

capacidad innovadora y creativa (Fajnzylber, 1983). Después de varias décadas de industrialización las clases empresariales locales siguen siendo débiles para abordar proyectos de largo plazo y para comprometer en ellos sus recursos financieros y humanos. Las políticas económicas se han caracterizado por su inestabilidad y por la inadecuada comprensión de sus efectos a mediano plazo. Quizás lo más importante, no han logrado resolver satisfactoriamente la difícil relación entre el crecimiento industrial y el sector externo.

**Cuadro 4. CRECIMIENTO DEL PRODUCTO MANUFACTURERO DE  
LATINOAMERICA 1950-86  
(% anuales)**

	1950-60	1960-70	1970-80	1950-80	1980-88
Argentina	4,1	5,6	1,6	3,8	-1,2
Brasil	9,1	6,9	9,0	8,3	1,1
Chile	4,7	5,3	1,1	3,7	0,0
Colombia	6,5	6,0	6,0	6,2	2,0
México	6,2	9,1	6,9	7,4	0,0
Perú	8,0	5,8	3,3	5,7	1,0
Venezuela	10,0	6,7	2,0	6,2	1,7
Centroamérica(5)	5,7	8,6	5,2	6,5	-0,3
Otros países pequeños (7)	3,6	4,2	5,8	4,5	-1,4
Total Latinoamérica	6,6	6,8	6,2	6,5	0,5

**Fuente:** CEPAL (1988) y datos de la División de Estadísticas de la CEPAL. Incluye 19 países.

**Cuadro 5. PARTICIPACION DEL SECTOR MANUFACTURERO EN EL PGB**  
(porcentajes)

	1950	1960	1970	1980	1986
Argentina	21,4	24,2	27,5	25,0	25,0
Brasil	22,8	28,2	30,4	31,4	28,5
Chile	20,6	22,1	24,5	21,4	20,6
Colombia	17,2	20,5	22,1	23,3	21,9
México	17,3	17,5	21,2	22,1	21,0
Perú	15,7	19,9	21,4	20,2	20,1
Venezuela	10,2	12,7	13,6	16,2	18,8
Mercado Común Cen- troamericano (5)	11,4	12,8	16,4	17,7	17,7
Total de América Latina (19 países)	18,6	21,2	23,5	24,8	23,7

Puente: CEPAL (1988) y datos de la División de Estadísticas. Porcentajes del producto interno bruto total a precios constantes de 1980 para 1970-86, empalmados en 1970 con datos a precios de 1970 para 1950-70.

### 1. Las políticas industriales y el desequilibrio externo.

Como es sabido, las políticas de industrialización se generalizan en América Latina a raíz de la gran depresión de los años 30, que impidió el normal desenvolvimiento del comercio exterior, interrumpió los abastecimientos de bienes importados, especialmente manufacturas y amenazó con la perpetuación e intensificación del desempleo masivo. Aquellos países que ya tenían cierta trayectoria industrial y una capacidad productiva instalada en algunas industrias elementales, optaron por un control estricto de las importaciones a fin de adecuarlas al nivel que permitía el

poder de compra de las exportaciones y sustituir la demanda externa por la demanda interna como factor impulsor del crecimiento. La demanda interna fue estimulada por políticas inversionistas y fiscales expansivas. El instrumental utilizado para lograr estos fines fue muy variado y a menudo incoherente. Las importaciones fueron restringidas por medio de aranceles al valor, sucesivamente incrementados, derechos fijos, licencias para importar, cuotas o simplemente prohibiciones. El acceso al mercado cambiario fue sometido a control y a menudo se establecieron múltiples áreas cambiarias que permitían devaluar por el simple expediente de trasladar mercaderías de un área a otra.

Las políticas internas más utilizadas fueron la expansión de la inversión pública, sobre todo en actividades de infraestructura como la construcción de viviendas y obras públicas en general, que tenían gran capacidad de generación de empleos y creación de efectos multiplicadores sobre otras actividades intermedias; los créditos a largo plazo al sector privado con subsidios a las tasas de interés; la inversión pública directa de empresas estatales en sectores estratégicos de la economía, que estimulaban el desarrollo de otras industrias derivadas; la prospección de recursos naturales a fin de evaluar sus localizaciones, calidades y volúmenes disponibles; el apoyo estatal al uso y difusión de tecnologías modernas, etc.

En general, los criterios con que se aplicaron estas políticas respondieron en gran medida a la urgencia de sustituir la oferta externa de bienes frente a restricciones de balanza de pagos y a la necesidad de crear nuevas fuentes de trabajo, dada la destrucción de ellas en los sectores exportadores tradicionales. Menor énfasis se puso en los efectos laterales y a más largo plazo que podrían derivarse de algunos de los instrumentos utilizados profusamente.

Por otra parte, la estructura social prevaleciente mostraba una debilidad notoria de aquellas clases medias y empresariales urbanas que han sido la base social de la industrialización en los países más avanzados. No era fácil, así, la constitución de agentes económicos dinamizadores y

suficientemente activos como para realizar en el lapso de unas pocas generaciones las tareas de acumulación de capital y progreso técnico que en otras latitudes tomó tiempos muchos más largos. En consecuencia, la presencia del Estado se hacía imprescindible, como también una protección arancelaria que permitiera estimular la formación de clases empresariales urbanas, superando la inercia de una estructura económica secular.

Las respuestas fueron positivas, como lo prueba el hecho de que la recuperación a lo largo de los años 30 y el crecimiento posterior durante los 40 y los 50 alcanzó magnitudes bastante considerables, e incluso superiores a la de algunos países industriales. Entre 1929 y 1939 la producción industrial de los tres países grandes de la región más Colombia, Chile y Uruguay aumentó entre 3% y 8% anual, mientras que en Estados Unidos y Canadá prácticamente estuvo estancada (Díaz-Alejandro, 1984). Posteriormente, entre 1936-1940 y 1955-1960, el sector industrial latinoamericano aceleró su crecimiento a un ritmo anual de 6,2%, cifra superior a la obtenida por los Estados Unidos entre 1939-1940 y 1959-1960, de 5,2% (Naciones Unidas, 1963; U.S. Government Printing Office, 1979). Sin embargo, a medida que esta industrialización alcanzó mayor madurez y diversificación, comenzaron a manifestarse síntomas que evidenciaban la necesidad de correcciones y rectificaciones profundas a las políticas que hasta entonces se habían seguido.

Durante los años 50 el clásico problema del desequilibrio externo asume un nuevo carácter. Ya no se trata sólo de las fluctuaciones cíclicas de la demanda externa por materias primas, como se caracterizaba el viejo estilo de desarrollo primario exportador. A este problema se añade una relativa y creciente rigidez de la estructura de importaciones, la que no tiene flexibilidad para comprimirse en las coyunturas recesivas externas sin afectar seriamente los aparatos productivos nacionales. Como la industrialización procedió en casi todos los países a partir de la producción interna de bienes de consumo e intermedios de carácter liviano, se creó una dependencia del abastecimiento importado de los bienes de capital y de un gran número de bienes intermedios cuya producción requería

mayor complejidad tecnológica. De este modo, se desarrolló una "industrialización intensiva en bienes importados", la que determinó una alta elasticidad ingreso de la demanda de importaciones. Este efecto fue incentivado por las políticas proteccionistas que concedían privilegios en la forma de exenciones o rebajas arancelarias a las importaciones de bienes de capital. Por una parte, esta política impidió que la producción interna se extendiera masivamente al sector de bienes de capital, salvo en Brasil, y por otra, incentivó la utilización de tecnologías más intensivas en capital de lo que hubiera sido pertinente dada la dotación relativa de capital y trabajo que prevalece en América Latina. Además, contribuyó a poner un límite a la reducción del coeficiente de importaciones (Naciones Unidas, 1963, y CEPAL, 1965, cuadro II-3).

En segundo lugar, la nueva estructura de importaciones se rigidiza por la incidencia que llegan a tener las importaciones de alimentos y bienes de consumo básico, lo cual hace sensible el valor real de los salarios urbanos al tipo de cambio y al precio de los alimentos importados. En parte, esto se debe a la propia política proteccionista, que provoca un deterioro de los precios relativos agrícolas y una reasignación de recursos de inversión hacia los sectores urbanos, contribuyendo a hacer más lento el crecimiento de la producción agropecuaria. Este fenómeno ya se venía manifestando como consecuencia de las estructuras de tenencia de la propiedad agraria, que no favorecían la formación de núcleos empresariales agrícolas, y de la crisis de 1930 que afectó seriamente los precios de ese sector. El insuficiente dinamismo agrícola --su crecimiento anual fue de 2,8% en los años 40 y 50 (Naciones Unidas, 1963)-- frente a un sector industrial en rápida expansión y a las intensas migraciones rural-urbanas que acompañan a este proceso, se constituyó en un verdadero freno al desarrollo industrial cuando los déficit de abastecimiento debieron ser suplidos con mayores importaciones o con bienes exportables, como en el caso argentino. El ritmo de crecimiento industrial se vio afectado especialmente en los países del cono sur. Sin embargo, las políticas desarrollistas de Brasil y la incorporación de nuevos países al proceso de

industrialización, como Colombia, Perú y Venezuela hicieron posible que la región como un todo acelerara el crecimiento industrial a un 6,6% anual en los 50 ( ver cuadro 4) .

De este modo, un desequilibrio interno en la estructura de producción se transmitía al sector externo al incidir en una composición del comercio exterior poco flexible para adaptarse a las fluctuaciones de la balanza de pagos.

Hay un tercer mecanismo a través del cual las políticas industriales contribuyeron a rigidizar la balanza de pagos. Se trata del énfasis sustitutivo de importaciones en detrimento de las exportaciones que tuvieron las políticas comerciales aplicadas. Al evitar la necesidad de fijar tipos de cambio reales altos o adecuados al nivel de competitividad externa de la producción industrial, sin ser compensada esa insuficiencia con subsidios a las exportaciones, estas actividades tuvieron que soportar protecciones efectivas negativas, con lo cual se desalentó la inversión en ellas y su diversificación. Así, se ha podido afirmar que esta modalidad de industrialización indujo un crecimiento más rápido de las importaciones, pero uno más lento de las exportaciones, con lo cual se introdujo una tendencia estructural al déficit de la balanza de pagos (Schydrowsky, 1973).

Las crecientes dificultades para el financiamiento de la balanza de pagos indujeron un aumento del endeudamiento externo y la búsqueda más intensa de inversiones extranjeras. Si bien estos recursos permitieron financiar el déficit externo, ellos contribuyeron a aumentar la incidencia de los pagos de intereses y utilidades remesadas al exterior. El servicio de la deuda externa, como proporción de los ingresos corrientes de divisas, aumentó de 5% a 10% a lo largo de los años 50.

## 2. La transición hacia la diversificación de exportaciones

Durante los años 60 se fortaleció en distintos países la idea de que se deberían aplicar reformas sustantivas a las políticas de comercio



exterior. Las dificultades de balanza de pagos y la conciencia creciente de que la industrialización no estaba haciendo más independientes y menos vulnerables a las economías latinoamericanas fueron reforzando la idea de que se requería un mayor equilibrio de la estructura comercial; que la protección debía racionalizarse y que era preciso diversificar la composición de las exportaciones.

Varias circunstancias favorecieron esta evolución. Por una parte, la CEPAL propiciaba la creación de un mercado regional latinoamericano, en el convencimiento de que la industrialización no podría avanzar mucho más en lo que se llamó "compartimentos estancos". Los mercados nacionales de la mayoría de los países eran demasiado pequeños como para permitir el aprovechamiento de las economías de escala propias de la tecnología moderna. Se propuso, entonces, un proceso de integración progresiva cuyo primer paso fue el establecimiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC.

No menos importante es la evolución del comercio mundial. Superadas las dificultades económicas y financieras de la post-guerra, las economías desarrolladas estaban experimentando un auge económico sin precedentes. Esta evolución permitió superar el pesimismo exportador que había prevalecido durante la post-guerra, el cual llevaba a no considerar como alternativa viable el desarrollo de exportaciones no tradicionales y de manufacturas.

En diversos países que habían seguido el modelo proteccionista comenzaron a implementarse políticas de promoción de exportaciones. Así, a lo largo de los años 60 se producen varias transiciones hacia políticas de fomento de exportaciones no tradicionales y de correcciones de precios tendientes a eliminar las distorsiones más extremas (Chile, 1965; Brasil, 1967; Argentina, 1967; Colombia, 1968). En general, estas políticas emprenden las siguientes acciones: 1) reformas arancelarias, tendientes a reemplazar las restricciones cuantitativas a las importaciones por aranceles al valor y a disminuir las listas de importaciones prohibidas; 2) programación cambiaria real, destinada a evitar la sobrevaluación de la

moneda que se producía en periodos de alta inflación y tipos de cambio fijos, sometidos a devaluaciones bruscas y discontinuas.

Uno de los instrumentos centrales de esta política fue la programación cambiaria. Partiendo de la premisa de que el tipo de cambio es una señal clave para adoptar decisiones entre exportar o vender en el mercado interno, y entre importar o utilizar bienes nacionales, la programación cambiaria persigue una mayor estabilidad del valor real del tipo de cambio, ajustando el tipo nominal en función de la inflación interna y externa y de las variaciones programadas de competitividad (ver PFrench-Davis, 1979, cap. VI). Estos ajustes se hacen regularmente, no dejando que se acumulen desequilibrios reales muy grandes, lo cual favorece las decisiones de los inversionistas y elimina las fluctuaciones especulativas que afectan a los mercados de divisas cuando se mantienen los tipos de cambio fijos o se les deja fluctuar espontáneamente.

Un segundo componente de las reformas comerciales se refiere a las restricciones para importar. El propósito de una política de importaciones es permitir una adecuada selectividad de la oferta de bienes importados en función de los objetivos de desarrollo interno. Las restricciones cuantitativas empleadas en los años 50 habían mostrado una serie de deficiencias tanto asignadoras como distributivas y administrativas. Por esta razón comenzaron a aplicarse reformas a la protección tendientes a reemplazar esas restricciones por aranceles al valor.

Otro problema, válido también para los aranceles, fue el sesgo antiexportador derivado de la protección efectiva negativa para muchas actividades exportadoras. Este sesgo se origina en el hecho de que las distintas restricciones a las importaciones incrementan el costo efectivo de la divisa para aquellas actividades que usan insumos importados. Este fenómeno ha sido denominado "ineficiencia artificial" puesto que los mayores costos del exportador potencial se deben, no a una ineficiencia técnica o administrativa, sino a una estructura de costos impuesta por decisiones de políticas, no compensada por devolución de los impuestos pagados (Schydrowsky, 1973). En otras palabras, las actividades así



afectadas tuvieron que soportar un costo adicional derivado de las políticas aplicadas y no de las características técnicas de la producción.

Estas consideraciones impulsaron a aplicar reformas arancelarias para corregir esas distorsiones o, alternativamente, compensar sus efectos negativos en las actividades exportadoras por medio de la devolución de impuestos pagados o de subsidios directos.

Un tercer grupo de políticas de fomento a las exportaciones consistió en inversiones públicas destinadas a la infraestructura para exportaciones, a ampliar la capacidad productiva exportadora o simplemente a financiar créditos de pre y post embarque.

Estas reformas comienzan a aplicarse en distinto grado en Chile a partir de 1965, Argentina después de 1966, Brasil en 1967, Colombia, 1968. En Chile, por ejemplo, entre 1961 y 1967 se reduce el nivel medio de aranceles nominales de 83% a 48% y el de protección efectiva, de 254% a 168%. Al mismo tiempo, la dispersión, medida por la desviación standard de la protección efectiva, se reduce a la mitad (Corbo-Meller, 1979).

Contra la opinión de muchos de que la promoción de exportaciones requería políticas internas regresivas, el contexto distributivo interno es muy variable. En Argentina y Brasil efectivamente se producen regresiones importantes en la distribución del ingreso; pero en Chile sucede lo contrario, e incluso el desarrollo exportador se da en un contexto de amplias reformas sociales.

Los resultados de estas políticas son muy significativas. Ellos muestran una importante aceleración del crecimiento de las exportaciones no tradicionales de la región, especialmente del sector manufacturero. El contraste se aprecia en el aumento de la tasa de crecimiento de estas últimas: de 2,7% al año en 1955-1962 a 20,2% en 1962-1973 (CEPAL, 1979). Aunque el segundo período corresponde al boom del comercio mundial el crecimiento latinoamericano fue superior al mundial: su participación en el comercio de manufacturas aumentó de 0,8% en 1955 a 1,3% en 1975. Este dinamismo exportador continuó en la década siguiente. Entre 1970-71 y 1983-84, las exportaciones de manufacturas de los países de la ALADI crecieron

en 21,2% anual y en 17,9% si se excluye Brasil (CEPAL, 1987). Una parte de este crecimiento, sin embargo, es puramente nominal, ya que corresponde a un período de alta inflación mundial.

Por otro lado, la estructura exportadora se diversificó, ya que el componente manufacturado del total de exportaciones aumentó de 3,6% en 1960 a 12,3% en 1970, a 17,1% en 1980 y 23,9% en 1985 (CEPAL, 1989). Una medición de la concentración de las exportaciones por producto para cada país latinoamericano, muestra que en todos ellos, excepto Jamaica, el indicador disminuyó persistentemente desde 1960. El país que más diversificó sus exportaciones fue Brasil. En este país, las exportaciones del sector automotriz estaban llegando a superar las exportaciones de café (Movarec, 1982). El balance comercial manufacturero de América Latina tendió a un mayor equilibrio, ya que mientras las exportaciones representaban en 1960 el 5,2% de las importaciones de manufacturas, en 1970-71 esa cifra llegaba a 19% y en 1983-84 a 70% (o 39% si se excluye Brasil) (CEPAL, 1979 y 1987).

Desde el punto de vista del origen de las exportaciones por tipos de países, la importancia mayor la tienen los tres países más grandes de la región: Argentina, Brasil y México. Este grupo de países aumentó su contribución al total de exportaciones manufacturadas de la región, de 58% en 1965 a 68% en 1975 y 89% en 1983-84. Ello demuestra la desigualdad creciente que se ha producido en la competitividad industrial dentro de la región (CEPAL, 1979 y 1987).

Un factor que indudablemente tuvo gran significación inicial en la expansión del comercio de manufacturas fueron los acuerdos de integración regional. Pero su importancia disminuyó fuertemente, sobre todo después de la crisis de comienzos de los años 80. En 1970-71, el 35% de las exportaciones de manufacturas de los países de la ALADI se destinaba a la propia región, pero ese coeficiente había disminuido a 17% en 1983-84, como resultado de los procesos de ajustes que restringieron las demandas de bienes importados en cada país (CEPAL, 1987). Un aspecto que vale la pena señalar es que los productos destinados a la región (o a otras regiones en

desarrollo) tienden a ser más intensivos en capital y en importaciones que los productos destinados a países industrializados. Por ejemplo, en 1970-71 el 51% de las exportaciones del sector metal-mecánico del conjunto de ALADI se destinaba a la región, mientras que para los bienes de consumo no duradero esa cifra era de 20%. En la década siguiente esas proporciones se redujeron a 17% y 13%, respectivamente (CEPAL, 1987). Esto revela la dificultad para competir en países desarrollados con productos que requieren mayor tecnología y mayores escalas de producción. Pero también demuestra que sólo a través del intercambio regional con otros países en desarrollo es posible avanzar en esos sectores y generar ventajas comparativas dinámicas.

Frente a este cuadro general de los años 60 y 70, que muestra un panorama positivo de rectificación de algunas distorsiones de las políticas de importación, y por ende, un rápido crecimiento exportador con diversificación de su composición, ¿pueden identificarse algunos factores más específicos que contribuyan a explicar, aunque sea parcialmente, ese resultado?

Díaz-Alejandro (1974) señala varios aspectos en este sentido. En primer lugar, el hecho de que sean los países grandes los que hayan tenido más éxito sugiere algunas consideraciones. Por una parte, estos países son los que siguieron las políticas sustitutivas más agresivas y por lo tanto, los que ya tenían una mayor base industrial. Esta hipótesis supone que es muy difícil iniciar una actividad industrial orientada de inmediato a la exportación. Se requiere un aprendizaje, el cual fue logrado durante las etapas anteriores de industrialización. Debe notarse, con todo, que no hay acuerdo en torno a esa hipótesis. Balassa (1981) por ejemplo, enfatiza la hipótesis contraria, citando algunos casos de la experiencia coreana, en que el aprendizaje tecnológico se hace en base a industrias exportadoras.

Por otra parte, los países grandes tendrían menos dificultades para seguir políticas cambiarias agresivamente promotoras de exportaciones, porque el sector de bienes transables es más pequeño en relación al resto de la economía. Por lo tanto, tienen mayores posibilidades de generar

incentivos a través del mercado que no se desvirtúan por los efectos generados en el resto de la economía. Además, los países pequeños tienen fuertes discontinuidades en las jerarquías de sus ventajas comparativas, por lo cual los incentivos cambiarios globales no surten los mismos efectos que en economías de gran tamaño, donde existe una continuidad de ventajas comparativas y una mayor posibilidad de aprovechar economías de escala.

Sin embargo, la misma evidencia que señala Díaz-Alejandro sobre tipos de cambio real no sugiere que los países grandes hayan seguido políticas muy agresivas. Tanto para Brasil como para Colombia, el tipo de cambio real en 1969-1971 no era mucho mayor que en 1960-1962. Para Colombia fue sólo un 4% mayor, mientras que para Brasil fue un 2% menor. Lo sustantivo parece haber estado en la estabilidad cambiaria real, más que en un nivel absoluto alto, lo que se logró con la adopción de la programación cambiaria. Esta misma evidencia ha sido citada para Corea del Sur ( Jones y Sakong, 1980).

Un tercer factor que puede señalarse, en relación a las características de las políticas exportadoras de los países exitosos es que lo fundamental fue la aplicación de un conjunto de medidas en forma sistemática y en el contexto de una intervención estatal comprometida con la promoción de exportaciones. Esto significa que el paso de la etapa sustitutiva a la etapa exportadora no se hizo mediante un desmantelamiento del aparato del Estado o el abandono de políticas discrecionales, sino más bien mediante la reorientación de muchos instrumentos de promoción directa, como subsidios, créditos y exenciones, y la corrección de algunas distorsiones evidentes como la protección efectiva negativa y la sobrevaluación cambiaria.

### 3. El estancamiento industrial de los años 80

Se ha sostenido, con razón, que los años 80 han sido una década perdida para América Latina. Un crecimiento industrial anual de sólo 0,5% en 1980-88 revela el estancamiento que se ha generalizado en la región. Sólo Colombia y Venezuela (hasta 1988) habían logrado escapar al virtual

estancamiento industrial con ritmos de crecimiento entre 2 y 3%. El máximo exponente de la industrialización latinoamericana, Brasil, sólo puede mostrar un escaso 0,6% de crecimiento industrial, en circunstancias que aun en los períodos más críticos de la post-guerra logró mantener velocidades apreciables de expansión industrial.

Una conjunción de fenómenos inéditos ha afectado a la mayoría de las economías de la región. Experimentos ideológicos que condujeron a liberalizaciones comerciales y financieras indiscriminadas, endeudamientos externos que sobrepasaron toda capacidad razonable de pagos, la inestable situación financiera internacional, sobre todo en los Estados Unidos, la imposición unilateral de rígidos programas de ajuste que han obligado a remesar al exterior cuantiosos recursos de ahorro interno, los intentos de recuperaciones salariales a corto plazo en los países que sufrieron fuertes regresiones distributivas son algunos de los factores que han contribuido a desatar procesos hiperinflacionarios paralizantes del crecimiento.

En estas condiciones es imposible que los agentes inversionistas puedan diseñar e implementar decisiones productivas orientadas al largo plazo. Pero ello no hace menos necesaria la recuperación de ese horizonte. Sólo con crecimiento es posible generar condiciones para el control efectivo de las coyunturas de corto plazo.

En conclusión, a pesar de los logros y de haberse alcanzado una tasa de crecimiento industrial anual bastante significativa como fue un 6,5% en 1950-80, los problemas de la industrialización en América Latina durante las décadas de post-guerra se revelaron mucho más complejos de lo que las anticipaciones teóricas hacían presumir. No fue suficiente expandir las demandas locales de manufacturas ni crear incentivos selectivos para la formación de capital. Tampoco bastó que los Estados asumieran papeles activos y empresariales, en subsidio de agentes privados que se percibían poco dinámicos.

La mayoría de las economías continuaron en situaciones de fuerte dependencia de la economía internacional, con altas concentraciones de las exportaciones en bienes primarios expuestos a la inestabilidad de los



mercados. Las intervenciones estatales no siempre condujeron al cumplimiento de las expectativas, ya fuera porque se sobrestimó la capacidad de los Estados para actuar eficazmente o porque éstos no disponían de los grados de autonomía relativa para imponer políticas congruentes con los objetivos de la industrialización. Todo esto se dio en un contexto de progresivas movilizaciones sociales y políticas destinadas a incorporar a las grandes masas de poblaciones recientemente urbanizadas a los procesos de decisiones y a las demandas por mayor bienestar social. Se agudizaron así los desequilibrios económicos de corto plazo, deteriorándose el marco necesario para las definiciones de largo plazo. Estos desequilibrios culminaron en los años 70, dando origen a las rupturas institucionales de varios países y a un endeudamiento externo sin precedentes que en definitiva determinaron intensos procesos de desindustrialización y estancamiento.

#### IV. LAS PROPUESTAS

La coyuntura de los años 80 plantea más allá de toda duda la necesidad imperiosa de retomar el camino de la industrialización. Una década de estancamiento, la agudización de las situaciones de pobreza, que ahora amenazan incluso a las clases medias y a sectores populares que estaban en rápido ascenso social y el elevado endeudamiento externo que tiende a convertirse en una carga crónica, son todas condiciones que deben ser enfrentadas con nuevas estrategias de desarrollo.

Como si ello fuera poco, el resto del mundo avanza hacia una nueva revolución tecnológica, que está reestructurando la división internacional del trabajo y todas las formas de organización de la vida social, económica y política. América Latina no puede permanecer al margen de estos reajustes internacionales. Es necesario desarrollar formas creativas para la inserción de América Latina en esta nueva orientación de la economía internacional, que a la vez permita enfrentar exitosamente los condicionamientos que han conducido a la estagnación reciente.

La industrialización ofreció en el pasado, sobre todo después de la gran depresión y de la segunda guerra mundial, un camino a través del cual superar las estructuras económicas que habían prevalecido durante medio siglo y que habían hecho crisis. Ese sigue siendo el camino para sacar a la región de su actual crisis estructural. Pero ciertamente las estrategias y políticas aplicadas en el pasado no necesariamente deben ser las mismas. Han cambiado las condiciones internas y externas. Hay lecciones que deben extraerse de los propios errores cometidos, como también de los éxitos ajenos.

Es obvio que las rectificaciones estratégicas no pueden ser todas del mismo signo para los países de la región. Los tamaños de las economías son una variable muy relevante para el espectro de posibilidades y opciones. Los mercados de países como Brasil y México, y en menor medida, Argentina, presentan posibilidades muy diferentes de las que disponen economías de tamaño pequeño como Uruguay, Bolivia o Ecuador. Mientras los primeros pueden aprovechar las economías de escala en un amplio espectro de actividades, no vale lo mismo para el resto de los países, incluso de aquellos de tamaño mediano como Colombia, Chile, Perú o Venezuela. No pueden éstos pretender un desarrollo autárquico de sus estructuras industriales sin incurrir en graves ineficiencias derivadas de la imposibilidad de aprovechar economías de escala que vienen aparejadas con las tecnologías más modernas. Necesariamente estos países deben mantener mayores grados de apertura comercial que los países grandes. Incluso éstos tampoco están exentos de la necesidad de ampliar mercados en una serie de actividades que sólo son competitivas si se establecen a escala mundial, como es el caso de la industria automotriz o el de la electrónica avanzada.

### 1. Enfoques de la política industrial

Se sostuvo más arriba que las nuevas estrategias de desarrollo deben dar cuenta de tres condicionamientos fundamentales que enfrenta América Latina a fines de los años 80: el estancamiento, el aumento de la pobreza y

la carga de la deuda externa. Estos tres grandes problemas sugieren la necesidad de tres grandes respuestas que deberían conformar las nuevas estrategias: al estancamiento debe oponerse la reactivación de los recursos disponibles y de los acervos acumulados a lo largo de varias décadas, fundamentalmente haciéndolos más productivos y competitivos a nivel internacional; a la mayor pobreza, debe oponerse la equidad, para redistribuir a favor de los grupos más pobres una parte sustantiva del crecimiento; y a la carga de la deuda, que habrá que pagar tarde o temprano, aun cuando desvalorizada y reprogramada, hay que oponer la austeridad, sobre todo de los grupos de más altos ingresos.

Estas tres respuestas deben expresarse en políticas concretas. La equidad demandará nuevas políticas sociales. El pago de la deuda exige nuevas políticas financieras. El aumento de la productividad y la competitividad deberá ser un campo privilegiado de nuevas políticas industriales, sin perjuicio del crecimiento de la inversión y de la capacidad productiva, que sin embargo, se ven menos viables en las condiciones de mediano plazo. La coherencia del conjunto de estas políticas, orientadas al mediano y largo plazo, debe asegurarse mediante las políticas macroeconómicas y de estabilización a corto plazo. Pero esta coherencia debe lograrse mediante el ajuste recíproco de cada una de las políticas, más que por la imposición unilateral de una lógica exclusiva de corto plazo, como ha tendido a predominar hasta ahora. Ese es el sentido de una política de "ajuste con crecimiento", que se está planteando en algunos medios neo-estructuralistas (Meller, 1989).

En lo que sigue se abordará el tema del significado actual que se le puede atribuir a una política industrial, dado que en la última década han proliferado los debates al respecto. En efecto, bajo la influencia del neo-liberalismo impulsado por la administración Reagan en Estados Unidos, Thatcher en Inglaterra, y Pinochet en Chile, se cuestionó la necesidad de adoptar políticas industriales específicas, como había sido la práctica desde la post-guerra, tanto en Europa, Asia y América Latina.

Tradicionalmente, la política industrial se había entendido como el

compromiso del Estado para intervenir discrecionalmente en la asignación de recursos, apoyando con subsidios y protección, o la inversión pública directa, a ciertos sectores considerados prioritarios. Este enfoque tuvo un fundamento teórico tanto en la teoría del bienestar, que resaltó las fallas de los mercados para una asignación eficiente de recursos, como en la teoría del desarrollo de los años 50 y 60, y muy en particular en el estructuralismo formulado por Prebisch. Otro apoyo conceptual se generó en la sociología del desarrollo, en especial las contribuciones de Cardoso y Faletto (1969), que expusieron los obstáculos para el desarrollo de América Latina que se derivaban de la debilidad o aun ausencia de una burguesía industrial modernizadora, a la manera europea. El Estado debía entonces intervenir como empresario, cumpliendo la función que en otras regiones había desempeñado una clase empresarial dinámica e innovadora.

Este enfoque fue cuestionado por sucesivas corrientes liberales. Una primera oleada de críticas se suscitó en los años 60, exhibiendo los excesos a que habían conducido las políticas industriales de los países en desarrollo, en especial de América Latina (Little, Scitovsky, Scott, 1970). Estos excesos se referían al proteccionismo, en muchos casos redundante o innecesario; a las distorsiones en los precios relativos; a las ineficiencias de las empresas públicas; al burocratismo paralizante de la actividad empresarial y del comercio exterior. Las propuestas se orientaban a la eliminación de esos excesos y a la corrección gradual de las principales distorsiones, sin cuestionar propiamente el papel del Estado en su función de fomento y promoción del desarrollo.

La segunda oleada de críticas -el neoliberalismo- fue más radical, ya que no sólo propuso reformas profundas en el sentido de la liberalización y desregulación rápida de los mercados, sino que postuló una reducción fundamental en el papel del Estado, limitándolo a una función subsidiaria, con el sector privado como motor del desarrollo y la privatización de las empresas públicas (Cook, 1988, hace una reseña de las propuestas neoliberales). Se cuestionó incluso la función del Estado bienestar y de las políticas sociales.

Las experiencias de los países asiáticos más exitosos y de los países europeos que reconstruyeron eficazmente sus economías después de la guerra muestran que todos ellos aplicaron políticas industriales que requirieron algunas formas de intervención estatal para el crecimiento de la productividad y la competitividad internacional. En los países asiáticos esas políticas se caracterizaron por la intervención directa del Estado y la formulación de prioridades sectoriales muy explícitas, con miras al desarrollo exportador. Ello se hizo a través de una concertación entre el Estado y los grandes grupos económicos, desarrollándose una relación muy directa entre ambos tipos de agentes. En los países europeos, sobre todo los más pequeños, las políticas fueron más indirectas, dejando más espacios a los mercados en el marco de economías muy abiertas al exterior, progresivamente integradas en la Comunidad Económica, pero ejerciendo el Estado un apoyo explícito al desarrollo tecnológico, a la inversión en infraestructura, y al equilibrio social y regional. Igualmente importante fue el compromiso del Estado con la estabilidad macro-económica y financiera, considerada indispensable para el estímulo a la inversión privada a largo plazo. En algunos países de mayor tamaño, como Francia e Italia, el Estado se involucró más activamente en prioridades sectoriales y en la formación de un sector importante de empresas públicas.

Las políticas industriales europeas fueron apoyadas por una institucionalidad para las concertaciones sociales, expresada en un corporatismo social democrático, que contribuyó a que los actores sociales, empresarios y trabajadores, negociaran sus intereses y establecieran patrones distributivos aceptables políticamente. En los países asiáticos, sobre todo aquellos ocupados después de la guerra, reformas a los sistemas de propiedad permitieron iniciar los procesos modernos de industrialización con una equidad distributiva que evitó los conflictos típicos de América Latina.



## 2. De un "keynesianismo selectivo" a un "neo-schumpeterianismo adaptado"

El enfoque latinoamericano tradicional de política industrial podría caracterizarse como un "keynesianismo selectivo de economía cerrada": una política industrial concebida a partir de un enfoque fiscalista, según el cual el problema central era generar una demanda local de manufacturas y apoyar la expansión de la oferta con estímulos fiscales como subsidios, exenciones tributarias e inversión pública. Esta estrategia siguió un patrón productivo secuencial: desde los "toques finales" a los bienes de consumo tradicional, como los llamó Hirschman, a la producción masiva de éstos, a los bienes intermedios, algunos bienes de capital y bienes de consumo durable. Se constituyó así un enfoque de política industrial que tendió a responder a una estructura de demanda determinada por la forma de inserción internacional de las economías (predominantemente economías cerradas en los países más avanzados en el desarrollo industrial de la región).

En contraste, el enfoque asiático puede calificarse como un "schumpeterianismo adaptado y orientado al exterior". El objetivo central de la política industrial, en el largo plazo, estuvo en la formación de una institucionalidad que fortaleciera y desarrollara una clase empresarial innovadora y motivada por el aumento de la productividad. Desarrollar "nuevas formas de producir, nuevas formas de diseñar los bienes, uso de nuevos materiales, nuevas localizaciones y aun nuevos bienes". La coincidencia de muchas políticas específicas, como el proteccionismo o la selectividad en la asignación de inversiones, por ejemplo, con las estrategias latinoamericanas es una cuestión más bien secundaria. Lo central es que mientras en América Latina el leit motif era la creación de un mercado local, en Asia fue el aprendizaje empresarial y tecnológico con miras a ganar mercados en el exterior.

Toda la institucionalidad pública y privada estuvo en Asia orientada a ese fin. Se desarrolló una intervención estatal muy ágil y eficaz, que más que antagonizar con el sector privado, buscó fortalecerlo mediante un

estilo de concertación y persuasión para que asumiera las metas de la política industrial.

Desde el punto de vista sectorial se siguió el camino de privilegiar desde el comienzo las inversiones básicas (acero, industrias químicas) para entrar luego a la imitación y adaptación de tecnologías para producir bienes de consumo durable de base electrónica destinados a la exportación. Un objetivo explícito de estas estrategias fue entrar en el más breve plazo posible a la competencia internacional en los sectores de alta tecnología.

Una variante de interés para América Latina de este "schumpeterianismo adaptado" es el que se ha seguido en la llamada "Tercera Italia" (en contraste con el norte industrializado y el sur atrasado de ese país): el desarrollo industrial basado en la pequeña empresa modernizada y competitiva a nivel internacional, que se ubica en los nichos más refinados de los mercados internacionales de bienes tradicionales de consumo (vestuario de alta calidad) o bienes de capital de diseños muy específicos que no se pueden fabricar en gran escala (por ejemplo, máquinas herramientas). Esta estrategia es schumpeteriana por cuanto se ha basado centralmente en el desarrollo de una nueva clase empresarial, de origen artesanal o de técnicos altamente calificados, que supieron aprovechar un ambiente económico e institucional muy favorable para este tipo de actividades. Este ambiente se puede caracterizar por un sistema social muy articulado en torno a la familia, a las organizaciones de base y a los municipios, que permitió un alto grado de descentralización en la movilización de recursos financieros, en la capacitación técnica y en el reclutamiento de mano de obra calificada. Por cierto, también resultó muy favorable la existencia de una infraestructura eficiente de transportes, comunicaciones y servicios de utilidad pública, derivada del alto desarrollo industrial del norte de Italia.

Otro ejemplo histórico de industrialización basada en una eficiente articulación social de los empresarios es el de los países nórdicos. A partir de una favorable dotación de recursos naturales, esos países siguieron el desarrollo productivo orientado al camino del comercio

exterior. Ello se basó en una institucionalidad que favoreció la equidad y la cooperación entre empresarios y trabajadores y cuya expresión más visible son los estados de bienestar de esos países.

Mientras la herencia keynesiana enfatizó la discrecionalidad fiscal, con una perspectiva centralizadora de la política económica, la herencia schumpeteriana enfatiza el papel crucial de la institucionalidad y de la articulación de la clase empresarial con el resto de la sociedad. Keynes desarrolló su teoría pensando en las condiciones de una economía en depresión. Supuso que a través de las políticas fiscales expansivas se restablecerían las condiciones generales de pleno empleo y estabilidad para que las reglas del mercado recuperaran su vigencia y la inversión privada se convirtiera en el motor del desarrollo. Identificó la función social del Estado con el restablecimiento de las condiciones de pleno empleo y con la búsqueda de una mayor equidad.

El keynesianismo selectivo aplicado en América Latina fue una síntesis entre la estrategia keynesiana, que veía en el Estado a un agente capaz de impulsar el crecimiento económico a partir del estancamiento; y el estructuralismo, que veía en el proteccionismo y en la selectividad de la política de inversión pública los instrumentos para iniciar el aprendizaje industrial. Pero esta síntesis latinoamericana que prevaleció hasta los años 60 tendió a ignorar el otro componente del pensamiento original de Keynes: que una vez reactivada la economía y dinamizado el proceso de inversión, los mercados deben ocupar un papel más relevante en la asignación de inversión y en la motivación empresarial.

Keynes fue criticado por ese planteamiento en décadas posteriores. Se adujeron los argumentos de las fallas del mercado, de los problemas dinámicos del crecimiento, de los sesgos inflacionarios de sus políticas. En el marco de los países en desarrollo las críticas se refirieron a las insuficiencias estructurales de la oferta, sobre todo en las etapas iniciales de la industrialización. De ahí que la síntesis latinoamericana desarrollara un enfoque de política industrial orientado a enfrentar esas insuficiencias de la oferta. Este fue el componente estructuralista. Pero

siguió pesando fuertemente la tradición keynesiana de mirar la inversión y la expansión de la demanda como las variables claves del crecimiento. Como los países en desarrollo han sufrido de crónicas dificultades para aumentar sus tasas de ahorro e inversión, las políticas industriales llegaron al callejón sin salida del techo para aumentar la inversión. De paso contribuyeron a confirmar empíricamente la crítica al keynesianismo por los sesgos inflacionarios de las políticas fiscales.

El olvido del planteamiento original de Keynes sobre la importancia del espíritu empresarial (los "animal spirits") y de la necesidad de crear un marco económico incentivador del comportamiento inversionista dinámico del sector privado cuando las economías se están dinamizando, llevó a ignorar las políticas orientadas a desarrollar institucionalmente los mercados. Quizás ésta pueda ser una contribución del "neo-schumpeterianismo" que está renaciendo en los años 80, ayudado por el neo-liberalismo que preconiza las reformas económicas tendientes a poner la liberalización de los mercados en el centro de las políticas. Pero el error del neo-liberalismo está en el supuesto de que basta reducir el tamaño y funciones del Estado, desregular y privatizar para que surjan los "animal spirits" empresariales.

### 3. La política industrial vista a partir del neo-estructuralismo

La política industrial que se desarrolló en América Latina en las décadas de post-guerra fue inspirada, como se dijo, en una síntesis del estructuralismo y del keynesianismo. Aquella corriente enfatizó las fallas de los mercados, sus ausencias y rigideces para fundamentar la intervención del Estado orientada a estimular el desarrollo industrial. El keynesianismo enfatizó la necesidad de crear y expandir la demanda interna.

En los años 80 se ha estado avanzando hacia la formulación de un neo-estructuralismo, que puede interpretarse como una nueva síntesis a partir de distintas vertientes teóricas y en función de las realidades actuales. Este neo-estructuralismo puede servir de base para definir nuevos enfoques

de políticas industriales.

¿Cómo podría definirse el neo-estructuralismo? En primer lugar, a partir del reconocimiento de que muchas de las rigideces y ausencias de mercados que fueron relevantes en los años 50 han dejado de ser tales. Quizás la principal era la rigidez del mercado de bienes agrícolas y la ausencia de mercados de tierras. En aquellos países que han realizado reformas agrarias se han creado mercados de tierras que les han abierto la oportunidad de acceder a ellas a nuevos productores agrícolas, mucho más motivados por un comportamiento empresarial que los antiguos latifundistas de hace tres o cuatro décadas. La oferta agrícola se ha hecho más flexible. La tecnificación de la agricultura es un proceso en marcha.

Otros mercados que indudablemente se han desarrollado y diversificado son los de capitales. No obstante los efectos de la crisis de la deuda externa, el racionamiento crediticio que caracterizó a la post-guerra ha dado paso a mercados financieros más diversificados, que sin duda ofrecen mejores alternativas que las que enfrentaban aquellos agentes que tradicionalmente sólo podían acceder al mercado informal de créditos, con tasas de interés usurarias. Esto no significa que se hayan eliminado todas las rigideces que tradicionalmente han afectado a estos mercados, sobre todo en lo que dice relación con el financiamiento de largo plazo.

La función empresarial cuenta también en la actualidad con un mercado más desarrollado de servicios productivos que permiten mejorar la eficiencia técnica de la gestión, y contribuyen a reducir el déficit tradicional de capacidad empresarial de que adolecía la región.

Con el desarrollo de mercados que eran muy imperfectos o inexistentes, muchas recomendaciones de políticas basadas en la ortodoxia neo-clásica pueden ser rescatadas por las políticas de desarrollo e insertadas en un enfoque más global; éste, sin embargo, debe seguir reconociendo la vigencia de aspectos importantes de la síntesis estructuralista-keynesiana que dicen relación con la persistencia de rigideces o discontinuidades que no pueden ser resueltas espontáneamente por los mercados. Basta hacer mención a tres temas que caen en esta



categoría: la persistencia y aun profundización de las desigualdades sociales; la enorme brecha tecnológica que separa los aparatos productivos de América Latina con respecto al mundo industrializado (y ahora también respecto de los "tigres asiáticos"); la ausencia de mecanismos que garanticen que el futuro se incorpore debidamente en el proceso de toma de decisiones, sobre todo de ahorro e inversión (pero también, y crecientemente, en la asignación de recursos con efectos ecológicos relevantes).

El neo-estructuralismo surge así como una nueva síntesis de a) elementos que estaban en la ortodoxia, pero que carecían de validez cuando los supuestos cruciales no se cumplían (rol de los mercados, precios y competitividad); b) elementos del viejo estructuralismo que siguen teniendo vigencia (desigualdades sociales y heterogeneidad estructural, ahora más vinculadas a las políticas sociales, educacionales y de empleo, o la brecha tecnológica, tema que pasa a ser el objetivo central de una política industrial); c) elementos del keynesianismo (algunos tradicionales, como el rol del Estado para asegurar la incorporación del futuro y el control de las expectativas empresariales, y otros menos reconocidos como la necesidad de una cooperación financiera internacional para enfrentar el problema de la deuda); d) elementos del schumpeterianismo, como el rol de la clase empresarial para absorber e incorporar el progreso tecnológico.

Por cierto, este enfoque requiere más complejidad analítica y más pluralismo ideológico. No es casualidad que este tipo de mezcla estratégica esté inspirando los enfoques de políticas de países muy distintos y con regímenes políticos muy diferenciados. Por otro lado, no debe ignorarse que en América Latina existen varios obstáculos que pueden interferir en el desarrollo de este enfoque. La identificación de algunas políticas de liberalización de mercados con los regímenes autoritarios de Chile, Argentina, Uruguay o Brasil pueden llevar a confusiones frecuentes, como la asociación simplista entre políticas de mercados y ajustes de precios con resultados regresivos para la distribución del ingreso (Sheahan, 1980, discute este punto). Demandas sociales largamente reprimidas pueden

conducir a explosiones populistas muy desestabilizadoras y perjudiciales para el marco requerido por el aumento de la inversión a largo plazo, como ha ocurrido en Perú a fines de los años 80. La persistencia de ideologías muy conservadoras o de comportamientos especulativos de las clases empresariales conspiran en contra de una inserción creativa y dinamizadora de esas clases. La ausencia de reformas al aparato del Estado mantiene una presión desestabilizadora desde el sector fiscal y asfixiante de las iniciativas privadas.

Desde el punto de vista de la política industrial, un neo-estructuralismo así concebido sugiere varias direcciones hacia donde orientar los esfuerzos. Fajnzylber (1989) (ver también CEPAL/ONUDI, 1989) ha resumido muy bien esta propuesta al expresar la necesidad de que América Latina llene el "casillero vacío" de la matriz de países que se caracterizan por un desarrollo que ha compatibilizado el alto crecimiento industrial y la competitividad internacional con la equidad. Son países que a partir de distintas combinaciones de Estado y mercado y desde distintos signos ideológicos han sido capaces de inducir un alto crecimiento de la productividad, dinámicas exportaciones de manufacturas, y crecimiento de los salarios reales.

A diferencia de las políticas industriales tradicionales, con su fuerte orientación sectorial y el compromiso empresarial del Estado, las nuevas propuestas de políticas industriales se basan en un mejor aprovechamiento del mercado, de la iniciativa empresarial, y de la competencia internacional. La responsabilidad central del Estado pasa a ser la creación de un marco institucional que estimule la creatividad y el dinamismo de los agentes productivos, por un lado, y la capacidad de coordinación y concertación entre ellos, con el Estado y con los trabajadores. Las opciones sectoriales específicas deben ir siendo un resultado flexible de esas iniciativas y esas coordinaciones más que la imposición tecnocrática desde las altas esferas estatales. Se trata de opciones que aprovechan la información que ofrecen los mercados internos y externos, en vez de prescindir de sus tendencias.

Ese marco institucional supone políticas para superar la inequidad, garantizar la estabilidad macro-económica, y proveer los bienes públicos indispensables para la gestión productiva (infraestructura material, financiera, de servicios, y de aprendizaje y desarrollo tecnológico).

#### 4. Conclusiones

El problema básico en este enfoque no es el conflicto entre el Estado y el mercado, sino más bien cómo establecer un sistema de cooperación entre los agentes económicos y sociales orientado al crecimiento sostenido de la productividad de todo el sistema. Una conclusión clara es que sin una equidad distributiva mínima, es muy difícil establecer esa cooperación, porque el conflicto distributivo estará replanteándose permanentemente, desviando las energías sociales de los esfuerzos productivos.

Una segunda conclusión es la imposibilidad de modernizar la política industrial en economías cerradas o muy protegidas, sobre todo si son de tamaños pequeños. Mientras la primera conclusión apunta a la necesidad de un papel más activo del Estado en el campo distributivo y social, la segunda enfatiza el papel del mercado y de los precios en el patrón de asignación de recursos.

Aquí se perciben las herencias positivas del debate en el pensamiento económico sobre el desarrollo: mientras el estructuralismo iluminó la relevancia de las estructuras que impedían una mejor distribución de los beneficios del desarrollo, el neo-clasicismo reivindicó la importancia de las ventajas comparativas y del comercio exterior, que las décadas de depresión y guerras habían llevado a olvidar, así como el hecho de que los Estados también tienen fallas en su desempeño. Ambas contribuciones, conjuntamente con la reflexión anterior sobre las herencias keynesiana y schumpeteriana, convergen a la creación de una nueva síntesis estratégica para una política industrial moderna, que sin embargo debe ser elaborada y completada con elementos que han pasado a tener alta relevancia actual. Ellos dicen relación con: 1) el desarrollo de ventajas comparativas

dinámicas, el aprendizaje tecnológico y la reestructuración del aparato productivo; 2) la institucionalidad para el desarrollo empresarial y su readaptación continua a las condiciones cambiantes de los mercados; 3) el tema de la articulación de la clase empresarial con el resto de la sociedad para asegurar un consenso democrático, que aparece como una demanda central para los años 90. En cada uno de estos temas el Estado tiene una responsabilidad crucial, no para imponer soluciones sino para estimular la creatividad en la búsqueda de esas soluciones.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BALASSA, B. (1981), The Newly Industrializing Countries in the World Economy, Pergamon Press
- BHAGWATI, J. (1978), Anatomy and consequences of exchange control regimes, NBER, Ballinger Publishing Co.
- CARDOSO, F. H. y FALETTO, E. (1969), Dependencia y desarrollo en América Latina, Ed. Siglo XXI, México
- CEPAL (1950), Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico, Santiago
- (1965), El proceso de desarrollo industrial de América Latina, Santiago
- (1979), Análisis y perspectivas del desarrollo industrial latinoamericano, ST/CEPAL/CONF. 69/L.2
- (1986), Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe, LC/G.1422
- (1987), Integración e industrialización en América Latina: más allá del ajuste, LC/R.569
- (1989), Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, Edición 1988, Naciones Unidas
- CEPAL/ONUDI (1989), Industrialización y desarrollo tecnológico, Informe No. 6, junio, Santiago
- CHENERY, H. (1960), "Patterns of Industrial Growth", American Economic Review, septiembre
- CHENERY, H. y TAYLOR, L. (1968), "Development Patterns among Countries and Over Time", Review of Economics and Statistics 50, Noviembre
- CHENERY, H., ROBINSON S. y SYRQUIN, M. (1986), Industrialization and growth. A comparative study, Oxford University Press
- COOK, P. (1988), "Liberalización y política de desarrollo industrial en los países menos desarrollados", El Trimestre Económico No. 217, enero-marzo



- CORBO, V. y MELLER, P. (1979) "Estrategias de comercio exterior y su impacto sobre el empleo: Chile en la década del 60". Instituto Torcuato di Tella, ed. América Latina y la Economía Mundial, Buenos Aires, (227-264).
- DIAZ-ALEJANDRO, C. (1974), "Some characteristics of recent export expansion in Latin America", Yale Economic Growth Center Papers No. 209
- (1984), "Latin America in the 1930s", en R. Thorp (ed.), Latin America in the 1930s. The Role of the Periphery in World Crisis, St. Martin's Press, Nueva York
- FFRENCH-DAVIS, RICARDO (1979), Economía internacional. Teorías y políticas para el desarrollo, F.C.E.
- FAJNZYLBER, FERNANDO (1983), La industrialización trunca de América Latina, Ed. Nueva Imagen, México
- (1989), "Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'", Cuadernos de la CEPAL 60, Naciones Unidas
- FURTADO, C. (1969), "Desarrollo y estancamiento en América Latina: un enfoque estructuralista", en A. Bianchi, ed. América Latina, ensayos de interpretación económica, Ed. Universitaria, Santiago
- GELLER, LUCIO (1970), "El crecimiento industrial argentino hasta 1914 y la teoría del bien primario exportable", El Trimestre Económico No. 148
- GERSCHENKRON, A. (1965), Economic Backwardness in Historical Perspective, Praeger
- GRACIARENA, J. (1983), "La industrialización como desarrollo. Políticas industrializadoras, orden social y estilos neo-liberales", El Trimestre Económico No. 199, julio-septiembre
- JONES, L. y SAKONG, I. (1980), Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case, Harvard University Press
- KALDOR, N. (1975), "What is Wrong With Economic Theory?", The Quarterly Journal of Economics, agosto
- (1976), "Capitalismo y desarrollo industrial: algunas lecciones de la experiencia británica", en C.F. Díaz-Alejandro, S. Teitel y V. Tokman, Política económica en centro y periferia, Fondo de Cultura Económica, Colección Lecturas No. 16
- KRUEGER, ANN (1978), Liberalization Attempts and their Consequences, NBER, Ballinger Publishing Co.

- KRUGMAN, PAUL (1988), "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados", El Trimestre Económico No. 217
- KUZNETS, S. (1966), Modern Economic Growth, Yale University Press
- LAHERA, E. (1986), "Quince años de la Decisión 24. Evaluación y perspectivas", Notas Técnicas (CIEPLAN) No. 82)
- LEWIS, A. (1955). "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", El Trimestre Económico No.
- LITTLE, I., SCITOVSKY, T. y SCOTT, M. (1970), Industry and trade in some developing countries: a comparative study, Oxford University Press
- MEIER, G. y SEERS, D. (1984), Pioneers of Economic Development, Oxford University Press
- MELLER, P. (1989), "Críticas y sugerencias en torno a la (eventual) doble condicionalidad del FMI y del Banco Mundial", Notas Técnicas CIEPLAN No. 128
- MOVAREC, M. (1982), "Exportaciones de manufacturas a los centros. Importancia y significado", Revista de la CEPAL No. 17
- MUNOZ, O. (1977), "Estado e industrialización en el ciclo de expansión del salitre", Estudios CIEPLAN No. 6
- (1986), Chile y su industrialización: pasado, crisis y opciones, Ed. CIEPLAN, Santiago
- NACIONES UNIDAS (1963), El desarrollo de América Latina en la post-guerra, Nueva York
- PREBISCH, R. (1981), "En torno a las ideas de la CEPAL. Problemas de la industrialización en la América Latina", en R. Ffrench-Davis (ed.) Intercambio y desarrollo, F.C.E.
- SCHYDLOWSKY, D. (1973), "International Trade Policy in the Economic Growth of Latin America", Discussion Paper Series No. 5, CLADS, Boston University
- SHEAHAN, JOHN (1980), "Market-oriented Economic Policies and Political Repression in Latin America", Economic Development and Cultural Change Vol. 28, No. 2, enero

- TAVARES, M.C. y SERRA, J., (1971), "Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente en Brasil", El Trimestre Económico No. 152
- UNCTAD (1986), Salient Features of Trends and Policies in Trade of Manufactures and Semi-Manufactures, Naciones Unidas, Ginebra
- UNITED STATES GOVERNMENT PRINTING OFFICE (1979), Economic Report of the President, Washington, D.C.
- WATKINS, M.H. (1963), "A Staple Theory of Economic Growth", The Canadian Journal of Economics and Political Science, mayo.