. Los países medianos y pequeños aumentaron en esos años su participación en la distribución de la inversión extranjera en la industria manufacturera, mientras que los países del Caribe, en Jamaica y Suriname la participación de las empresas transnacionales es importante en la --

producción de alúmina, mostraron una baja.

El notable incremento de las inversiones extranjeras -- en la industria latinoamericana se tradujo en un aumento, también importante, de la participación de las filiales de las empresas transnacionales en la formación del producto del sector-manufacturero de los países de la región (19).

En 1966, dichas filiales aportaban algo más del 16% -- del producto manufacturero total de 19 países de América Latina mientras que en 1975 el aporte de las mismas ascendía a 19%. -- La tasa anual de crecimiento del producto generado por las filiales, medido en dólares de 1970 durante el lapso 1967-1975 -- fue del orden del 9% la tasa correspondiente al aumento del producto manufacturero total fue de 7%.

En cuanto al origen de la inversión extranjera directa en la industria manufacturera de la región cabe señalar la preponderancia de los Estados Unidos como países inversos. Ya en 1967 más del 54% de la inversión directa manufacturera provenía de empresas norteamericanas. Las inversiones de los Estados Unidos representaban casi el 50% del total del capital extranjero en los países grandes; cerca del 77% en los países medianos y el 69% en los países pequeños. En los países del Caribe, la inversión norteamericana alcanzaba al 40%, pero en el período 1967-1976, Estados Unidos aumentó su participación como inversor en la industria.

(19).- Estimaciones de la Dependencia Conjunta CEPAL/CET.

Por otra parte, la expansión de las empresas transnacionales en el sector manufacturero latinoamericano no implicó en todos los casos el establecimiento de nuevas instalaciones industriales ni tampoco la utilización de grandes cantidades de recursos provenientes del exterior. En un porcentaje cada vez mayor, hasta 1946, un 73% de las filiales de las empresas transnacionales norteamericanas que se establecieron en México correspondían a nuevas instalaciones. Entre 1946 y 1957 esa proporción disminuyó a 52% y entre 1958 y 1967 fue de sólo 34%, -- (20) la expansión de las empresas transnacionales se realizó a través de la adquisición de empresas locales y paralelamente se ha tendido a utilizar cada vez más recursos financieros captados en los países receptores. Por otra parte, se aprecia también la disminución de la importancia relativa de la inversión directa con respecto a los compromisos de las filiales de las empresas transnacionales con el sistema financiero internacional, lo cual incide de manera considerable en el endeudamiento externo de los países (21) y constituiría uno de los aspectos más negativos de la gestión de estas empresas.

Expansión de las empresas transnacionales y efectos -- sobre el dinamismo y otros aspectos del desarrollo industrial.

La magnitud de la participación de las filiales de las empresas transnacionales en el sector manufacturero latinoamericano es importante, pero quizás no exprese en medida suficiente

(20).- Martínez Terragó, F. Fajnzylber, T.- Las empresas transnacionales en México, México, 1975.

(21).- C. Von Doellinger, L.C. Cavalcanti.- Empresas multinacionais na indústria brasileira, IPEA-INPES, Río de Janeiro 1975.

la influencia real que ejerce sobre el desarrollo del sector. - El hecho de que estas empresas se concentren principalmente en las ramas industriales más dinámicas les otorga una especial ... gravitación sobre el ritmo de crecimiento manufacturero y su -- orientación estructural.

Cabe señalar que la participación de las empresas ---- transnacionales es también resaltante en algunos segmentos de - las industrias tradicionales (alimentos, bebidas, tabaco) sobre todo en los países de menor desarrollo relativo. No obstante, - su presencia principalmente en las actividades manufactureras - que lideran el proceso productivo otorga a las empresas transna cionales el alto grado de influencia que ejercen sobre el proce so de industrialización de no pocos países de la región.

En casi todos los países de la región la tasa de creci miento del valor agregado de las empresas transnacionales por - filiales durante el lapso 1966-1975 ha sido superior a la del - crecimiento del producto manufacturero. Esta expansión de las- filiales de las empresas transnacionales guarda estrecha rela- ción con el crecimiento de las ramas de actividad donde éstas - participan. En el período 1966-1973 en Brasil las ramas más di námicas del sector manufacturero fueron aquellas donde las fi-- liales de las empresas transnacionales tuvieron una participa-- ción más destacada. Según surge del análisis de una muestra de las empresas de ese país, (22) en la rama de maquinaria no eléc trica, cuya tasa anual de crecimiento fue durante ese lapso su-

(22).- C.Von Doellinger, L.C. Cavalcanti, op. cit. p. 56.

perior al 16%, las empresas transnacionales participaron con --- el 75% de las ventas totales; en equipo de transporte cuya tasa fue de casi 15%, las ventas de las transnacionales representa-- ron el 94% del total.

Esta alta participación de las empresas transnaciona-- les en determinadas ramas de la actividad manufacturera ha inci-- dido no sólo en el ritmo de crecimiento del sector, sino tam--- bién en su orientación estructural, una de cuyas manifestacio-- nes ha sido el notable incremento de la participación de las ra mas metalmeccánicas en la producción manufacturera brasileña.

Efectos similares ha tenido la presencia de las empre-- sas transnacionales en el sector manufacturero de casi todos -- los países de la región, y muy especialmente en aquellos donde la participación de estas empresas es más relevante, como Argen tina y México, en que la inversión extranjera directa acumulada tiene en la región mayor significación relativa. Las influen-- cias que han ejercido las filiales de las empresas transnaciona les en el desarrollo manufacturero de la Argentina debido a que corresponden a un período particular de la evolución industrial de este país, caracterizado por cierta retracción en el ingreso de capitales destinados al sector.

Sin embargo, el desarrollo manufacturero de la Argenti na entre mediados del decenio de 1950 hasta los primeros años - del actual ha estado fuertemente influido por la entrada masiva de filiales de empresas transnacionales que se produjo a partir de 1955 y sobre todo entre 1959 y 1962. Entre 1955 y 1973, la - tasa de crecimiento del producto industrial generado por estas-

empresas habría sido de 8.8%, muy superior al correspondiente a las empresas nacionales, que sólo habría alcanzado un valor de 4.3% y, en consecuencia, también mayor que la del producto industrial global, que fue del orden del 5.2%. Las filiales de las empresas transnacionales se orientaron hacia las ramas y subramas manufactureras que experimentaron las mayores tasas de crecimiento durante los años sesenta y los primeros años del actual decenio, y en general su participación alcanzó altas proporciones (entre el 35 y el 95%) de la producción de cada rama o subrama (23).

Los casos expuestos ponen de manifiesto un aspecto relevante del proceso de industrialización latinoamericano derivado de la presencia de las empresas transnacionales en las actividades manufactureras que encabezan el proceso de desarrollo de muchos países de la región. Esta circunstancia hace que ese proceso haya dependido -y quizá hacia el futuro en una proporción de cierta importancia- del dinamismo y de la disposición de estas empresas para transferir recursos, tecnología y capacidad gerencial hacia las filiales establecidas en los mismos, situación que les permite a aquéllas ejercer el control en mayor o menor grado, según los países- de algunas variables fundamentales de la política económica, tales como la tasa de expansión manufacturera, la transferencia de tecnología y la expansión de las exportaciones industriales.

(23).- Juan V. Sorrouille, La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino no versión mimeografiada, s.f.

La expansión de las filiales de las empresas transnacionales ha tenido también connotaciones importantes en materia de concentración productiva, ocupación y productividad en el sector manufacturero de los países receptores.

Durante los últimos decenios se ha verificado en los países de la región donde la participación de las empresas transnacionales es más significativa, un incremento notable de la concentración productiva en el sector manufacturero. Ello resulta obvio por cuanto el tamaño de las filiales de las empresas transnacionales en América Latina suele ser en casi todos los sectores mayor que el promedio de las empresas nacionales. Según algunos estudios realizados en Argentina, Brasil y México el alto grado de concentración productiva de estos países en los sectores industriales coincide en casi todos los casos con la alta participación de las empresas transnacionales en estos mismos sectores (24).

En materia ocupacional, la experiencia recogida en México parecería indicar que las filiales de las empresas transnacionales y las ramas de actividad en que ellas predominan generan menos empleo por unidad de producción y de inversión, pero contribuyen en mayor medida que las empresas y sectores nacionales a incrementar la ocupación, como resultado de su mayor ritmo de expansión (25).

(24).- J.V. Sourrouille, op. cit. (Argentina); C.von Doellinger L.C. Cavalcanti, op. cit., (Brasil) y F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, op. cit. (México).

(25).- F.Fajnzylber, T. Martínez Tarragó, op. cit.

En el Brasil, son elocuentes los resultados de una encuesta entre las empresas manufactureras más grandes que, en términos de ocupación abarcaba el 25% del empleo industrial de este país en 1972. Las empresas transnacionales daban ocupación a casi el 51.1% del total del personal de las empresas encuestadas; las privadas nacionales, al 35.5%, y las estatales al 13.4% (26). La inversión por hombre ocupado en las empresas transnacionales, dada su concentración en actividades donde prevalecen relaciones capital-producto más elevadas, era superior a la correspondiente a las empresas privadas nacionales. Ello explica en parte que la productividad media global (en términos de valor agregado por persona empleada), haya resultado, en los datos analizados, mayor en las empresas transnacionales que en las nacionales, si bien también, al parecer habría influido la composición de la mano de obra cuyos salarios medios son más elevados en las empresas transnacionales.

En la Argentina, la participación de las empresas transnacionales en el empleo total se ha mantenido constante en el lapso 1955-1978 (alrededor del 10%). Paralelamente, la participación en el valor de la producción industrial, según se ha señalado, paso del 18% al 30%, lo que indica que la productividad expresada en términos de valor agregado por unidad de ocupación ha crecido en las empresas transnacionales más del doble que en las empresas nacionales. Obviamente, esto ha implicado la utilización de tecnologías que hacen uso más intensivo de capital (27).

(26).- C. Von Doellinger, L.C., Cavalcanti, op. cit.

(27).- A. Monti, op. cit.

En materia ocupacional, quizás no sea el número de nuevos empleos lo más significativo del aporte de las empresas ---transnacionales, sino la mayor calificación de la mano de obra---demandada por éstas, dadas las ramas de actividad en las que se concentran y la tecnología utilizada, contribuyendo así a crear o expandir un mercado de trabajo que torna rentable la inver---sión en "capital humano".

Con respecto a la tecnología cabe reconocer que las --empresas transnacionales constituyen un vehículo importante de--transferencia de conocimientos técnicos desde los centros a los países de la región, así como a otros en desarrollo. Una pauta de ello es que un alto porcentaje de los ingresos percibidos --por las matrices de las empresas transnacionales por concepto --de transferencia de tecnología a América Latina proviene de sus filiales. En el caso de México, el 80% de los pagos al exte---rior por adquisición de tecnología corresponden a filiales de --las empresas transnacionales (28).

Sin desconocer el aporte que ello significa el progre--so técnico de la industria manufacturera de la región, resulta--evidente que esta situación otorga a las empresas transnaciona--les la posibilidad de ejercer un verdadero control sobre la ---utilización de la tecnología en el campo industrial, ya que en--la práctica son estas empresas las que definen la oportunidad,--la intensidad y las modalidades de aplicación de los conocimientos técnicos, al mismo tiempo que se aseguran que los benefi---

(28).- F. Fajnzylber, op. cit.

cios generados por su utilización sean absorbidos por ellas mismas en la mayor proporción.

Esta forma de transferencia tecnológica a través de -- las filiales de las empresas transnacionales, que ha sido denominada comercio "cautivo" de tecnología, tiene implicaciones no sólo sobre la valoración, el origen y el control de los conocimientos técnicos que adquieren los países, sino también sobre -- el contenido mismo de la tecnología que éstos importan. Este -- aspecto del problema reviste gran importancia por cuanto el per -- fil tecnológico del sector manufacturero de los países tenderá -- a responder en una alta medida a los objetivos de crecimiento y de diversificación productiva de las empresas transnacionales, -- no siempre coincidentes con los que podrían definirse para el -- sector industrial y la economía en su conjunto, si se aplicase -- un criterio macroeconómico.

Otro aspecto importante de la presencia de las empre-- sas transnacionales en el proceso industrial latinoamericano es el comportamiento de éstas en relación con el sector externo de los países y especialmente con las exportaciones manufactureras

El objetivo de las empresas transnacionales al estable-- cerse en la región fue fundamentalmente aprovechar los merca-- dos internos, sobre todo de aquellos países de mayor dimensión-- económica donde la vigencia de políticas de fomento industrial-- les aseguraba condiciones favorables para su radicación y expan -- sión. La actividad exportadora tuvo en general un carácter mar -- ginal, como lo era también para el resto de las empresas indus-- triales. Lo anterior se traducía en que generalmente los pro--

ductos, las características técnicas de los mismos y el tamaño de las plantas, se definían en función de las necesidades de los mercados internos.

Sin embargo, desde fines del decenio pasado las filiales de las empresas transnacionales otorgaron mayor atención a los mercados externos. Es probable que en el destino de la producción de estas empresas hayan influido las condiciones favorables que se dieron en el plano internacional para expandir las exportaciones manufactureras, los esfuerzos que realizaron algunos países de la región para incrementar tales exportaciones como objetivo de primera prioridad, y los fuertes incentivos o estímulos para exportar a que fueron sometidos.

Así, en los últimos años, las exportaciones manufactureras de América Latina han crecido en medida significativa y parte de este incremento corresponde a exportaciones de las empresas transnacionales.

De todos modos, las exportaciones de las empresas transnacionales, si bien son importantes, no dejan de tener, en general para estas empresas un carácter marginal con respecto a sus ventas totales. Las excepciones corresponden a las empresas transnacionales dedicadas a las actividades "maquilladoras" cuya producción está destinada casi exclusivamente a los mercados de exportación. Al respecto cabe señalar que en 1976, alrededor del 94% de las ventas de productos manufactureros realizadas por filiales de empresas transnacionales de los Estados Unidos en América Latina tuvieron como destino el mercado

interno, y sólo en los rubros de maquinaria eléctrica y no ---- eléctrica, y alimentos, las exportaciones representaron porcentajes del orden del 9% de las ventas totales (26).

Resulta interesante observar los resultados de algunas investigaciones relativamente recientes sobre la participación de las empresas transnacionales en la exportación manufacturera realizadas en México, Brasil y Argentina, aunque por razones -- de carácter metodológico los mismos no sean totalmente comparables. En México, según datos correspondientes a 1973, el 23.3% de las exportaciones manufactureras totales estuvo a cargo de filiales de empresas transnacionales; en bienes de consumo duradero esta participación alcanzó al 14.4%; en bienes intermedios al 24.6%; y en productos metálicos, maquinaria y equipo al 35.9%. En algunos rubros, la participación de las empresas transnacionales alcanzó cifras cercanas al 100%, como por ejemplo, en tabaco, material de transporte y caucho, actividades donde estas empresas tienen el liderazgo casi total.

En Brasil, los datos correspondientes a 1976 muestran resultados similares. La participación de las empresas transnacionales alcanzó en ese año una cifra de 1976 millones de dólares, que equivale al 18.8% de las exportaciones manufactureras totales. Su ponderación fue muy alta en algunas ramas industriales, tales como material de transporte (94.7%), material eléctrico (71.0%), caucho (67.0%) y productos farmacéuticos ----

(29).-- U.S. Department of Commerce/BEA, Survey of Current Business, agosto de 1978.

(100%) (30).

En Argentina, la presencia de las empresas transnacionales en las exportaciones manufactureras parece ser mucho más importante. En 1973, las empresas de capital extranjero y con participación extranjera efectuaron el 42% de las exportaciones manufactureras (excluidas las de la industria frigorífica) (31)

No obstante, al margen de la participación de las empresas transnacionales en las exportaciones manufactureras, interesa destacar el efecto de la presencia de estas empresas en las importaciones de bienes industriales. Cabe tener en cuenta que el mayor contenido directo e indirecto de importaciones corresponde a las actividades industriales denominadas dinámicas, que son precisamente aquellas donde la preponderancia de las transnacionales es más marcada. Ello explicaría, aunque sólo en parte, el hecho de que el coeficiente de importaciones (importación de insumos sobre el valor de la producción) de las empresas nacionales. La mayor propensión a importar que parecen mostrar las primeras en relación con las empresas nacionales.-- El coeficiente de importaciones de las filiales de las empresas transnacionales de México alcanzó en 1970 a 7.8% y el de las empresas nacionales a 3.4%. Aunque no se dispone de información para efectuar una comparación semejante para las ramas de actividad, se puede afirmar que al menos para alimentos, bebidas, tabaco, textiles, imprenta, productos metálicos, maquina--

(30).- Banco do Brasil/CACEZ; Visco, Quem é Quem na Economia Brasileira, 1977, y Guía Interinvest, O Brasil e o Capital Internacional, citado por R. Bonelli, y V. Suzigen.

(31).- INPE, Las exportaciones argentinas en 1973, versión mimeografiada 1976, mencionado por Angel Monti.

ria eléctrica y no eléctrica, equipo de transporte y manufacturas diversas, el coeficiente de importaciones de las empresas transnacionales es significativamente superior al de las nacionales, que operan en las mismas ramas de actividad contribuye también en buena medida a explicar tales diferencias.

Por otra parte, las investigaciones realizadas en algunos países permitirían afirmar que las operaciones de comercio exterior en el campo de las manufacturas, realizadas por las filiales de las empresas transnacionales son francamente deficitarias. Si bien puede parecer discutible utilizar el saldo de las importaciones y exportaciones efectuadas por estas empresas como un indicador más de las ventajas o desventajas de su presencia en el sector industrial de los países, no deja de ser cierto que ello reviste especial relevancia por la alta incidencia que, en general, dicho saldo tiene sobre el déficit externo manufacturero. Si a este saldo desfavorable se añade el derivado de las remesas de utilidades, los servicios financieros, el pago de regalías, etc., el efecto negativo sobre el sector externo de las operaciones de las empresas transnacionales suele llegar a ser en no pocos casos cuantitativamente importante.

(32)

(32).- Estudios realizados por el Ministerio de Planificación del Brasil (1976), y por F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó, en México (1975).

C A P I T U L O T E R C E R O

DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIO DE MANUFACTURAS.

- 1.- Características generales del comercio de manufacturas de América Latina y el Caribe.
- 2.- Posición de los países en el comercio de manufacturas de la región.

DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIO DE MANUFACTURAS.

Interesa referirse al comercio externo de manufacturas considerando que las respectivas pautas regionales y de los diversos países se vinculan estrechamente a las formas de la industrialización y a sus diferencias que están relacionadas con los distintos modelos o fases de la misma presentes en la región. Además, conviene recordar que entre las finalidades fundamentales de la política industrial muchos países resaltan las referentes a la exportación de manufacturas como respuesta a los problemas de desequilibrio del comercio externo; asimismo, que en algunos casos se sustentan políticas destinadas a abrir los mercados internos a la competencia externa, con el fin de mejorar la eficiencia de producción igual que la asignación de recursos teniendo en vista eventuales ventajas comparativas; que con similares propósitos, aparte de los objetivos referentes a la consolidación de escalas para el desarrollo industrial más avanzado, se han planteado los esquemas de integración que se encuentran en marcha en la región; y finalmente, que según proyecciones recientes, las perspectivas de largo plazo de las economías latinoamericanas se vincularían estrechamente a la capacidad para importar, respecto de la cual la exportación de manufacturas tendría que desempeñar un papel más importante que en el pasado.

1.- CARACTERISTICAS GENERALES DEL COMERCIO DE MANUFACTURAS DE - AMERICA LATINA Y EL CARIBE.

a).- Apreciaciones globales.

La importancia del sector externo, con relación a la industria, puede apreciarse por el hecho de que las economías latinoamericanas figuran entre las que poseen un más elevado -- coeficiente de importación de manufacturas, sin contar las de -- Africa y Asia. La proporción del producto de la industria que -- representa el valor de las importaciones de manufacturas de Amé -- rica Latina es varias veces superior a la de Norteamérica, Euro -- pa Oriental o el Japón, y se ubica en el rango de las economías de Europa Occidental. Ahora bien, si se considera sólo el co -- mercio con el resto del mundo, excluido el comercio recíproco -- intrarregional, resulta que para América Latina dicha propor -- ción es varias veces más alta que para Europa Occidental.

No obstante, la índole del coeficiente de importación -- latinoamericano es totalmente diferente a la de los países desa -- rrollados de economía de mercado. En gran proporción el comer -- cio de estos países es recíproco, sobre todo del lado de las im -- portaciones, y se verifica en un ambiente más competitivo, in -- cluso dentro de los esquemas de integración, según pautas rela -- tivamente simétricas y de especialización intrasectorial, de -- acuerdo al nivel tecnológico alto y más parejo que los caracte -- riza. En cambio, las importaciones manufactureras de América -- Latina y el Caribe obedecen en medida sobresaliente a necesida -- des que se originan en desniveles industriales y tecnológicos.

De esa manera, el comercio de manufacturas de la región asume las características de asimetría bien conocidas según las cuales el valor de las importaciones de productos industriales representa una alta y creciente proporción de las compras externas a la vez que es baja la de las exportaciones de tales productos. Sin embargo, la gravedad relativa de esa asimetría ha tendido a reducirse porque la ponderación de las manufacturas en las ventas externas ha crecido significativamente igual que la proporción de las exportaciones manufactureras sobre el valor de las importaciones respectivas (1).

Ha tendido a disminuir entonces el desequilibrio relativo del comercio de manufacturas. No obstante, el déficit absoluto se ha elevado notablemente: de casi 5 mil millones de dólares en 1955, a cerca de 30 mil millones en 1975, cifra que en más de un 60% corresponde a maquinaria y material de transporte, entre los cuales se ubican los bienes de capital y muchos intermedios de tecnología más avanzada y asimismo los productos de consumo duradero más complejos (2).

A pesar de los logros señalados, persiste la característica esencialmente asimétrica del intercambio externo de la región, que da origen al déficit sistemático del balance comercial y de pagos, base del estrangulamiento externo crónico. El problema reside en su esencia en que la demanda y el comercio mundial de productos primarios se expanden con lentitud y lo --

(1).- UNCTAD, Handbook of International Trade and Development - Statistics, op. cit. varios números.

(2).- CEPAL, sobre la base de publicaciones de las Naciones Unidas especialmente el Statistical Yearbook y UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics.

mismo sucede, aunque menos acentuadamente, con las manufacturas tradicionales, mientras que la demanda de bienes de capital e intermedios de origen industrial, incluidos numerosos bienes -- duraderos de consumo de ostentación, crece con rapidez.

Con todo, la pauta de comercio de manufacturas tiende a sufrir una marcada transformación alrededor de 1965. De una parte, el coeficiente de exportación de manufacturas, respecto al producto bruto del sector, que tenía un valor levemente superior a 2%, comenzó a subir persistentemente después de 1962, hasta situarse en torno a 8% en 1973/1975. De otra, hasta 1967 bajó apreciablemente el respectivo coeficiente de importaciones de 76% en 1955 a 44% en 1967; continuó descendiendo hasta 1973, pero mucho más lentamente, y en 1974/1975 se recuperó en torno a 44%. Los coeficientes de exportación e importación se miden, en este caso, como la proporción respectiva sobre el producto--bruto industrial (excluido el correspondiente a las industrias de alimentos, bebidas y tabaco, cuyos productos no figuran en el comercio que se analiza en esta sección, sobre la base de -- valores a precios constantes de 1970.

No obstante, el coeficiente de exportación sigue si---tuándose en un rango relativamente bajo y el de importación en uno alto.

Esas tendencias pueden considerarse, al menos en parte como resultado natural de las pautas del desarrollo industrial, según las cuales el sector manufacturero alcanza cierta madu---rez y competitividad al mismo tiempo que la demanda y la pro--

ducción avanzan hacia rubros más exigentes de importaciones, -- por motivos tecnológicos o de rezago en ciertas fabricaciones, -- como las de bienes de capital y numerosos intermedios. Se añade, desde luego, la aplicación de algunas políticas menos restrictivas de las importaciones a partir de la segunda mitad del decenio de 1960, coincidente con mejoramientos de la relación de intercambio, hasta 1973; posteriormente las corrientes financieras ayudaron a acrecentar las importaciones. Igualmente, -- hay motivos para sostener, sobre todo en lo que se refiere a -- las exportaciones, que en alguna medida han influido la expansión del comercio intrarregional y el funcionamiento de los esquemas de integración.

Sin embargo, esas tendencias pueden interpretarse asimismo como un cambio en la estrategia de industrialización, que se manifiesta en los hechos señalados; y más claramente aún, -- en la evolución de las importaciones y exportaciones de manufacturas(3). En efecto, durante los primeros 12 años del período analizado (1955-1967), las compras externas de productos industriales (medidas a precios constantes de 1970), se ampliaron a un ritmo muy inferior al del período siguiente, y según una baja elasticidad respecto al crecimiento del producto de la industria, relación que subió apreciablemente después de 1967. Más notable es lo sucedido con las exportaciones respectivas, ya -- que durante 11 años (1962-1973) mantuvieron un ritmo de creci--

(3).- CEPAL, sobre la base de publicaciones oficiales de las -- Naciones Unidas especialmente el Monthly Bulletin of Statistics, op. cit. y UNCTAD, Handbook International Trade and Development Statistics, op. cit.

miento elevado (20.2% por año) según una elasticidad de 2.3%,-- respecto al producto industrial. Posteriormente continuó su--- biendo el ritmo de expansión de las importaciones, en tanto que disminuyó notablemente el de las exportaciones, coincidiendo -- con una sustancial rebaja de la dinámica industrial y con los - sucesos mundiales que se inician en 1973-1974.

Cabe señalar además que esas transformaciones en las - pautas de comercio e industrialización concuerdan con el mayor- énfasis que desde mediados de la década de 1960 se dio en la - política de muchos países a la exportación de manufacturas tan- to porque se deseaba resolver el problema de la asimetría ya -- señalada del comercio exterior como producir para el mercado in- terno y mejorar la eficiencia industrial. Los planes de desa- rrollo lo reflejan muy bien, sobre todo cuando establecen ambi- ciosas metas de exportación de productos industriales. Por lo- demás, con anterioridad se planteaba que, además de dar susten- to a la expansión del comercio intrarregional, la integración - podría constituirse en una plataforma para optar a otros merca- dos en condiciones competitivas según se expresa en la mayoría- de los antecedentes de los diversos acuerdos suscritos en la -- región. O sea, desde temprano se consideró que la exportación- de manufacturas tendría que ser un elemento importante de la po- lítica de desarrollo y de la estrategia de industrialización.

Al mismo tiempo que la mayoría de los gobiernos ponían en práctica disposiciones institucionales y mecanismos -que la- experiencia contribuía a completar y perfeccionar- destinados - a promover la exportación de productos no tradicionales y par-

ticularmente de manufacturas, y que entraban en funcionamiento los diversos esquemas de integración, la región participaba en foros internacionales, muchas veces junto con el resto del tercer mundo a fin de tratar que los importantes mercados de las economías desarrolladas se abrieran a las importaciones industriales desde la periferia. Del mismo modo, intentaba desenvolver el comercio horizontal con otras regiones en desarrollo.

Esos esfuerzos, junto con el trascendente avance industrial previo, pueden contribuir a explicar algunos logros sobresalientes en las exportaciones en cuestión, sobre todo por parte de los países mayores y más industrializados, aunque en alguna medida tales éxitos podrían atribuirse a la rápida expansión de la economía mundial hasta principios del presente decenio. Igualmente, las alzas generalizadas y apreciables de los precios de las manufacturas, habrían influido para colocar en posición competitiva a muchos productos industriales de la región.--

(4)

Así, en un examen de largo plazo, se advierte cómo América Latina acompaña la transformación del comercio mundial, -- manifestada por el aumento sustancial de la participación de -- las manufacturas, tanto en las exportaciones como en las importaciones, y en consecuencia, por la rebaja del peso relativo de los alimentos y materias primas. En esta forma, el comercio de la región progresa perceptiblemente hacia una posición simétri-

(4).- CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales.

ca, pero sigue estando muy lejos de los esquemas de especialización intrasectorial que predominan en las economías desarrolladas, pues si bien las exportaciones manufactureras aumentaron -velozmente, el volumen inicial de las mismas fue muy pequeño.

b).- Estructura y corrientes del comercio de manufacturas.

Tal como se señaló en el capítulo anterior, la maquinaria y material de transporte predominan en las importaciones de manufacturas de la región y tienden a acrecentar su participación respectiva, hecho que es coherente con el rezago de la industria fabricante de esos productos, con las necesidades tecnológicas de la región y con la conducta más dinámica de la demanda respectiva. Por el contrario, el peso relativo de estos productos en las exportaciones es bastante inferior pero fuertemente creciente, de forma que lo sextuplicó entre 1955 y 1975.(5)- Fueron éstas las exportaciones que crecieron en forma más veloz concomitantemente con el mayor ritmo de expansión de las industrias correspondientes, hecho que resalta entre los que configuran la estrategia industrialista de la región en su conjunto y sobre todo, el grado de maduración industrial de algunos países(6).

De esa manera, tanto del lado de las importaciones, -- como de las exportaciones, el comercio manufacturero de América

(5).- UNCTAD, Handbook of International Trade and Development - Statistics, op. cit. varios números.

(6).- CEPAL, sobre la base de publicaciones de las Naciones Unidas especialmente del Statistical Yearbook y de UNCTAD, - Handbook of International Trade and Development Statis--- tics.

latina y el Caribe sigue la dirección de las tendencias mundiales, avanzando hacia las pautas de las economías maduras. Sin embargo, de nuevo la región dista mucho de alcanzar el relativo equilibrio del comercio de manufacturas de esas economías, o la preeminencia de las exportaciones sobre las importaciones respectivas, ahora con especial referencia a la maquinaria y material de transporte.

A su vez, el comercio de otras manufacturas (rubro que comprende los productos de parte importante de las industrias frecuentemente calificadas de tradicionales incluidas las livianas), también siguió la dirección de las tendencias mundiales, rebajando su participación en las importaciones y exportaciones hecho que concuerda con el ritmo de crecimiento generalmente pausado de la demanda de los productos respectivos. Esta tendencia se manifiesta especialmente del lado de las importaciones concomitantemente con el desarrollo anticipado, más avanzado y difundido de las industrias correspondientes. Estas mismas circunstancias contribuyen a explicar las razones por las cuales si bien ha bajado la proporción que representaban estas manufacturas en las ventas externas, las industrias respectivas han mejorado notablemente su posición exportadora (más que las industrias químicas e incluso que las de maquinaria y material de transporte) según una alta elasticidad del crecimiento de sus exportaciones con respecto a los incrementos de producción. De esta manera, mientras el coeficiente de exportación del sector manufacturero en su conjunto alcanzó una cifra cercana al 8% a mediados del presente decenio, las industrias en cuestión lograron casi un 10% las químicas y de maquinaria y material de transporte sólo alrededor del 7%. Sobre la base de los valo-

res de las exportaciones, a precios de 1970, igual que el producto bruto industrial. Del producto se resta el de las industrias de alimentos, bebidas y tabaco, cuyos productos no están considerados en las exportaciones.

Vale la pena poner de relieve que el intercambio intraregional ha tenido bastante que ver con las pautas generales del comercio de manufacturas. El SELA, constituye una novedosa respuesta Latinoamericana frente a la relación con los Estados Unidos, a la crisis mundial y regional, y un mecanismo de apoyo a la cooperación e integración; ya que establece un sistema permanente de cooperación intraregional y de consulta y coordinación de las posiciones de América Latina tanto en los organismos y foros económicos internacionales como ante terceros países y agrupaciones de países; dicha cooperación se realiza dentro del espíritu de la Declaración y del Programa de Acción sobre el Establecimiento de un nuevo orden Económico Internacional y de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados; y en forma congruente con los compromisos de integración económica que han asumido la mayor parte de los Países de América Latina.

El comercio recíproco de América Latina y el Caribe presenta una estructura más equilibrada, con un peso mucho más importante de los productos de la industria de maquinaria y material de transporte en comparación con las exportaciones dirigidas hacia los países industrializados. Además, aunque el mayor volumen del comercio de manufactura de la región se verificaba, hacia mediados de la presente década, con los países desarrollados de economía de mercado (88% de las importaciones y 57% de las exportaciones), las exportaciones de maquinaria y material de transporte se orientaban principalmente a los de la propia región: 52% en comparación con un 39% a los primeros, siendo el único rubro en que predominen las exportaciones intraregionales. Así, tales exportaciones habrían respaldado en parte el desarrollo de industrias más avanzadas, aunque dado el volumen aún bajo de transacciones, más bien és-

ta puede interpretarse como una potencialidad concreta aprovechable en el futuro. Con todo, la exportación de dichos productos hacia las economías desarrolladas de mercado creció notablemente y en forma más veloz. (7)

Por otra parte, vuelve a destacarse la cuestión tecnológica como consecuencia de observar la estructura de las importaciones y exportaciones de manufacturas según su origen y destino. El origen de la mayoría de las manufacturas importadas (88%) se sitúa en los países desarrollados de economía de mercado, sobre todo las de maquinaria y material de transporte (91%) países de los cuales depende la mayor parte de la tecnología aplicada al diseño y calidad de los productos y a los procesos de producción que se incorpora en la región.

De otro lado, en la estructura de las importaciones de América Latina y el Caribe, que se efectúan desde esos países y también desde los socialistas, predominan la maquinaria y material de transporte, no así en las provenientes de los países en desarrollo, cuyos aportes tecnológicos cabe suponer escasos y asimismo el desarrollo de las industrias correspondientes y la respectiva competitividad. Lo contrario sucede con las exportaciones regionales, pues se ubican principalmente en las otras manufacturas, en su mayor parte productos de industrias livianas, o tradicionales. Sin embargo, en las ventas que se verifican hacia los demás países en desarrollo predominan las de maquinaria y material de transporte (56%), como resultado de la mayor madurez industrial de la región y de su posición, pudiera decirse, de intermedio tecnológico-incluso intraregionalmente-, con alguna frecuencia sustentada en las actividades defiliales de empresas transnacionales y la respectiva estrategia global de las

(7).- CEPAL, sobre la base de informaciones de UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, op. cit.

matrices. Igualmente, puede considerarse vinculado a esa estrategia, parte importante del notable crecimiento de las exportaciones de maquinaria y material de transporte a los países desarrollados, incluido el comercio intraindustrial y en alguna medida las operaciones de subcontratación.

Con cierta frecuencia en esas y a veces otras ventas externas, se conjugarían la política de exportación de los países de la región, la mano de obra barata y en algunos casos, la dotación de recursos naturales, con los aportes tecnológicos organizativos y de mercados de las transnacionales. Con todo, no puede considerarse que el aporte de estas empresas a la exportación de manufacturas haya sido particularmente elevado, pues sus coeficientes de exportación (exportaciones como proporción de las ventas totales) en general relativamente bajos, más bien indican escasa o marginal vocación para salir a mercados externos, a veces no más que las empresas nacionales. Sin embargo, estaría implícita cierta dinámica que pudiera llegar a tener más trascendencia. Así lo sugiere en cierta medida el crecimiento que han tenido esos coeficientes en su conjunto y el hecho que las filiales de las transnacionales, después de interesarse sólo en los mercados nacionales hayan incursionado en el regional y más recientemente en el de otras áreas.

Por su parte, las importaciones de productos químicos pesan poco en el total de manufacturas, pero su proporción es relativamente más importante en las exportaciones, de manera que es posible pensar que también su comercio posee alguna vinculación con el aspecto tecnológico, aparte de las características de la demanda y la existencia de ciertas ventajas comparativas (ligadas por ejemplo a los recursos naturales). Esto ocurriría porque la tecnología de las industrias químicas de proceso es generalmente más fácil de instalar que la correspondiente a la fabricación de bienes de capital y otros productos de la industria de maquinaria y material de -

transporte, aunque existen problemas debido a las necesidades de entrelazamiento industrial y de escala, sobre todo en los rubros básicos, salvo que estén destinados a la exportación.

Las importaciones de otras manufacturas poseen un peso decreciente y menor que las de maquinaria y material de transporte, salvo en las provenientes de los países en desarrollo, cuya industrialización está más avanzada en ese rubro.

De esa forma, aparece claro el desequilibrio del comercio de manufacturas con los países desarrollados, que va más allá del simple déficit en el intercambio, ya que envuelve aspectos cualitativos; en efecto, la mayor parte de las compras en dichos países corresponden a productos de mayor o más avanzado contenido tecnológico, en tanto que ocurre lo contrario con las ventas a los mismos. En este aspecto, el comercio intrarregional se muestra más equilibrado hacia la mitad de la presente década, y las manufacturas más sencillas (otras) tienden claramente a bajar con rapidez su ponderación. En cierta medida, este resultado sería atribuible al desarrollo más difundido de este campo industrial y también de la conducta generalmente menos dinámica de la demanda de los productos correspondientes, hecho que por lo demás se refleja en las pautas mundiales de industrialización y comercio.

Precisamente, buen número de las ventajas comparativas adquiridas por el desarrollo industrial de la región, se ubican en el capítulo de otras manufacturas. Eso explica la mayor importancia de este rubro en las exportaciones de productos industriales y en especial de las dirigidas hacia los países desarrollados. No obstante, tales ventajas no habrían podido expresarse enteramente, dado el proteccionismo de esos mercados respecto a la competencia de industrias situadas en la periferia. Aparte de esto, el comercio efectivo tampoco -

reflejaría completamente la potencialidad industrial de América Latina y el Caribe para el intercambio intrarregional, entre otros motivos por el progreso relativamente escaso y lento de los esquemas de integración. El Sistema Económico Latinoamericano organismo de consulta y coordinación, cooperación y promoción económica y social conjunta, de carácter permanente, con personalidad jurídica internacional, integrada por Estados soberanos latinoamericanos, (art. 1o. Convenio de Panamá o Pacto Constitutivo del SELA, octubre de 1975), aparece como un conjunto de relaciones entre los gobiernos latinoamericanos destinado a fortalecer la cooperación política y económica de carácter horizontal, reforzando el poder exterior de los miembros que lo conforman y apoyando los esquemas de integración en curso. La integración con carácter de dependencia respecto del sistema mundial de producción capitalista se observa en el esquema para administrar la crisis del sistema y homogenizar en un "mando unico" tanto el capitalismo avanzado como el periférico.

El SELA nace y es impulsado por determinados sectores sociales interesados en ampliar el mercado latinoamericano y hacer frente a los conglomerados transnacionales.

La importancia del problema de la cooperación en el marco del SELA, radica en que replantea y muestra una alternativa horizontal de desarrollo autónomo (self-realice) a todo un sistema de dominación integral, que se expresa en determinado carácter transnacional de la cooperación continental. El caso de los organismos financieros internacionales es un buen ejemplo de esta situación.

El régimen dominante impone una suerte de cooperación vertical. El SELA, sugiere, con avances y retrocesos, un esquema horizontal autónomo, alternativo, en la medida de lo posible, mediante una función, comunitaria y un pragmatismo activo.

Es de insistir, que una limitante derivada de la propia estructura industrial, en cuanto las industrias de bienes de consumo no duraderos, las livianas en general y otras tradicionales, se establecieron y difundieron anticipadamente en la región, alcanzando grados de desarrollo más parejos entre los países. Así, las dificultades de los esquemas de integración, en sus aspectos liberalizadores del mercado, habrían restringido la competencia y el incremento del comercio intrarregional. Igual efecto habrían tenido los inconvenientes que encontraron las medidas de complementación, muchas veces aplicadas a industrias de mayor complejidad técnica y de más altos requisitos de escala. Sin embargo, es preciso considerar que las lagunas inherentes al menor desarrollo relativo de tales industrias, en especial de las de maquinaria y material de transporte conjuntamente con las necesidades de la tecnología que los productos respectivos incorporan, se traducen en que las mayores importaciones desde los países desarrollados corresponden a manufacturas de este campo. En esta forma, el atraso tecnológico de la región también tendría que ver con las dificultades de los esquemas de integración, con referencia a las industrias más complejas, igual que con el propio rezago de éstas, entre las que sobresalen las de bienes de capital y numerosas de bienes intermedios.

Con todo, el comercio intrarregional de manufacturas creció en forma notable, aumentando constantemente el peso relativo de las importaciones recíprocas, aunque en niveles bajos, hasta alcanzar una cifra cercana al 8% del total del valor de las importaciones de manufacturas de los países en 1973. Por su parte, las exportaciones recíprocas también crecieron en términos relativos al total, hasta mediados del decenio pasado (44% en 1965), para decaer en seguida, también hasta 1973 (36%) dada la dinámica de la exportación hacia los países desarrollados y otras áreas. Después, a raíz de la crisis que se inicia en 1973 - 1974, el comercio intrarregional ha tendido a compensar los efectos sobre las exportaciones de la región, entre 1973 y 1974, el comercio recíproco conservó-

su peso relativo del lado de las importaciones cercano al 8% y subió por parte de las exportaciones, de un 36 a un 41%. En 1975, dichas proporciones bajaron a 7 y 37%, en cifras redondas, a la vez que se ha producido una mayor apertura hacia los países socialistas y otras áreas en desarrollo. (8)

El SELA promueve la cooperación regional, con el fin de acelerar el desarrollo económico de la región, propiciando la transformación, en la región, de materias primas de los países miembros, así como fomentar el intercambio intrarregional y la exportación de productos manufacturados, diseñados y reforzando también el mecanismo y formas de asociación que permitan a los países miembros obtener precios remunerativos y asegurando mercados estables para la exportación de sus productos básicos y manufacturados.

América Latina y el Caribe mantienen su pauta de comercio de manufacturas grandemente ligadas a las economías desarrolladas de mercado. Aunque haya disminuido la importancia relativa de las vinculaciones con los Estados Unidos y Europa Occidental, éstas representan más del 70% del lado de las importaciones y más del 50% por el de las exportaciones. Por lo demás, el aumento del comercio con el Japón ha compensado en cierta medida esa disminución de suerte que se ha -----

(8).- UNCAT, Handbook of International Trade and Development Statistics, op. cit., varios números.

mantenido el predominio del intercambio con esas economías en niveles definitivamente elevados, sin que puedan observarse tendencias demasiado marcadas a que tal situación cambie.

De otra parte, a pesar de las significativas transformaciones del comercio externo de manufacturas de América Latina y el Caribe, aún es muy grande el predominio de las exportaciones primarias y baja la proporción de manufacturas, en las cuales, a su vez, priman los productos de las industrias livianas y otras menos complejas; al mismo tiempo la región importa principalmente manufacturas y, entre ellas, descollan los bienes de capital y otras de más alto nivel tecnológico.

De esta forma, se mantiene en general la pauta de especialización intersectorial, en contraste con la intrasectorial que caracteriza, de modo general, a las economías industrialmente maduras. El intercambio externo de éstas se estructura según exportaciones e importaciones de bienes de naturaleza similar, dentro de esquemas que combinan la especialización con la diversificación del comercio.

Así es como la estructura asimétrica del comercio exterior de la región, altamente ligado a las economías desarrolladas, la sitúa en posición de dependencia. Es cierto que el rezago industrial y tecnológico de América Latina y el Caribe tienen mucho que ver con esto, pero también lo es que los países industrializados no contribuyen demasiado para modificar ese esquema de división del trabajo, sobre todo cuando establecen restricciones a las importaciones manufactureras desde la región. Sin embargo, las tendencias analizadas antes, insinúan que exis

ten posibilidades reales para corregir la posición de la región siempre que se produzcan los cambios necesarios en las relaciones de comercio. Además, las políticas de los países latinoamericanos y del Caribe (por ejemplo, del lado de la oferta para exportación, desarrollo tecnológico, etc.), igual que los arreglos relativos al comercio intrarregional, parecen ser de creciente trascendencia en los mismos sentidos.

2.- POSICION DE LOS PAISES EN EL COMERCIO DE MANUFACTURAS DE LA REGION.

a).- Importaciones.

El análisis precedente sobre el comercio de manufacturas de América Latina y el Caribe en su conjunto tiene un interés limitado si no se complementa con la consideración de la heterogeneidad de tendencias y situaciones que se encuentra dentro de la región. Es cierto que, a grandes rasgos, las características del intercambio externo son comunes a prácticamente todos los países: asimetría del comercio; saldos fuertemente negativos del comercio de productos industriales, sobre todo de maquinaria y material de transporte en concordancia con los altos coeficientes de importación de manufacturas y bajos de exportación; la preeminencia de las vinculaciones con las economías de sarrolladas de mercado, principalmente del lado de las importaciones de manufacturas; etc. Sin embargo, un examen más detenido revela rasgos significativamente diferenciados entre los --- países, los cuales contribuyen a configurar modelos industriales de naturaleza diversa, en especial si se atiende a los gru-

pos de países grandes, medianos y pequeños.

Por cierto, las diferencias residen tanto del lado de las importaciones como de las exportaciones de manufacturas, -- pues, como es obvio, las pautas respectivas se vinculan estrechamente a las características industriales de los países. De esta manera, el análisis de tales pautas complementa el del capítulo precedente (II), donde se examinan las situaciones y tendencias industriales de la región y de los diversos grupos de países, individualizando los rasgos que definen los distintos modelos característicos de cada uno, más allá de la simple consideración de las fases del desarrollo manufacturero en que se encontraría.

La región en su conjunto, ya se dijo, figura entre las que poseen coeficientes de importación de productos industriales más elevados. Sin embargo, en este aspecto se destacan notables disimilitudes entre los distintos grupos de países (9), -- resaltan las grandes disparidades en las respectivas posiciones en el producto y en las importaciones de manufacturas: los países grandes concentran el 78% del producto y apenas el 51% de las importaciones industriales de la región, en circunstancias que la proporción en que todos los demás grupos participan en las importaciones es sistemáticamente mayor que la correspondiente cuota del producto.

Los países grandes, de desarrollo manufacturero más --

(9).- CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales de los países y de la ALAIC.

avanzados, con una industria más diversificada, aparecen con un coeficiente menor que el de la región en su conjunto; los medianos, se ubican por sobre el promedio y casi justo en éste si se excluye Venezuela, cuya propensión a importar es muy alta a causa del petróleo; los países del Mercado Común Centroamericano y los demás pequeños de América Latina triplican el promedio regional; finalmente, los países del Caribe se destacan como los mayores importadores relativos de manufacturas.

De modo general, se comprueba, entonces, que el coeficiente relativo de importación de manufacturas se vincula directamente a las respectivas situaciones industriales. El análisis podría extenderse a los distintos tipos de industrias con iguales resultados, sobre todo con referencia a las de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo y las importaciones correspondientes, donde se encontrarían mayores discrepancias entre los grupos de países, ya que tales industrias se hallan aún más concentradas en los países grandes (87%), en circunstancias que la cuota de importaciones respectivas de estos casi no difiere de la del total de manufacturas (51%).

En un sentido parecido apunta el hecho de que las importaciones del rubro de productos de consumo no duradero se reparte más parejamente, lo cual, en gran medida puede vincularse a que incluso estas industrias están menos desarrolladas en los países pequeños. No obstante, debe considerarse el caso de la MCCA, donde influye notablemente el intercambio recíproco, precisamente radicado, en una gran medida en el rubro en cuestión.

En todo caso, se perfila un esquema, de acuerdo al ---

cual, el coeficiente relativo de importación de manufacturas es mayor mientras menor es la dimensión de los países e inferior - el nivel de desarrollo manufacturero, si éste se mide por la diversificación industrial.

De otro lado, la estructura de las importaciones de manufacturas de los diferentes grupos de países muestra también - una vinculación estrecha con las pautas industriales. En todos los casos predominan las importaciones intermedias y de productos metálicos, maquinaria y equipo, como reflejo de la modalidad regional, según la cual las industrias tradicionales se encuentran más desarrolladas y extendidas y a la vez las exigencias de importaciones intermedias y de productos metálicos, maquinaria y equipo, como reflejo de la modalidad regional, según la cual las industrias tradicionales se encuentran más desarrolladas y extendidas y a la vez las exigencias de importaciones intermedias y de productos metálicos, maquinaria y equipo se originan, sea en el incipiente desarrollo de las industrias respectivas, o en las necesidades de insumos y bienes de capital, - de creciente complejidad tecnológica, en los más altos niveles de desarrollo industrial de la región. Todo esto está relacionado con la dinámica de la demanda y las necesidades de incorporación del progreso técnico generado en el exterior, tanto conreferencia al consumo como a la producción. Con todo, la proporción de las importaciones de bienes manufacturados de consumo no duraderos en el total de importaciones de manufacturas es muy baja en los países grandes y más industrializados (4.8%), - mayor en los medianos (8.4%) y bastante superior en los pequeños (entre el 15 y el 21%), lo que vuelve a ligarse, de alguna manera, al nivel del desarrollo industrial o al comercio reci-

proco en el seno del MCCA.

Para calificar el análisis, es preciso tener presente los problemas generalizados, que se examinaron en otras secciones, como son la asimetría del comercio externo y el desequilibrio entre importaciones y exportaciones de manufacturas, dentro de pautas de especialización intersectorial. En este caso, se comprueba que, en todos los grupos de países, las importaciones de manufacturas se ubican alrededor o sobre el 70% del valor de las importaciones de mercaderías, con la excepción del Caribe, cuyas importaciones de petróleo tienen una alta incidencia. En la respectiva proporción de los países grandes (68.5%) influyen las compras petroleras del Brasil, pues antes que subieran los precios de los combustibles, la participación de las manufacturas en las importaciones totales de mercaderías de esos países llegó al 77% (1970). Así, esa participación de las manufacturas en las importaciones totales de mercaderías, contrasta con las respectivas cuotas en las exportaciones, muy inferiores en todos los grupos de países. (10)

En síntesis, las diversas pautas de importación de manufacturas reseñadas, se asocian con los demás elementos analizados en capítulos y secciones precedentes, para caracterizar los distintos modelos de industrialización que han prosperado en la región o las diferentes fases en que se encuentra el desarrollo manufacturero.

(10).- CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales de los países y de la ALALC.

b).- Exportaciones.

En primer lugar, se destaca la alta y creciente cuota de las exportaciones manufactureras de los tres países grandes que, hacia 1977, casi alcanza el 70% del valor total de la región. Sin embargo, éstos aún no alcanzan en las exportaciones la participación que les corresponde en la producción industrial. Desde este punto de vista, los países pequeños se perfilan como mayores exportadores relativos de manufacturas, del mismo modo que proporcionalmente mayores importadores, según se comprobó más arriba. Ese hecho concuerda con la coincidencia en torno al 4% del producto bruto del sector manufacturero que muestran hacia 1970 los coeficientes de exportación de productos industriales de Argentina, Brasil, y México; en los países medianos, el coeficiente se ubicaba en 3%; en el MOCA, en 25%; y en el resto de los países menores de América Latina, en 5%.-- Valor de las exportaciones de manufacturas sobre el del producto bruto del sector manufacturero,

Desgraciadamente, el análisis de la evolución de esos coeficientes, al nivel de grupos de países, presenta serias dificultades estadísticas relacionadas con los cambios en los precios de las manufacturas de exportación. Sin embargo, ya se comprobó en la sección precedente que la vocación exportadora de la industria del conjunto regional creció notablemente. Todo hace suponer, asimismo, que el proceso fue generalizado aunque obviamente no uniforme. De todos modos, la industria de la región sigue mostrando coeficientes de exportación relativamente-

bajos, con la salvedad del MCCA en su comercio recíproco, no obstante que la correspondiente dinámica inicial tiende a disminuir. Durante el decenio de 1960, el producto industrial del MCCA creció según su ritmo medio anual de 8.4%, al mismo tiempo que las exportaciones de manufacturas (a precios constantes de 1970) se expandían a una tasa media acumulativa por años de 25.2%. Durante la primera mitad de la presente década, esas velocidades de expansión descendieron a 5.7 y 9.0%, respectivamente. En realidad, las exportaciones de manufacturas disminuyeron su ritmo a raíz de la crisis que afectó al MCCA en 1969.

Más que en ese aspecto, las diferencias sobresalientes que distinguen a los países en sus pautas de comercio de manufacturas, radican en el peso de los productos industriales en las exportaciones de mercaderías. En efecto, aunque el problema de la asimetría del comercio es general, es menos grave en los países grandes, ya que lograron elevar el peso de las manufacturas a casi un tercio del valor total de las ventas externas, en circunstancias que en ningún otro grupo de países se alcanza el 20%, con la salvedad del MCCA, y también el Caribe hacia comienzos de la década. En el caso de la MCCA es decisivo el comercio recíproco y en el del Caribe, las exportaciones de óxido de aluminio (alúmina), cuyo valor alcanza a cifras del orden del 70% del total de manufacturas.

De ese modo, el desarrollo industrial más avanzado de los países grandes tuvo, entre otros resultados, el de lograr diversificar las exportaciones y disminuir sensiblemente la asimetría del comercio. Los países medianos, sobre todo si se de-

ja de lado Venezuela (debido al peso del petróleo) también elevaron sistemáticamente la participación de las manufacturas en las exportaciones, aunque en niveles bastante inferiores a los de los países grandes. Entre los pequeños, la tendencia respectiva no es tan clara, en especial si se tienen en cuenta los casos especiales del MCCA y el Caribe, según se acaba de explicar.

Sin embargo, es útil destacar que hacia el final del período analizado, y desde el punto de vista en cuestión, las pautas de comercio de los países medianos (excluido Venezuela) y pequeños, en sus respectivos conjuntos, son más parecidos entre sí que con las de los países grandes. Conviene advertir sobre el particular, que las respectivas pautas de los países medianos y pequeños además difieren en su naturaleza, si se comparan con las de los países grandes, pues muchas veces la proporción de manufacturas en las exportaciones de mercaderías está determinada por circunstancias bastante especiales. En Chile, el peso de las manufacturas ascendió al 19% en 1977, en gran parte debido a las exportaciones de industrias de base forestal (madera, papel y celulosa), cuyo valor representó alrededor del 50% del total de manufacturas. En Colombia, la cifra ascendió, en 1976, casi al 20%, dentro de un esquema de mayor diversificación. El Perú es escasamente exportador de manufacturas: el mismo año, la proporción de estos productos en las exportaciones apenas subió del 5%. Uruguay por el contrario, se distingue por una alta cuota de manufacturas, 39% en 1977, sustentada casi en un 70% en las industrias textiles, del vestuario, calzado y cuero. Venezuela, de bajo grado de industrialización, y como país petrolero, no se distingue por las expor-

taciones de manufacturas, cuyo peso apenas alcanza a algo más de 1% (1975), cifra que, en medida importante, se sustenta en productos químicos derivados del petróleo. La alta participación de las manufacturas en las exportaciones del MCCA, según se apuntó, corresponde, básicamente, al comercio recíproco, y en un 70% a productos de las industrias ligeras de bienes de consumo no duraderos (sobre todo, vestuario) y algunos productos químicos (entre los que se destacan los medicinales y de perfumería). Entre los demás países pequeños, se distingue Ecuador, con una cuota de exportaciones de manufacturas de 19% (1977), en más de un 70% u 80% atribuible a las industrias de alimentos, en su mayor parte derivados del cacao. Paraguay sube su respectiva cuota al 23% (1977), concentrada en alimentos (derivados de la carne), maderas y algunos productos químicos (aceites esenciales y extractos curtientes). Bolivia y la República Dominicana se ubican en una cifra muy baja, del orden del 3% hacia mediados del presente decenio. En Bolivia se destacan los concentrados y complejos de plata, y en la República Dominicana el furfural. Por su parte, los países del Caribe tampoco se destacan por las exportaciones de manufacturas, salvo el óxido de aluminio, cuya producción se sustenta en la dotación de minerales de bauxita.

El caso de los países grandes es muy distinto, aparte de que en los tres la participación de las manufacturas en el valor de las exportaciones de mercadería supera el 30% (1977). En efecto, la diversificación de las ventas externas de productos industriales es mayor en coincidencia con la diversificación alcanzada por la producción y comprende una importante proporción de productos metálicos, maquinaria y equipo, cuyas ex-

portaciones las concentran en gran medida estos países (casi - 90%). Las exportaciones de estos productos efectuadas por los demás países, sobre todo por los pequeños, son escasas (11).

En síntesis, la industrialización de los países grandes genera exportaciones manufactureras en un vasto espectro, - que abarca rubros más complejos del grupo de productos metálicos, maquinaria y equipo. En los demás países, las exportaciones de esos productos son reducidas y con frecuencia se encuentran especializaciones en el campo de las industrias ligeras de consumo no duradero y en algunos productos de las industrias intermedias o de las básicas, muchas veces gracias a ventajas -- vinculadas a dotaciones específicas de recursos naturales.

De ningún modo el asunto es poco importante pues, aunque pueda considerarse obvio que esquemas de industrialización más diversificados conducen a una gama más amplia de posibilidades de exportación de manufacturas, debe recordarse que es -- principalmente la demanda de productos metálicos, maquinaria y equipo la que muestra mayor dinamismo, hecho que contribuye a - explicar -aparte del desarrollo industrial y tecnológico, y a - veces ágiles políticas de exportación- la creciente participación de los países grandes en las exportaciones regionales de - manufacturas. Estos países ganaron terreno relativo en todos - los rubros, exceptuados los productos de las industrias intermedias (debido casi exclusivamente a las fuertes exportaciones de óxido de aluminio del Caribe) pero, sobre todo, en los produc--

(11).- CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales de los -- países y de la ALALC.

tos metálicos, maquinaria y equipo cuya alza fue de 62% en 1965 a 90% del valor de las respectivas exportaciones regionales a mediados de la presente década. De los demás grupos de países, sólo los medianos lograron incrementar levemente su participación en el total regional en los rubros de exportación correspondientes a las industrias de bienes de consumo no duraderos e intermedias: del 12 a cerca del 13% y del 14 al 17%, respectivamente. Tanto este grupo como todos los demás rebajaron fuertemente su posición exportadora de productos metálicos, maquinaria y equipo o la mantuvieron en cifras de escasa significación. En esta situación se encuentra incluso Colombia, país -- que se distingue entre los que desarrollaron activas políticas de exportación, que contribuyeron a que acrecentara su participación dentro de la región en las exportaciones de productos de consumo no duradero e intermedios de origen industrial.

c).- Dirección de las exportaciones de manufacturas, -- que se inició poco antes de 1965 coincidió con una gran diversificación de los productos exportados, igual que de los mercados de destino. Por cierto, esta diversificación de productos y -- mercados, fue más notable en los países grandes que cuentan con sectores industriales, a su vez más diversificados, en los cuales han llegado a tener un peso significativo las industrias de alto nivel tecnológico cuyos productos se caracterizan por elasticidades más elevadas de la demanda.

Hacia mediados del presente decenio, se observan importantes diferencias en las pautas de dispersión de los mercados de exportación de manufacturas de los países de la región. ----

Los grandes están en general más presentes en los distintos --- mercados mundiales, aunque Argentina se distingue por su posi--- ción más concentrada en el mercado de los países de la ALALC, --- similar a la de los países medianos. En todo caso, el espectro de dispersión de los mercados externos disminuye claramente des--- de grandes hacia los pequeños. (12)

Aunque para los países medianos el mercado regional en general y más específicamente el de la ALALC es más importante--- una apreciable proporción de sus exportaciones manufactureras --- acceden a las economías desarrolladas de mercado entre las cua--- les se distinguen los Estados Unidos o la Comunidad Económica --- Europa o ambos. Sin embargo, la proporción de las exportacio--- nes manufactureras destinada a los países socialistas se ubica--- en un rango muy inferior a los de Argentina y Brasil igual que--- la proporción dirigida hacia el resto de las regiones en desa--- rrollo. Tampoco se destaca el comercio de México en estas últi--- mas direcciones pues tiene sus principales vinculaciones comer--- ciales con los países desarrollados de economías de mercado, so--- bre todo con los Estados Unidos; en ello influye por cierto en--- posición geográfica y el importante intercambio fronterizo.

Para los países del MCCA es preponderante el comercio--- recíproco, según ya se puso de relieve en otros párrafos. Sólo--- se distingue Honduras en sus exportaciones hacia los Estados --- Unidos, principalmente compuestas por frutas elaboradas, tabaco y maderas. De modo general las ventas hacia los demás mercados

(12).- CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales y de la --- ALALC.

del mundo son por lo demás de escasa significación.

Bolivia y Ecuador, presentaban igualmente hacia 1975 -- un esquema diferente pues exportaban hacia las economías desa-- rrolladas de mercado especialmente los Estados Unidos. Pero, -- igual que en el caso de Honduras, estas exportaciones eran esca-- samente diversificadas: en Bolivia se destacaban las maderas y los concentrados y complejos de plata, y en Ecuador, algunos -- productos del cacao y las maderas. En cambio las exportaciones manufactureras paraguayas, se concentran en el seno de la ALALC y priman los productos de las industrias livianas, maderas y al-- gunos productos químicos.

En cierta forma podría afirmarse que dentro del merca-- do regional las exportaciones de los países latinoamericanos -- son más diversificadas y que, por el contrario, son más especia-- lizadas hacia el resto del mundo, sobre todo las de los países-- medianos y más aún las de los pequeños. Por lo demás, ya se -- advertía ese hecho en el análisis global del comercio y en el -- examen de la estructura de las exportaciones manufactureras de-- los países.

Ese rasgo es más sobresaliente todavía, en cuanto a -- las ventas en los mercados menos tradicionales. Así, por ejem-- plo, la cifra relativamente significativa de Chile hacia el --- área socialista (China), que le corresponde básicamente a yodo la de Venezuela al, a amoníaco licuado; la de Costa Rica al --- Asia, a envases de papel y cartón; y la de Paraguay, también al Asia, a aceites esenciales. Las exportaciones manufactureras a esos mismos mercados, por parte de Argentina, Brasil y México, --

hacia la misma época ya eran bastante más diversificados, com--
prometiendo incluso partidas importantes del rubro de productos
metálicos, maquinaria y equipo.

En el contexto del examen del destino de las exporta--
ciones manufactureras, por otra parte, es importante destacar -
el comercio en el marco de los acuerdos de integración. (13)

Las exportaciones recíprocas de productos industriales
dentro de la ALALC han permanecido prácticamente constantes en--
términos relativos desde mediados de la década pasada en una ci--
fra levemente superior al 30% del total que efectúan los países
miembros, aunque en cantidades y valores crecieron notablemente
Sin embargo, en 1975 esa proporción subió casi al 36%, lo cual--
puede atribuirse en cierta medida a la pausa en las exportacio--
nes hacia las economías centrales por efecto de la pérdida de -
dinamismo que afecta a la economía mundial desde 1973/1974. Al--
respecto, en otra parte de este capítulo, ya se llamó la aten--
ción sobre que el comercio intrarregional habría amortiguado en
cierta medida el impacto recesivo de esa circunstancia y ahora--
se comprueba lo mismo en la esfera de la ALALC.

Otro aspecto que vuelve a comprobarse es el respaldo -
que el intercambio regional brinda a las exportaciones de pro--
ductos metálicos, maquinaria y equipo, por cuanto la propoción--
de las recíprocas correspondientes dentro del total de las ex--
portaciones de estos productos que efectúan los países de la --

(13).- CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales de los -
países y de la ALALC.

ALALC -y en este ámbito igualmente las del Grupo Andino - es bastante mayor que el de las demás manufacturas en sus respectivos totales: 47 y 25%, respectivamente, en la ALALC, y 53 y 25% en el Grupo Andino (1976).

Ese respaldo, que consiste en la consolidación de escalas, calidades, experiencias comercial, etc., podría interpretarse como base para acceder a otros mercados, lo que se reflejaría de algún modo en cierta pérdida de peso del intercambio recíproco de los productos mencionados en el seno de la ALALC.- Desde luego, en este proceso, la incidencia decisiva proviene de los países grandes. Entre mediados del decenio pasado y del presente, Argentina rebajó la proporción de sus exportaciones de productos metálicos, maquinaria y equipo a los demás países de la ALALC del 73 al 63%, Brasil del 87 al 49%, y México del 34 al 28%. De este modo, los tres diversificaron sus mercados, aunque Argentina concentra sus exportaciones de esos productos en la región (86%) y para México es importante el mercado de Estados Unidos (51% a mediados de la presente década). Brasil es, entonces, el país que más ha diversificado los mercados externos de esos artículos.

Entre los países del Grupo Andino no sucede igual, --- pues el intercambio recíproco tendió a crecer notablemente durante el decenio de 1970, sobre todo en el rubro de productos metálicos, maquinaria y equipo al menos hasta el año en que se dispone de informaciones y antes del retiro de Chile. Con todo, el hecho sugiere que dicho intercambio ha proporcionado bases para el desarrollo de industrias y exportaciones de mayor nivel

tecnológico. En todo caso, tales exportaciones de los países - del Grupo Andino se concentran en el mercado regional en una alta proporción y escasamente acceden a otros.

En lo que toca al MCCA, la alta incidencia del comercio recíproco también alcanza a los productos metálicos y mecánicos aunque las respectivas exportaciones son escasas, como en la generalidad de los demás países pequeños de la región.

Entre los países de la CARICOM, el comercio recíproco de manufacturas pesa poco (alrededor de un 20%, en 1977) a causa principalmente de los productos destinados masivamente hacia fuera, como el óxido de aluminio, cuya proporción en el valor - total de las exportaciones manufactureras es muy grande, según se apuntó en otros párrafos. Sin embargo, las escasas exportaciones metálicas y mecánicas se transan entre los países signatarios del acuerdo en una proporción cercana al 90% (1977).

C A P I T U L O C U A R T O

LA INDUSTRIALIZACION HACIA EL MEDIANO Y LARGO PLAZO.

- 1.- Síntesis del análisis y marco - general de referencia.
- 2.- Orientaciones básicas de la política industrial oficial.
- 3.- Pautas industriales en una perspectiva más dilatada.
- 4.- Apreciaciones cuantitativas de largo plazo.

1.- SINTESIS DEL ANALISIS Y MARCO GENERAL DE REFERENCIA.

Los avances industriales no se dan de la misma forma-- en todos los países. En una primera aproximación, se distin-- guen los grandes, cuyo avance manufacturero logra niveles supe-- riores y un mayor grado de diversificación y de desarrollo tec-- nológico; los medianos, que se ubican en una posición interme-- dia, encuentran dificultades en fases anticipadas, respecto a -- los grandes, para continuar el ascenso industrial, cuando en-- frentan el desafío de penetrar en el campo de los productos más complejos; y los pequeños, de modo general situados en el um-- bral de la industrialización. Se verifica, de esta manera, --- cierta correlación, en el ámbito regional, entre niveles de in-- greso, magnitudes de mercado e industrialización, aunque con -- conspicuas excepciones, relacionadas más que nada con la dota-- ción de recursos naturales y la holgura para importar sustenta-- da en exportaciones primarias.

Con todo, las pautas industriales de los tres tipos de países sólo están vinculadas en parte con las distintas fases -- en que se encontraría el proceso de industrialización. Es así -- porque algunos condicionamientos locales, como la envergadura -- del mercado y la dotación más o menos rica o diversificada de -- recursos naturales, influyen para definir modalidades de indus-- trialización de naturaleza diferente, lo mismo que para estable-- cer esquemas de comercio internacional, sustantivamente distin-- tos, sobre todo del lado de las exportaciones de manufacturas.

En la región, gran parte de las diferencias que se ob-

servan entre los modelos de industrialización y comercio se vinculan a la capacidad de los países para asimilar la evolución tecnológica que exige determinadas escalas de producción y para disponer de masas críticas de capital, público o privado, necesarias para sustentar el desarrollo de industrias básicas o de avanzada, frecuentemente de efectos propulsivos más intensos.-- En los centros, el comercio exterior apoyado en las negociaciones multilaterales del GATT y en esquemas de integración, atenuan las respectivas restricciones y contribuyen a que se alcancen o mantengan niveles generalmente más parejos. En América Latina y el Caribe, la exportación de manufacturas aún representa una proporción relativamente reducida de la producción, y -- la integración formal o informal todavía no logra resultados de marcado significado en lo que se refiere a emparejar los países. A veces, ciertas diferencias tienden incluso a ensancharse.

Por otra parte, en las pautas industriales de los países de América Latina y el Caribe ejercen gran influencia las características económicas y sociopolíticas generales. Debe -- considerarse, de un lado, que la evolución del sector manufacturero es inducida en importante medida por la demanda interna y que la industria apenas representa, en la región, un cuarto del ingreso generado por la economía en su conjunto, fluctuando, según los países, en torno a una cifra que fluctúa entre 10 y 30% de otro, que el desarrollo industrial constituye un medio más -- que un fin sujeto a opciones económicas y sociopolíticas fundamentales. Así por ejemplo, cuando se habla de orientar la industria hacia la satisfacción de las necesidades esenciales de la población es difícil concebir que la idea pueda materializar

se enteramente desde dentro del sector a base de acciones autónomas. En el mejor de los casos, la industria acompañaría las políticas generales que incidirían sobre la demanda directa e indirecta de los estratos sociales que se desea beneficiar, ade cuando su estructura de producción y eventualmente sus costos y precios.

Sin embargo, ni la incidencia de elementos externos, ni la de internos, puede llevar a pensar que el sector industrial carece de áreas respecto de las cuales la política específica de desarrollo manufacturero es relevante. Por el contrario, la historia de la industria latinoamericana así como los planes o programas actuales muestran muchos ejemplos destacados sobre políticas específicas destinadas a cumplir con ciertos objetivos aunque no se trate de modificar las pautas provenientes desde el exterior ni los condicionantes económicos y sociopolíticos internos. Son los casos, verbigracia, del desarrollo de muchas industrias básicas y de los esfuerzos que en la actualidad hacen varios países para desarrollar las industrias productoras de bienes de capital. Se agrega, por cierto, todo el rico instrumental movilizado para apoyar o promover la industrialización en forma general o selectiva o para concretar ciertos objetivos específicos como los de exportación, descentralización, perfeccionamiento de la estructura de producción, mejoramiento de la eficiencia, etc.

De tal manera, los factores que condicionarán el futuro industrial se ensamblan en las relaciones externas en todos sus aspectos, incluidas las formas -selectivas o no- de asimila

ción de las pautas de los países avanzados; el de los determinantes económicos y sociopolíticos generales; y el de las esferas de acción de la política industrial específica. Por cierto es obvio que son enteramente independientes, de modo que en combinaciones distintas las perspectivas no serían demasiadas, al menos en sus rasgos esenciales.

2.- ORIENTACIONES BASICAS DE LA POLITICA INDUSTRIAL OFICIAL.

a).- Estrategia industrial: expresiones globales.

El horizonte industrial de mediano plazo se inscribe en el marco de la política de desarrollo manufacturero que plantean los gobiernos de la región. Al efecto, son esclarecedoras las formulaciones oficiales expresadas durante la presente década según las cuales, y de modo general, persistiría la estrategia industrialista en el más amplio sentido de la expresión. -- Dentro de esta línea, en 1974 (1), los gobiernos acordaron esfuerzos especiales, incluso de colaboración internacional, para aumentar el peso relativo de la industria regional en el mundo, con la aspiración de alcanzar una cifra del 13.5% hacia finales del siglo (4.8% en 1977), cuya repercusión más obvia era acelerar el ritmo de expansión industrial.

En el mismo sentido apuntan otras actitudes de los gobiernos en los foros internacionales. Así por ejemplo, cada --

(1).- Conferencia Latinoamericana de Industrialización (ST/CEPAL/Conf. 51/Rev. 1).

vez con mayor énfasis, vienen acordando y apoyando iniciativas tendientes a conseguir mejores condiciones de acceso de las manufacturas regionales a otros mercados, en especial a los de -- las economías desarrolladas de mercado. El nexo con la estrategia industrialista es muy claro, pues tales preocupaciones se -- gestan en los problemas inherentes a la asimetría del comercio, teniendo en cuenta la capacidad adquirida por la industria para competir en numerosos rubros así como las espectativas de exportaciones manufactureras que se sustentarian en los esfuerzos internos de industrialización.

Así es como, en el decimoctavo período de sesiones de la CEPAL (La Paz, Bolivia, abril de 1979) los gobiernos estipularon "impulsar vigorosamente el desarrollo industrial, con modalidades adecuadas a las condiciones de distintos países, y -- los programas de integración regional, promoviendo la producción de bienes de consumo final e intermedios esenciales y de -- bienes de capital, para asegurar un crecimiento económico sostenido y acrecentar las exportaciones de manufacturas dentro de -- una nueva estructura del comercio internacional" (2).

De tal modo y dentro de los postulados del Nuevo Orden Económico, esas posiciones internacionales pueden interpretarse como reflejo de los enunciados de los gobiernos en materia de -- desarrollo e industrialización.

El examen de esos planteamientos gubernamentales (3) -

(2).- Resolución 386 (XVIII), párrafo d) de la sección B.

(3).- Ob. Cit.

pone de relieve, no sólo la intención de acelerar el crecimiento económico, sino que la de afianzar el proceso de industrialización como una de las exigencias del desarrollo económico y social. En efecto, la tasa media aritmética simple (que mide mejor las intenciones de los países, independientemente de sus tamaños) del incremento anual del producto interno bruto que se deduce de esas formulaciones sube el 7.2%, en contraste con el 4.9% de los últimos 30 años; las metas industriales elevan la expansión manufacturera a un 9.3% por año, o sea, a una velocidad más de 50% superior a la de las tendencias históricas de largo plazo. De otra parte, los esfuerzos relativos de industrialización (el proceso de industrialización) tienden también a ser incrementados por los planes y programas revisados (4).

Esas cifras, aunque en su mayor parte corresponden a metas o proyecciones de mediano plazo, ilustran sobre la persistencia generalizada en la estrategia industrialista. Además, el examen por países pone nuevamente de manifiesto significativas diferencias entre las pautas propuestas en los grandes, medianos y pequeños. En los primeros, de industrialización más avanzada, tienden a configurarse esquemas de desarrollo en los cuales la dinámica industrial sería relativamente menor (con respecto al crecimiento económico general) en promedio que en el resto de la región. Por el contrario, los programas acentúan el proceso de industrialización en el grupo de países medianos como parte de la estrategia de desarrollo tratando de en

(4).- CEPAL, sobre la base de informaciones de 25 planes y programas oficiales, formulados por gobiernos de la región durante la década de 1970.

frentar las dificultades que en los años precedentes impidieron progresos más rápidos y avanzados del desarrollo manufacturero.

Los programas de los países del Mercado Común Centroamericano insisten, a su vez, en los esfuerzos industriales relativos anteriores, aunque, como en todos los casos, según ritmos de expansión general más rápidos. Lo mismo se encuentra en las formulaciones de los demás países pequeños si bien se ubican en procesos de industrialización bastante más moderados.

Las cifras aludidas corresponden en general a metas y proyecciones que expresan inconformidad con el curso y ritmo -- del desarrollo económico previo. Representan igualmente la política de desarrollo del decenio que está por concluir y, en lo que se refiere a la industrialización las exigencias previstas -- técnica y políticamente por los gobiernos dadas las circunstancias, características, potencialidades y restricciones locales. En tal forma, constituyen antecedentes valiosos para considerar las perspectivas hacia un futuro de más largo alcance.

b).- Objetivos de la política industrial.

Aparte de todo, los planteamientos industriales de los gobiernos han ido bastante más allá de las expresiones cuantitativas. Incluso, se encuentran algunos casos en que se dejan de lado tales expresiones o sólo se las enmarca en órdenes de magnitud más o menos vagos, y en cambio se insiste en asuntos sustantivos, relacionados con aspectos esenciales de las pautas -- industriales según objetivos destinados a corregir o adecuar -- los esquemas a las exigencias del desarrollo económico y social

en sus nuevas fases.

En esos sentidos apuntan los planteamientos oficiales cuando enuncian los propósitos y definen las políticas destinadas a perfeccionar las interrelaciones tecnológicas de los procesos de producción, en beneficio de la dinámica interna, la ocupación y el balance de pagos: a fortalecer la vinculación de la industria con otros sectores, como el agrícola y el minero, con finalidades asociadas a la valorización de los recursos naturales y de las materias primas nacionales: a mejorar la eficiencia de producción en beneficio de los consumidores y la capacidad competitiva: a incrementar las exportaciones de manufacturas, buscando resolver los problemas inherentes a la asimetría del comercio y enfrentar las restricciones derivadas de los mercados nacionales limitados; a impulsar el desarrollo tecnológico necesario a etapas industriales más avanzadas; a descentralizar la industria y promover el desarrollo de zonas rezagadas; etc.

El examen de tales planteamientos permite apreciar, en la mayoría de los casos, ciertas diferencias notables con las formulaciones sobre política industrial de épocas anteriores y también algunas semejanzas. La diferencia más sobresaliente reside en que ahora la política se dirige principalmente hacia problemas y objetivos más específicos, tales como los reseñados superando las etapas previas cuando la promoción se orientaba a la globalidad industrial muchas veces en forma indiscriminada o poco selectiva.

Sin embargo, la industrialización como finalidad deri-

vada de las exigencias del desarrollo ha sido objeto desde hace mucho de posiciones deliberadas en una gran mayoría de países. A veces, desde la década de 1930; en forma más generalizada después de la segunda guerra, y más aún a partir del decenio de los años cincuenta. Aunque en términos generales la política de desarrollo industrial era menos selectiva, con bastante frecuencia se encontraban casos, sobre todo entre los países grandes y medianos, de adopción de prioridades sobre industrias específicas especialmente en el campo de las básicas. Esta posición se difundió en el ámbito de la región comprometiendo incluso a varios acuerdos de integración donde participan países pequeños. Ahora, se expande el espectro industrial de atención incluyendo aparte de los básicos algunas industrias tradicionales (por ejemplo en el área agroindustrial y de alimentos) y muchas más avanzadas en el campo de las manufacturas intermedias y de capital (5).

c).- Perfeccionamiento estructural.

Desde luego, la atención que las diversas formulaciones oficiales prestan a las distintas áreas industriales varía de acuerdo a las particulares características y objetivos nacionales y según las fases en que se encuentra el desarrollo manufacturero. De modo general, en los países grandes y más industrializados se pone atención preferente en los rezagos que afectan a los bienes intermedios y de capital de mayor nivel tecn

(5).- Villanueva, Javier.- Perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano: una completa transformación, BID/INTAL, serie Estudios Básicos No. 3).

lógico, incluidos los insumos básicos. En los países medianos-los enfoques suelen presentar una mayor diversidad aunque con frecuencia resaltan los propósitos destinados a diversificar la estructura industrial de acuerdo a la senda seguida por los primeros en pos de posiciones que se acerquen a los países avanzados. Sin embargo, formulaciones más recientes revelan un creciente interés por aprovechar industrialmente las ventajas comparativas sustentadas en los recursos naturales. Por su parte, los países pequeños siguen la misma dirección, pero más influida por las restricciones que les impone el tamaño del mercado interno. De este modo, si se pudiera obtener una conclusión --generalizada en estos últimos se atiende con más énfasis a la industria liviana y particularmente en varios casos a la agroindustria, y a la consolidación de las primeras fases del desarrollo industrial incluso sobre la base de actividades de subcontratación. Sin embargo, igual que los países medianos, con frecuencia persiguen incorporarse a las pautas más avanzadas pero en una perspectiva más dilatada generalmente asociada a los avances de los esquemas de integración.

Resulta ilustrativo el hecho que en las formulaciones-consultadas los ritmos de expansión industrial previstos o programados, hacia plazos medios, sean parecidos en los países ---grandes, medianos y pequeños, en los alrededores del 9 o 10% --anual, en circunstancia que se aprecian significativas diferencias en las tasas promedio de expansión de los distintos grupos de industrias. En efecto, enunciados de los países grandes indican una alta prioridad a las industrias básicas (química y derivados del petróleo) y de productos metálicos, maquinaria y --equipo, hecho que se refleja en tasas de crecimiento ubicadas -

en torno al 15% por año, al mismo tiempo que la velocidad prevista para la expansión de las industrias tradicionales (de bienes de consumo no duraderos) es apenas del 5% anual. En los medianos esta última velocidad sube al 7% como resultado de privilegiar algo más las industrias livianas. No obstante, en estos países, la prioridad se orienta a las industrias básicas (incluidas en este caso las de base forestal y las sustentadas en la minería no metálica), de acuerdo a los ritmos de crecimiento situados en el 12 hasta el 19% por año, y no tanto a las de productos metálicos y maquinaria y equipo pues la respectiva tasa de expansión se proyecta en el rango de la media industrial: --10%. Habría que tener en cuenta, sin embargo, que los programas relativos a estas industrias en el seno del Grupo Andino -- quizá pudieran modificar las formulaciones nacionales elevando la dinámica respectiva por parte de los países medianos signatarios del Acuerdo.

El esquema industrial de los países pequeños, proyectado en los planes y programas es semejante al de los medianos -- con la diferencia de que las industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo aparecen mucho más exigidas, según un ritmo de crecimiento del 15% anual, velocidad más de 50% superior a la media industrial y semejante a la de los países grandes.

La discrepancia entre los dos últimos grupos de países se podría relacionar con las dificultades con que en su avance tropezaría el desarrollo de dichas industrias en los países medianos dadas las restricciones que les impone el mercado interno después de un cierto nivel, superado el cual tendrían que --

abordar rubros más complejos y exigentes en materia de escala, relacionados entre otras cosas, con el perfeccionamiento de los encadenamientos de insumo-producto y la fabricación de bienes de capital. En lo que se refiere a los pequeños, el hecho de que la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo se encuentra actualmente en una etapa incipiente ofrecería posibilidades de expansión más veloz todavía dentro de áreas más sencillas.

De este modo, entonces, tales previsiones o metas se vinculan a las estrategias diferenciadas en párrafos precedentes, en gran parte determinadas por las fases en que se encuentran los procesos de industrialización, las restricciones que aparecen durante el ascenso industrial, y las orientaciones de la política manufacturera que atienden a las características locales, como las relativas a los recursos naturales.

El perfeccionamiento de la estructura industrial, sobre todo en el sentido de las interrelaciones verticales de los procesos de producción, se perfila como un objetivo general, aunque muy lejos de posiciones de autosuficiencia. Más bien, se percibe cierta intención dirigida hacia especializaciones, incluso sobre la base de los antecedentes y propósitos de los distintos acuerdos y procesos de integración. Obviamente, esta tendencia adquiere visos más precisos en las políticas formuladas en los países medianos y pequeños cuyas restricciones de mercado son más severas.

Sin embargo, también se aprecia, sobre todo en las formulaciones más recientes, una marcada inclinación hacia valori--

zar las ventajas comparativas aunque con significados que superan las formulaciones puramente estáticas de estas ventajas; -- abarcan tanto las ventajas comparativas vinculadas a recursos -- naturales y mano de obra, (6) como las dinámicas generadas por el propio proceso de industrialización y el concomitante desarrollo tecnológico (ventajas comparativas adquiridas que son -- muy importantes, particularmente en el caso de las industrias -- incipientes). El acento relativo entre estas ventajas varía según los países; así, en las formulaciones oficiales de los países grandes se aprecia, tal vez, un acento más explícito en las ventajas adquiridas.

De esta manera, las formulaciones examinadas inducen -- a pensar en que la política industrial de los países de la región enunciada durante el presente decenio tendería en sus proyecciones hacia el futuro a diferenciar cada vez más los modelos de los distintos tipos de países según se perfilan en los -- análisis de largo plazo de capítulos precedentes. Al respecto, cabe llamar la atención sobre que los planes y programas oficiales han avanzado en la racionalización y perfeccionamiento de -- los modelos que en el pasado surgieron más que todo como consecuencia de las restricciones locales y no tanto de ánimos preconcebidos. Quizá, esto puede interpretarse como propósito de -- mejorar la eficiencia de esas formas diferenciadas de industrialización hasta obtener de las mismas el máximo rendimiento económico y social.

(6).- Villanueva J. Op. cit.

Desde este punto de vista no se vislumbrarían, hacia un futuro demasiado cercano, cambios particularmente notables en los respectivos modelos diferenciados de industrialización de los distintos tipos de países. Pero, podría suponerse que los esfuerzos tendientes a la racionalización apuntada ayudarían a emparejar las tendencias del crecimiento económico y tal vez a reducir algunas de las crecientes diferencias entre los niveles de desarrollo de los países.

d).- Exportación de manufacturas.

El marcado perfeccionamiento de la política industrial comprende asimismo otros aspectos destacados en las formulaciones recientes las cuales contribuyen a perfilar el futuro próximo de la industria de la región.

Entre los objetivos más significativos de esas formulaciones se apuntaba la exportación de manufacturas, renglón en que se sitúa una de las más marcadas coincidencias entre los países de la región incluidos los petroleros y de mayor holgura para importar. Esto obedece principalmente a las necesidades previstas sobre la capacidad para importar necesaria para sustentar más rápidos ritmos de crecimiento económico. También reflejan, especialmente en relación con varios países medianos y pequeños, la necesidad de conseguir escalas adecuadas para etapas de desarrollo industrial más avanzadas. En este momento entran a ejercer importancia los procesos de integración aunque es notable la intención de recurrir a los mercados mundiales y en especial a los más grandes como son los de las economías desarrolladas de mercado. De aquí, la preocupación generalizada-

por el proteccionismo de estas economías expresada en las formulaciones en cuestión y en todos los foros económicos internacionales en que participan los países de América Latina y el Caribe.

Los antecedentes de las metas que se plantean al respecto se encuentran en el veloz crecimiento de las exportaciones manufactureras que se produjo desde poco antes de mediados de la década pasada sostenido casi sistemáticamente hasta 1973 cuando terminó un ciclo de auge de la economía mundial, coincidiendo con el alza de los precios del petróleo. Asimismo, se sustentan en el reconocimiento de que el proceso de industrialización previo generó numerosas ventajas comparativas las cuales podrían expresarse mejor en los mercados internacionales si las condiciones del comercio se liberalizaran. Otro fundamento radica en el enriquecimiento del aparato instrumental y administrativo de apoyo y promoción de las exportaciones de manufacturas logrado en muchos países aparte de la experiencia comercial ganada durante los últimos 15 años.

Habría que añadir la importancia que se asigna en numerosos planes, programas y otras formulaciones a la política relativa a las empresas transnacionales tendientes, entre otras cosas, a impulsarlas a incrementar la vocación exportadora. Es cierto que ésta ha crecido (a veces, bajo exigencias gubernamentales específicas) y se proyecta en el mercado regional e incursiona en otros según variadas formas, incluidas las de comercio intraindustrial, intercambio en el seno de las transnacionales o subcontratación. No obstante, numerosos gobiernos consideran

muy importante llevar el comercio internacional de estas empresas más allá de la marginalidad que las mismas suelen concederle a las exportaciones (hecho que contrasta con la gran propensión a importar bienes de capital, insumos y tecnología, con -- respecto a la vocación importadora de las empresas transnacionales, quizá vale la pena advertir que, en alguna medida, se relaciona con la ubicación de tales empresas en industrias más avanzadas. De esta manera, podría suponerse que empresas nacionales, situadas en rubros similares, quizá muestren una vocación parecida; además de la repatriación de altos márgenes de beneficio, que caracteriza, de modo general, a las transnacionales) Estas posiciones se manifiestan también en los foros internacionales cuando dentro del contexto de las ideas sobre el Nuevo Orden Económico surge la necesidad de establecer códigos de conducta aplicables a las empresas transnacionales y a las transferencias de tecnología. Además, como en algunos casos, y en forma creciente, las transnacionales se inclinan a adaptarse a las políticas aplicadas firmemente por los países anfitriones de -- sus filiales, dentro del mismo orden de ideas y en igual sentido apuntan las posiciones oficiales tendientes a inducir actitudes más positivas de los gobiernos de los países centrales cuando tales empresas demuestran interés por aprovechar ventajas -- de la región para exportar a sus mercados.

3.- PAUTAS INDUSTRIALES EN UNA PERSPECTIVA MAS DILATADA.

a).- Industrialización y desarrollo.

La industrialización se plantea como un requisito ineludible del desarrollo económico y social, sobre todo cuando se aspira a ritmos de expansión económica rápidos compatibles con los propósitos de resolver en plazos razonables los problemas sociales más graves y persistentes que aquejan a la mayor parte de los países de la región. De otra parte, la experiencia regional de los últimos decenios --así como de otras áreas y países del mundo-- demuestra que los objetivos de ese tipo requieren para su materialización acciones nacionales deliberadas no sólo para acelerar el crecimiento, sino también para corregir las distorsiones que se observan en el campo social y en la estructura económica e industrial. Igualmente, dadas las formas en que la región se inserta en la economía mundial y el notable rezago económico y tecnológico que manifiesta respecto a las economías desarrolladas, la búsqueda de formas idóneas de colaboración internacional se torna imprescindible no sólo con referencia a esas economías sino con otras áreas del mundo y especialmente con los países de la propia región.

Tales acciones y colaboración adquieren su verdadero significado cuando se definen las pautas implícitas en las apreciaciones sobre requisitos cuantitativos de largo plazo e igualmente cuando se considera la diversidad de países de la región también en una perspectiva más dilatada, dentro de la cual habría que suponer esfuerzos especiales destinados a disminuir los desniveles que tienden a separarlos.

Es necesario entonces, definir más precisamente el papel que debiera desempeñar la industria respecto de las exigencias del desarrollo conjuntamente con las bases sobre las cuales se apoyaría para poderlo cumplir en el horizonte temporal de largo alcance.

En síntesis, el papel que se espera de la industria -- según se infiere de los análisis de los capítulos precedentes y de los enunciados oficiales antes comentados, puede describirse mediante dos enfoques complementarios y vinculados entre sí. -- Uno, corresponde a la dinámica interna de la expansión económica sobre la cual se espera que el sector incremente su poder -- propulsivo; mientras que el otro, considera a la industria como vehículo de la incorporación del progreso técnico.

El sector manufacturero se perfila como agente dinámico de varias maneras. Una involucra las interrelaciones funcionales entre ingreso y demanda de modo que su mayor velocidad de crecimiento supone claros efectos impulsores generalizados a todo el ámbito económico. De otra parte, la industrialización -- contribuye a la difusión del progreso técnico, sea por exigencias a proveedores, por efecto demostración o por el hecho de que requiere y genera capacidades humanas en el campo laboral, técnico, empresarial y administrativo. Así, los respectivos -- efectos tienden a extenderse y sobrepasar los límites del sector mismo según un proceso de auto y retroalimentación cada vez más importante a medida que la industria evoluciona hacia áreas más complejas.

4.- APRECIACIONES CUANTITATIVAS DE LARGO PLAZO.

a).- América Latina en los escenarios mundiales.

El diagnóstico latinoamericano concede a la industria un papel primordial respecto de los problemas fundamentales del desarrollo económico y social, sobre todo en los análisis prospectivos de alcance más dilatado. Dicho diagnóstico se proyecta, por lo demás, al ámbito del tercer mundo cuando, por ejemplo, en la Estrategia Internacional del Desarrollo (7) para el decenio de 1970 se establecieron metas mínimas de crecimiento económico de 6% por año y de 8% para la industria; o cuando en Lima (8) se acordó que la industria de las regiones en desarrollo debería alcanzar, hacia el año 2000, un peso de 25% en el producto manufacturero mundial (13.5% América Latina), -- en circunstancias que en la actualidad se ubica en torno del 9% (alrededor de 5% América Latina y el Caribe).

Los fundamentos de planteamientos y acuerdos como esos son bien conocidos y no es del caso revisarlos ahora. Conviene poner eso sí de relieve que están muy lejos de descubrir en el sector manufacturero el paradigma del desarrollo, puesto que el subdesarrollo implica muchos otros retrasos, entre los cuales se destaca el agrícola, de circunscribirse únicamente a las actividades de producción.

Por lo demás, los enunciados de esa naturaleza suelen

(7).- Resolución 2626 (XXIV), octubre de 1970.

(8).- Informe de la Segunda Conferencia General de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

discutirse en el marco de los conceptos sobre estilos de desarrollo, que se manejan en diversos niveles y con distintos alcances. En la región, se destacan las motivaciones sociales -- orientadas hacia consideraciones relativas al desempleo, la pobreza, la marginalidad y la distribución no equitativa del ingreso y la riqueza, como problemas muy generalizados y persistentes o hacia cuya solución se progresa en forma demasiado lenta. Por cierto, se agregan cuestiones tales como el consumismo, el estrangulamiento externo, el deterioro del medio ambiente y el agotamiento de los recursos naturales no renovables.

En lo que toca a los asuntos sociales, se suele ligar el estilo predominante en la región a ritmos insuficientes de expansión económica o a la exigencia que el mismo plantearía de una gran velocidad de crecimiento económico sostenido, difícilmente alcanzable, como para resolver, por ejemplo, el problema del empleo en plazo razonable.

Al efecto, se suelen manejar tasas de incremento del producto interno bruto no sólo muy superiores a las tendencias de los últimos treinta años (5.5% por año, en contraste con estimaciones sobre una necesidad que se ubica en los alrededores del 8%) sino que sobrepasan las metas de la Estrategia Internacional para el Desarrollo en el decenio que está concluyendo -- (6%) y con frecuencia, asimismo, las que plantean algunas de las formulaciones gubernamentales reseñadas precedentemente -- (recuérdese que la respectiva tasa media de tales enunciados alcanza sólo al 7.2%).

Sin embargo, en cualquiera de esos escenarios, dentro o no del estilo prevaleciente, se supone un modelo industrialista, o sea, un significativo proceso de industrialización, según velocidades de crecimiento manufacturero que superarían significativamente la del producto global. De este modo, el ritmo de expansión industrial se ubicaría por sobre el histórico de largo plazo (6.7%), en cifras superiores al 7 o al 10% por año --- (9.3% en los enunciados oficiales).

Ahora bien, si la evaluación se efectúan con referencia a las metas fijadas en la Segunda Conferencia de la ONUDI, esto es, que la industria regional alcance al 13.5% de la mundial hacia el año 2000, es preciso postular hipótesis o escenarios en torno a la expansión económica y la industrialización del mundo. De modo general, dadas las tendencias de los últimos tres o cuatro lustros, habría cierta inclinación a suponer que la industria mundial no crecería tanto más rápidamente que la economía en su conjunto como en el pasado. Por cierto, esta hipótesis se basa en el supuesto de que las economías desarrolladas más maduras ya habrían transpuesto el umbral de la industrialización y evolucionarían según la tendencia a mantener o disminuir el peso relativo del sector manufacturero que se manifiesta desde mediados de la década pasada en el conjunto de economías desarrolladas de mercado. Para completar el escenario es preciso, no obstante, estimar la expansión de la economía mundial y a ese respecto las posiciones no suelen ser particularmente optimistas. Las razones se ubican, principalmente en el porvenir de las economías desarrolladas en relación con las cuales se consideran los sucesos de 1973-1974 y la persistencia, por motivos estructurales, de tasas de expansión económica más lentas que las precedentes.

C O N C L U S I O N E S

- 1.- El crecimiento económico generalmente va acompañado de un proceso de industrialización o crecimiento -- más veloz de la industria manufacturera o al menos -- antes de llegar al umbral de desarrollo e industrialización que habrían traspasado las economías desarrolladas más maduras.
- 2.- Las tendencias de la demanda y de las innovaciones -- tecnológicas, así como a las condiciones del comercio internacional ha sido particularmente inherente a -- las regiones y países cuya expansión económica ha -- sido más rápida.
- 3.- Se comprueba la persistencia o pausada superación -- de los rasgos periféricos de la industria de la mayoría de los países de las regiones en desarrollo -- y aunque los países semindustrializados han progresado notablemente incluso en lo que se refiere a las posibilidades de competencia de muchas de sus manufacturas en los mercados mundiales.
- 4.- Se destacan las características del comercio internacional de manufacturas, según las cuales ha influido en la división internacional del trabajo el funcionamiento de sistemas y bloques de países desarrollados.
- 5.- El comercio de exportación de los países en desarrollo compromete menos a las industrias más avanzadas y de más alto nivel tecnológico, cuyos productos

conforman y a su vez, las corrientes más ágiles del comercio mundial.

- 6.- El exámen del desarrollo manufacturero de la región pone de manifiesto la estrategia industrialista --- generalizada y destaca, más allá de las cifras y que numerosos países han logrado cierta madurez industrial y transpuesto la barrera de las economías primitivas.
- 7.- El futuro industrial de los países estará muy supeditado a destacadas particularidades, como las relacionadas con la estructura económica e industrial, la envergadura del mercado, los recursos naturales y las fronteras socioeconómicas internas.
- 8.- Se deben de tenerse en cuenta las perspectivas vinculadas al nuevo orden Económico Internacional y a programas de elaboración para el desarrollo industrial.
- 9.- El Contexto Internacional ha marcado pautas a la -- industrialización de la región y probablemente lo -- haga en el futuro, en la medida que no se empleen políticas demasiado estrictas de desvinculación en busca de nuevos horizontes o estilos de desarrollo.
- 10.- La industria se desarrolla, en gran medida y así -- milando la tecnología (de productos y de producción).
- 11.- La demanda de la industria, se estructura de acuerdo a la tecnología (de productos y de producción), y a -

las modalidades de consumo de los centros sobre todo la de los estratos sociales medios y altos.

- 12.- La estructura de la producción manufacturera regional tiende a asemejarse a la de los países avanzados, -- pero encuentra dificultades en rubros más complejos-- y se producen rezagos o atrasos, incluso en los países más grandes e industrializados.

B I B L I O G R A F I A

CEPAL.- Tendencias y perspectivas a largo plazo del desarrollo de América Latina, EICEPAL 1076 abril de 1979.

Segunda Conferencia General de la ONUDI y Lima, marzo de 1975.

Naciones Unidas.- Statistical Yearbook, 1969 y 1976.- Handbook of International trade and Development Statistics, 1976 y 1977 y Monthly Bulletin of Statistics, marzo y mayo de 1979.

CEPAL.- Publicaciones de las Naciones Unidas.- Statistical Yearbook, 1969 y 1976; Yearbook of National Accounts Statistics, 1975.

Naciones Unidas.- Monthly Bulletin of Statistics, agosto de 1977.

UNCTAD, Handbook of International trade and Development ---
Statisticas, 1977.

CEPAL.- Sobre la base de informaciones oficiales de los países.

CEPAL.- El Desarrollo Latinoamericano y la coyuntura económica Internacional, EICEPAL/981/Add.2, Febrero de 1975.

CEPAL.- A base de información contenida en CELADE, Boletín-Demográfico, No. 20.

Naciones Unidas.- Statistical Yearbook Economic Activity - in caribbean countries. ILFA, anuarios estadísticos de la ... y la minería del fierro en América Latina.

CEPAL.- Perspectivas y modalidades de integración regional de la industria automotriz en América Latina, E/CN.- 12/1971, 24 de julio de 1974.

C.A., Garay Salamanca (consultor de la cepal) y el programa petroquímico andino, antecedentes, perspectivas y su relación con las empresas transnacionales y documento de trabajo, diciembre de 1977.

G. Saberbein Ch. (Consultas de la CEPAL). Estudio interpretativo del desarrollo industrial peruano; versión mimeografiada, 1979, y estudio interpretativo del desarrollo industrial boliviano, versión mimeografiada, 1979.

Visao, Quemé, Quemna, Economía Brasileira, obra citada por R. Bonelli y W. Suzigan en tendencias recientes de industrialización brasileira, versión mimeografiada, 1978.

Dependencia conjunta CEPAL/CET, tendencias y cambios en la inversión de las empresas transnacionales en los países en desarrollo y particularmente en América Latina, Anexo Estadístico, septiembre de 1978.

Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial- ST/ECA/19, Nueva York, 1973, pp. 5 y 7.

Elaboraciones de la Unidad conjunta CEPAL/CET sobre la base de estadísticas de CED, Development cooperation; 1978. --- Review, cuadro E.I.; y U.S. Department of commerce/ BEA,-

Survey of Current Business, Agosto de 1978.

Martínez Terragó, F. Fajnzylber, F.- Las empresas transnacionales en México, México 1975.

C. Von Doellinger, L.C. Cavalcanti. Empresas Multinacionales - Industria Brasileira, IPEA-INPES, Río de Janeiro 1975.

Juan V. Sorroville, la presencia y el comportamiento de las -- empresas extranjeras en el sector industrial argentino versión mimeografiada, S.F.

U.S. Department of Commerce /BER, Surrey of Current Business agosto de 1978.

Banco de Brasil/CACEZ; visao, quem é quem ha Economía Brasileira, 1977, y Guía Interinvest, o Brasil e o Capital Internacional, - citado por R. Borelli y W. Suzigen.

INPE, las exportaciones argentinas en 1973, versión mimeografiada 1976, mencionado por Angel Monti.

Villanueva, Javier.- Perspectivas del desarrollo industrial - Latinoamericano: una completa transformación, BID/INTAL, Serie Estudios Básicos No. 3.

Informe de la Segunda Conferencia General de la Organización - de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Díaz Müller Luis.- América Latina y el Nuevo Orden Internacional.