Globethics Repository




# Industrialización en América Latina [Industrialization in Latin America]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

| | |
|---|---|
| Item Type | Article |
| Authors | Fajnzylber, Fernando |
| Publisher | Fundación Friedrich Ebert (FES) |
| Rights | Creative Commons Copyright (CC 2.5) |
| Download date | 2026-11-26 10:01:43 |
| Link to Item | http://hdl.handle.net/20.500.12424/220520 |

Nueva Sociedad Nro.118 Marzo- Abril 1992 , pp. 21-28

# Industrialización en América Latina. De la «caja negra» al «casillero vacío»*

**Fajnzylber, Fernando****

**Fernando Fajnzylber:** Economista chileno. Fue director de la División de Industria y Tecnología de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL, Santiago de Chile.

***Al reflexionar sobre el desarrollo de América Latina se cuestiona con frecuencia la validez de la región como categoría analítica. Por la diversidad de situación es y procesos de formación en los distintos Estados nacionales, podría suponerse que la única tipología satisfactoria sería aquella que incluyese un número de casos igual al número de países. Sin embargo, como no se dispone de una teoría del desarrollo que explique satisfactoriamente las transformaciones globales que experimentan la economía y la sociedad, persistirían numerosas interrogantes incluso cuando se analizara cada uno de los casos nacionales por separado***

En efecto, después de dos siglos de abundantes y rigurosos estudios sobre los orígenes y consecuencias de la revolución industrial en Inglaterra, persiste la polémica respecto de ese tema y del posterior descenso de la posición relativa de ese país en el plano internacional. Las interpretaciones sobre la notable industrialización tardía del Japón son numerosas, pero no convergen hacia una explicación común, como tampoco hay explicaciones satisfactorias sobre el caso de la Argentina, que en 1913 y hasta fines de los 50, tenía un ingreso por habitante superior al de Francia y que casi doblaba el de Italia, cuando en la actualidad ese ingreso representa una quinta parte del de Francia y algo más de un tercio del de Italia. Así también, Brasil es el país de la región cuya industrialización acaso haya recibido la mayor atención de los círculos académicos, tanto dentro del país y de la región como en el extranjero. No obstante, persisten cuatro interpretaciones diferentes respecto de los orígenes y de los procesos que desencadenaron su industrialización a partir de una base agrícola-exportadora: 1) la teoría de los choques adversos; 2) la de la industrialización encabezada por la expansión de las exportaciones primarias; 3) la inter-

pretación basada en el desenvolvimiento del capitalismo en el Brasil; y 4) la teoría que destaca el papel que le cupo al sector público en la promoción industrial[1].

Pese a la precariedad de la base teórica, los gobiernos se ven obligados a efectuar y, por añadidura, están expuestos a las modas intelectuales que invaden regularmente a las ciencias sociales. Ante esa disyuntiva hay un útil expediente que, si bien no es una solución, permite atenuar algunas de sus consecuencias más desfavorables: reconocer las realidades internas e internacionales persistentes, aunque no haya para ellas interpretaciones coherentes.

Según la experiencia acumulada sobre el desarrollo económico en distintas latitudes parece que uno de los rasgos sobresalientes de ese proceso sería la combinación de aprendizaje, tomando como modelos a las sociedades más avanzadas, y de innovación económica y social en los países menos avanzados, que les permite incorporar las innovaciones con relación a sus propias carencias y potencialidades. Esto explica - hecho fundamental ampliamente reconocido - que las vías de transformación varían en cuanto a contenido, itinerario e instituciones[2]. En el proceso de industrialización, eje vital del desarrollo económico por su aporte al progreso técnico y a la elevación de la productividad, la combinación de aprendizaje e innovación adquiere mayor importancia. Una de las características del proceso de industrialización de América Latina hasta ahora ha sido precisamente la asimetría entre un elevado componente de imitación (fase previa del aprendizaje) y un componente marginal de innovación económico-social.

En un trabajo anterior[3] se planteó la necesidad de que los países de América Latina modificaran el patrón de industrialización, eje en torno al cual se ha articulado la estructura productiva de los últimos decenios. En este estudio se intentará profundizar en la descripción tanto del patrón que es preciso modificar como de las direcciones, requisitos y lineamientos de política necesarios para lograrlo.

### *Hipótesis sobre la especificidad de la industrialización latinoamericana*

En este punto se resumen las hipótesis que se proponen respecto a la especificidad de la industrialización latinoamericana. Se intenta evidenciar las vinculaciones entre el complejo proceso de cambio económico y social, sus manifestaciones en los

[1]Wilson Suzigan: Indústria brasileira, origem e desenvolvimento, Editora Brasiliense, Río de Janeiro, 1986.
[2]Raúl Prebisch: «Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico» en Estudio Económico de América Latina 1949, CEPAL, Nueva York, 1951.
[3]Fernando Fajnzylber: La industrialización trunca, Editorial Nueva Imagen, México, 1983; Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1985.

ámbitos de la transformación productiva, la inserción internacional, el liderazgo empresarial y el síndrome específicamente latinoamericano del «casillero vacío», que consiste en que ningún país de la región ha logrado simultáneamente crecimiento y equidad.

Diversos estudios efectuados a nivel internacional, así como la experiencia de América Latina, permiten afirmar la hipótesis de que existiría una relación nítida de causalidad entre la transformación estructural de la agricultura y la mejoría de la distribución del ingreso y, como se indica más adelante, esta última ejerce un papel importante en la configuración del sistema productivo y, por consiguiente, en la capacidad de absorción y generación de progreso técnico.

La equidad, y lo que representa en términos de articulación social, a igualdad en el nivel de ingreso medio, tiende a configurar un patrón de consumo relativamente más austero que el prevaleciente en situaciones de aguda concentración del ingreso, en la medida en que inhibe a los sectores de mayores ingresos a reproducir en grado caricaturesco un patrón de consumo proveniente de las sociedades más avanzadas.

Adicionalmente, el hecho de que un patrón de consumo más austero libera recursos para la inversión, podría adelantarse la hipótesis (de muy difícil verificación empírica) de que existiría una cierta relación entre el grado de exuberancia del «patrón de consumo» y el nivel de la relación capital-producto; este último sería más bajo en aquellas sociedades en que el patrón de consumo es relativamente más austero, entendiendo por tal aquel con una menor proporción de consumo duradero, menor uso de energía y menor uso de divisas.

En esos países, la relación capital-producto tendería a ser más baja que en aquéllos en que se intenta la reproducción del patrón de consumo de referencia, caracterizada por una elevada densidad de consumo duradero, energía en el consumo y de una infraestructura física de comunicaciones y de transportes susceptibles de sustentarlo, surgida y concebida en una realidad con baja densidad de población, abundancia de capital y gran extensión territorial (Estados Unidos).

El crecimiento permite incorporar nuevas generaciones de equipos y productos, contribuye por esa vía a elevar la productividad y, por consiguiente, a reforzar la competitividad internacional. La ampliación inicial del mercado interno, por la vía de la masificación del consumo de bienes simples que se sofistican a medida que aumenta la productividad, constituye la base insustituible del aprendizaje indus-

trial-tecnológico, condición necesaria para la creciente inserción internacional. Este «círculo virtuoso» entre crecimiento y competitividad, en el cual con frecuencia suelen omitirse los requisitos de equidad, austeridad y aprendizaje tecnológico, constituye uno de los ejes centrales de las experiencias exitosas de «industrialización».

En América Latina - precisamente por las insuficiencias en los ámbitos de la equidad y austeridad y por el carácter «frívolo» del proteccionismo - el crecimiento y la competitividad han tenido un carácter espasmódico que no corresponde al carácter cíclico que presenta el crecimiento en las sociedades industrializadas En este último caso, se trata de variaciones en torno a una tendencia ascendente de incorporación de progreso técnico, mientras que en América Latina lo que se evidencia periódicamente son las consecuencias de la fragilidad de algunos de los eslabones ya mencionados, requeridos por el funcionamiento del denominado «círculo virtuoso». La expresión sintética de lo anterior es el «congelamiento» de la distancia entre el nivel de la productividad en América Latina y los países líderes.

Un sistema industrial competitivo internacionalmente, en un contexto social en que se ha superado un umbral mínimo de equidad (transformación agraria), puede tender a favorecer la equidad en el país correspondiente, por lo menos, por las siguientes vías: distribución relativamente más amplia de la propiedad, asociado a la creación de pequeñas y medianas empresas; difusión de la calificación de la mano de obra; crecimiento más rápido del empleo, asociado al dinamismo del mercado internacional; elevación de la productividad y de las remuneraciones; difusión del sistema educativo en una base social más amplia y más integrada, como requisito imprescindible para sostener la competitividad internacional; y, finalmente, difusión de la lógica industrial tanto por vías formales como informales - al conjunto de la sociedad lo cual la hará más receptiva a absorber progreso técnico, factor que a su vez favorecerá la elevación de la productividad y, en esa medida, la difusión de los frutos del progreso técnico en forma más equitativa al conjunto de la sociedad.

Sin embargo, estos logros no necesariamente se verifican en aquellos casos en que la competitividad se logra sobre la combinación de una renta geográfica o de recursos naturales y a expensas de las remuneraciones laborales y donde, además, los recursos generados en la fase inicial , en lugar de canalizarse hacia la incorporación de progreso técnico vía inversión, se desplacen hacia el consumo o hacia el exterior. Se trata en este caso de una «competitividad espuria y efímera» que no debe confundirse, ni teórica ni históricamente, con aquella anteriormente descrita. Existen numerosas experiencias en América Latina de auges exportadores espasmódi-

cos donde las rentas generadas, que podrían haber servido para consolidar la expansión vía inversión productiva, se han dilapidado en consumo suntuario y/o en el exterior.

La equidad favorecería entonces al crecimiento, directamente por la vía de inducir un patrón de consumo compatible con una tasa más alta y más eficiente de inversión e, indirectamente, en la medida en que crea un clima social compatible con el esfuerzo de «construcción de futuro» que requiere necesariamente de legitimidad por parte de la élite y del sistema para favorecer la disposición del conjunto de la sociedad a emprender las acciones y decisiones conducentes al propósito del crecimiento.

El crecimiento, a su vez, tiende a flexibilizar el funcionamiento social y, en esa medida, a permitir que los eventuales rezagos en materia de distribución sean más fácilmente soportables que en aquellas situaciones en que predomina el estancamiento. Lo anterior no significa que el crecimiento per se conduzca a la equidad, tema sistemáticamente refutado en la experiencia latinoamericana y de otras regiones, sino que lo que se destaca es que, existiendo un proceso de crecimiento con un patrón industrial competitivo, el rezago de la equidad no se traduce necesariamente en conflictos sociales en la medida en que existe una percepción de que la situación futura será más favorable que la situación actual.

La competitividad del sector industrial que enfrenta una demanda más dinámica que la del resto de los sectores productivos, contribuye positivamente al crecimiento. La experiencia muestra que el comercio internacional de manufacturas se expande a un ritmo más elevado que el comercio mundial y esta diferencia se incrementa para aquellos rubros con mayor contenido de innovación tecnológica, los que en las últimas cuatro décadas han estado localizados en la industria metalmecánica y en la química.

A niveles más desagregados, los rubros líderes al nivel del comercio internacional y de progreso técnico se van modificando y, por consiguiente, la capacidad de los países para insertarse sólidamente en los mercados internacionales está fuertemente condicionada por su capacidad y posibilidad de acompañar las tendencias tecnológicas internacionales. En este sentido, la diferencia apuntada entre América Latina y los GEIC's[4] asiáticos resulta esclarecedora.

[4]Growth with Equity Industrializing Countries. (Países en vías de industrialización con crecimiento y equidad.)

En la medida en que se desarrolla esta aptitud, el efecto de retroalimentación sobre el crecimiento, vía modificación de los precios relativos, elevación de la productividad y ampliación del mercado interno, se acentúa. Cuando se afirma que la competitividad refuerza el crecimiento, es preciso agregar el hecho fundamental de que esta relación adquiere mayor vigencia cuando la productividad se manifiesta en rubros con mayor contenido tecnológico y, como se discute más adelante, cuando las empresas y la infraestructura tecnológica de apoyo forman parte del acervo del país en cuestión. Este es otra de las diferencias señaladas entre América Latina y los GEIC's: el menor ritmo de cambio estructural en la producción industrial y en las exportaciones verificado en América Latina.

Lo anterior no excluye la contribución potencial, ni de los rubros de escaso contenido técnico, ni de aquellos que se originan en empresas extranjeras, pero enfatiza la relevancia de la relación entre sectores productivos, empresas y tipos de mercados, en la que resulta fundamental profundizar para avanzar en la comprensión del proceso de innovación tecnológica. El hecho de que la macroeconomía convencional haga abstracción de esta vinculación (sectores, empresas, mercados) porque no es relevante para el objetivo de su análisis inhibe su capacidad de «capturar» el núcleo central de la dinámica del progreso técnico.

Resulta importante destacar el hecho de que el esfuerzo de innovación y desarrollo tecnológico no se distribuye homogéneamente en el conjunto de la actividad productiva. Se verifica que este esfuerzo se concentra principalmente en el sector manufacturero que, no obstante representar entre un cuarto y un tercio del producto interno bruto, en casi todos los países industrializados absorbe una proporción que en la mayor parte de los casos supera el 90% de los recursos destinados al propósito de investigación y desarrollo; es decir, el sector manufacturero presenta una densidad de esfuerzo y contenido tecnológico que equivale a tres o cuatro veces la densidad promedio de la actividad económica.

Al interior del sector manufacturero existen de terminadas ramas en las cuales se concentra el esfuerzo tecnológico: se verifica que la rama química junto a la rama que, en términos genéricos, se denomina como «engineering products» y que corresponde a la metalmecánica, que agrupa los bienes de capital y los equipos de transporte más los electrodomésticos principalmente, reciben no menos del 80% del esfuerzo de investigación y desarrollo, en circunstancias de que su peso en la actividad manufacturera total es inferior al 40%.

En consecuencia, en estas ramas de «engineering products» e industria química, la «densidad tecnológica» duplica aquella que caracteriza al conjunto del sector manufacturero y equivale a no menos de seis veces la del conjunto de la actividad productiva. Estas ramas particularmente intensivas en progreso técnico presentan por lo menos tres características adicionales importantes. En primer lugar, se trata de las ramas que han experimentado el mayor crecimiento en la posguerra en distintos tipos de países con variados niveles de desarrollo. Además, son aquellas que presentan el mayor dinamismo en el comercio internacional, es decir, estas ramas intensivas en progreso técnico absorben una proporción creciente de la producción industrial y del comercio internacional y, asimismo, corresponde a aquellas ramas en que el proceso de internacionalización de la producción ha sido también el más dinámico. El menor contenido tecnológico verificado en la producción industrial y en las exportaciones de América latina respecto a los GEIC's ilustran ese fenómeno.

En aquellas sociedades en que predomina una base generosa de recursos naturales suelen originarse situaciones de elevada concentración de la propiedad ya sea en el sector privado o en el sector público y, por consiguiente, tiende a generarse un liderazgo que se sustenta en el usufructo de las rentas asociadas a esos recursos naturales, pudiendo configurarse sociedades estamentarias y estados patrimonialistas.

Aceptando la existencia de un cierto mimetismo al interior de la sociedad, es decir, de una difusión y reproducción de los valores que emanan del liderazgo hacia el conjunto del tejido social, podría afirmarse que en aquellas sociedades en que predomina ese liderazgo, esta percepción del mundo puede tender a penetrar y difundirse en variados ámbitos del sector público, del sector privado y de las más distintas instituciones que participan en su funcionamiento (partidos políticos, fuerzas armadas, gremios y sindicatos, agrupaciones profesionales, la burocracia). La expresión práctica de esta difusión de valores rentistas (parroquialismo, cortoplacismo, aversión al riesgo y a la innovación tecnológica, predominio del usufructo personal de la función desempeñada, en desmedro de los roles institucionales) en variados niveles y comportamientos, escapa al ámbito de este trabajo, pero constituye un tema que merece investigación adicional, particularmente en el caso de América Latina donde parecería posible afirmar que esta situación tiene una relevancia mayor que la que se le ha otorgado. El proceso de urbanización, industrialización y cambio institucional, condujo tal vez a subestimar la relevancia de lo que podría denominarse una mentalidad rentista latente.

La disponibilidad de la base empresarial nacional será, sin duda, un factor determinante en la posibilidad de construir un sistema industrial internacionalmente competitivo. Para efectos de abastecer el mercado interno, este no es un requisito central y, de hecho, el liderazgo de los sectores más dinámicos puede desplazarse a las empresas transnacionales (ET), cuyo comportamiento se asimilará sin dificultad a estas condiciones de mercado. Sin embargo, para penetrar en los mercados internacionales, lo cual requiere absorber progreso técnico e innovar de modo de poder mantenerse sólidamente inserto por la única vía que no se erosionará y que es aquella que consiste en agregar valor intelectual a los recursos naturales o a la mano de obra no calificada disponible, la existencia de la base empresarial nacional, incluidas variadas posibilidades y modalidades de vinculación con la inversión extranjera, será determinante. En este sentido la experiencia de los GEIC's y de los países nórdicos resulta iluminadora.

Resulta ilusorio hacer abstracción de la existencia de un patrón de consumo de referencia que conquista el «imaginario colectivo» de los países, incluidas las zonas rurales (hay diversas experiencias nacionales que lo confirman, incluidas algunas de tamaño continental). El reconocimiento de esta realidad no implica abdicar de la necesidad de intentar compatibilizar el ritmo de absorción de esa «modernidad» expresada en acceso a bienes y servicios, con los requerimientos internos de crecimiento y de integración económica y social.

Las diferencias entre los países no radican tanto en el hecho de que algunos opten por este patrón de consumo y otros opten por uno diferente que aparentemente no existe, sino mas bien en el ritmo y en las modalidades con que ese patrón de referencia, que parece ser único y dominante, es internalizado en cada momento en cada una de las sociedades. En el caso de América Latina esta reproducción se habría efectuado sin cautelar siquiera mínimamente los requerimientos internos de integración económica y social y de creación de condiciones para una sólida inserción internacional. La asimétrica inserción internacional de América Latina constituye una ilustración gráfica de este fenómeno.

### *Reflexión final sobre la impostergable transformación productiva de América Latina*

De lo expuesto anteriormente, puede concluirse que la superación del síndrome del «casillero vacío» requiere de algo más que cautelar los, sin duda muy importantes, equilibrios macroeconómicos. En América Latina resulta impostergable una transformación productiva que permita elevar la productividad de la mano de obra, sustentar la competitividad internacional «auténtica» apoyada en la incorpo-

ración de progreso técnico, fortalecer y ampliar la base empresarial latinoamericana, elevar masivamente el nivel de calificación de la mano de obra y lograr el establecimiento de relaciones de cooperación constructiva entre el gobierno, sector empresarial y laboral basados en acuerdos estratégicos que den permanencia a las políticas económicas.

La reflexión sobre transformación productiva presupone como requisito el haber controlado previamente los procesos inflacionarios y las situaciones de acentuado desequilibrio fiscal. Parecería, sin embargo, que la naturaleza del proceso de ajuste por el cual se logran esos objetivos, no es irrelevante para la evolución posterior del sector productivo. Si el proceso de ajuste cuestiona la existencia de los agentes productivos que debieran protagonizar la reestructuración industrial (empresas de mayor contenido tecnológico, institutos de investigación, éxodo de profesionales y mano de obra calificada, desmantelamiento de empresas de ingeniería o de departamentos de ingeniería de las grandes empresas públicas o privadas), los plazos y costos económicos y sociales serán mayores. En las reflexiones que siguen, se supone que se ha efectuado un ajuste que compatibiliza niveles razonables de estabilidad y disciplina fiscal, con la vigencia, posiblemente debilitada, de los protagonistas de la reestructuración industrial.

El Estado necesario para impulsar esa transformación productiva es diferente de aquel que favoreció la industrialización de la fase precedente.

Las tareas básicas que desempeñó el Estado en la fase anterior fueron: crear la infraestructura física de apoyo para una industrialización orientada básicamente hacia el mercado interno transfiriendo recursos al sector privado, bajo distintas modalidades, especialmente en los sectores de consumo no duradero y duradero y estableciendo empresas públicas en algunos sectores de insumos de uso difundido. Los recursos en divisas provenían básicamente de la exportación de recursos naturales y del crédito externo. Se indujo la formación de los principales grupos industriales nacionales que se desarrollaron al amparo de una protección elevada e indiscriminada y de la demanda asociada a la inversión y el consumo público. De ahí surge la reconocida complementariedad entre la inversión pública y privada. Se estableció una base educacional que prioriza las profesiones universitarias de donde proviene la élite gubernamental y privada en desmedro de la calificación masiva de mano de obra y de la formación de los cuadros intermedios. Se crearon instituciones de fomento y de apoyo tecnológico en las áreas de energía, obras públicas y agricultura. Se inició la prospección sistemática de los recursos naturales prevaleciendo, sin embargo, una separación institucional y operacional entre estos y la ac-

tividad manufacturera. Las relaciones entre gobierno y sector empresarial pueden caracterizarse como de complicidad táctica acompañada de desconfianza recíproca y poca transparencia. Las relaciones entre sector empresarial y laboral estuvieron en general marcadas por la asimetría y la confrontación, que se resolvía en términos relativamente más favorables para la fuerza laboral en los sectores de mayor intensidad de capital y organización sindical. Estos últimos coinciden con las grandes empresas privadas que recibían el grueso de las transferencias financieras de los organismos públicos de fomento y con las grandes empresas estatales. Las filiales de empresas transnacionales, con visible liderazgo en el sector automotriz, desarrollaron un comportamiento coherente con el contexto de incentivos en que actuaban, orientando su producción preferentemente al mercado interno.

Los resultados insuficientes de la industrialización latinoamericana que se evidenciaron en los 70, unidos al ascenso del pensamiento ortodoxo, condujeron a un cuestionamiento generalizado respecto al papel de la industrialización y a la función de liderazgo desempeñada por el sector público. La propuesta de reestructuración industrial, cuyos rasgos principales se esbozan a continuación, incluye sugerencias respecto a las modificaciones que debería experimentar el patrón prevaleciente en la fase precedente. La adopción de esas «correcciones» conduce a un esquema que difiere sustancialmente de la propuesta industrial implícita en la «ortodoxia de los 80», cuya aplicación se vincula al servicio de la deuda externa latinoamericana.

Las notorias y reconocidas especificidades nacionales de los países de América Latina inhiben la formulación de propuestas simples y homogéneas para el conjunto de la región. Sin embargo es posible identificar, a un determinado nivel de abstracción, un conjunto de orientaciones estratégicas institucionales y políticas que definen el perfil de la impostergable reestructuración industrial, marcando además el contraste, tanto con la fase precedente, como con la «ortodoxia de los 80».

La realidad de los casos nacionales es sin duda más compleja que la caracterización estilizada que podría presentarse para América Latina; no sólo se combinan elementos de la industrialización precedente con esfuerzos de reestructuración industrial y experimentos ortodoxos en áreas específicas, sino que también se asiste a un proceso de aprendizaje y evaluación de la factibilidad de los distintos cambios que se proponen. Esta misma «complejidad» se aprecia en la reflexión y acción de los organismos internacionales y en el medio académico que provee sustento intelectual a este debate. A lo anterior se agrega el hecho básico de que estas propuestas

se insertan en realidades marcadas por «intereses» y «pasiones» en que se amplifican o neutralizan los alcances de las recomendaciones.

El sentido general de la transformación productiva propuesta es el siguiente: 1) transitar desde la «renta perecible» de los recursos naturales hacia la «renta no perecible» de la incorporación de progreso técnico al sector productivo; 2) desplazar la prioridad desde el conjunto del sector manufacturero, hacia los subsectores específicos que contribuyen a incorporar y difundir progreso técnico al conjunto del sector productivo; 3) favorecer la inserción internacional sobre la base de impulsar elevación de productividad y competitividad en sectores específicos; 4) introducir modificaciones en instituciones y políticas públicas con el objetivo de inducir en el sector privado comportamientos coherentes con los criterios anteriores; 5) promover un contexto institucional proclive a la colaboración estratégica entre gobierno, empresariado y sector laboral.

La promoción industrial en un mercado protegido puede llegar a ser compatible con organismos públicos pasivos, mientras que el fortalecimiento de la competitividad internacional requiere de instituciones públicas dotadas de iniciativa y capacidad de convocatoria para articular los distintos agentes productivos, educativos, de investigación, financiamiento y comercialización. En la fase anterior, se estimulaba la inversión, independientemente de su competitividad internacional, tema que ahora adquiere obvia centralidad.

Los requerimientos institucionales asociados a la administración de un esquema de protección elevada, indiscriminada y permanente son obviamente menores y cualitativamente diferentes de los que plantea un esquema sectorial y temporalmente selectivo orientado a inducir el aprendizaje tecnológico y la competitividad internacional.

La industria precedente tenía escasos vínculos con los sectores de recursos naturales y requería apoyo limitado de los servicios especializados vinculados a la gestión empresarial y sus necesidades en materia de actualización permanente de sus recursos humanos era mas bien retórica. En esos tres planos la situación cambia radicalmente. La cooperación entre empresas y con los organismos públicos especializados se convierte ahora en requisito de sobrevivencia lo que presupone comunicación permanente y confianza recíproca, ingredientes ausentes en la fase anterior. Las ineficiencias en planta, o en la infraestructura de transporte, comercialización y comunicaciones se transferían anteriormente a los consumidores cautivos. La superación de esas ineficiencias se convierte ahora en imperativo compartido. Las rela-

ciones sistemáticamente conflictivas entre el sector empresarial y laboral resultan incompatibles con la elevación de la productividad y la inserción internacional sólida pero pueden sustentarse en mercados cautivos, traduciéndose en elevación de precios, discontinuidades en la oferta y disminución de la calidad. En síntesis, la innovación requerida del Estado y de su vinculación con el sector empresarial y laboral trasciende el ámbito puntual y necesariamente casuístico de la privatización de las empresas públicas.

La inserción internacional de América Latina se ha basado principalmente en la renta asociada a los recursos naturales y la expansión industrial se ha nutrido de la renta generada al amparo de una protección indiscriminada y prolongada. Ambas fuentes de crecimiento. obviamente vinculadas entre sí se han erosionado y la reestructuración industrial debería permitir transitar hacia la única fuente de renta no perecible, aquella que se basa en la innovación aplicada al procesamiento de los recursos naturales, las manufacturas no basadas en recursos naturales y a los servicios intensivos en tecnología.

La experiencia internacional enseña inequívocamente la lección del pluralismo institucional: se observan las más variadas configuraciones de agentes económicos en las economías de mercado. Las exitosas en términos de crecimiento y equidad comparten un rasgo básico: incorporación de progreso técnico y elevación de la productividad. En consecuencia, las prescripciones institucionales rígidas respecto al papel del Estado, las empresas públicas y el sector privado, son necesariamente frágiles y, en cambio, las omisiones en cuanto a incorporaciones de progreso técnico son graves.

*Ponencia presentada en el Simposio sobre América Latina y en el Congreso Anual de la Asociación de Estudios Latinoamericanos, organizados por el Centro de Estudios de América Latina de la Universidad de Nanzán, Nagoya, Japón, 7-9 de junio de 1991.

**Con el imprevisto alejamiento de Fernando Fajnzylher, ocurrido afines del año 1991, las ciencias sociales del continente han perdido uno de sus más inteligentes investigadores y propulsores de nuevas categorías y estrategias teóricas que permitieran una comprensión más pragmática y equilibrada de la realidad de América Latina. Con la publicación de este ensayo, gentilmente cedido por la CEPAL, Nueva Sociedad ha querido rendir homenaje a su memoria.

***Referencias***

*Suzigan, Wilson, INDUSTRIA BRASILEIRA, ORIGEM E DESENVOLVIMENTO. - Río de Janeiro, Editora Brasiliense. 1986; Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico.

*Prebisch, Raúl, ESTUDIO ECONOMICO DE AMÉRICA LATINA 1949. - Nueva York, CEPAL. 1951;

*Fajnzylber, Fernando, LA INDUSTRIALIZACION TRUNCA. - México, Editorial Nueva Imagen. 1983;

*Fajnzylber, Fernando, LA INDUSTRIALIZACION TRUNCA. - Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano. 1985.

Este artículo es copia fiel del publicado en la revista Nueva Sociedad Nº 118 Marzo- Abril de 1992, ISSN: 0251-3552, **<www.nuso.org>.**