

AMERICA LATINA: GLOBALIZACION Y CRECIMIENTO ECONOMICO

*Sonia L.Scotti**
*Domingo García***

Un paradigma tecnológico deja de tener vigencia, cuando pierde dinamismo el proceso de acumulación del capital. Cuando esto ocurre, es necesario encontrar un nuevo patrón tecnoeconómico que remplace al anterior.

Los grandes cambios registrados en el patrón tecnoeconómico y sus consecuencias en la economía mundial

Crisis del fordismo. La restructuración industrial

El patrón tecnoeconómico o paradigma es un conjunto o sendero de innovaciones incrementales cuyas transformaciones permiten el aumento de la productividad y consecuentemente la acumulación de capital. La pérdida de dinamismo del proceso de acumulación, crea las condiciones necesarias para que surja un conjunto de innovaciones mayores que formarán un nuevo paradigma.¹

El **fordismo** vivió su edad de oro en la segunda posguerra mundial y pasó por una gran crisis en las décadas del 70 y del 80, que se prolonga hasta

* Economista, profesora de UNLM, UBA y UADE.

** Economista, profesor de UNLM, UBA y UADE.

¹ Azpiazu, D., Basualdo, E. y Nochteff, H., *La revolución tecnológica y las políticas hegemónicas*, Legasa, 1988.

nuestros días. En la etapa de transición que estamos atravesando coexisten dos regímenes de acumulación: el fordismo, o régimen de acumulación intensivo, con la hegemonía norteamericana en declinación y el petróleo como insumo principal y barato, que se caracterizó por la producción en masa y que han perdido vigencia, y el nuevo régimen de acumulación, intensivo también, pero caracterizado por la movilidad del capital transnacional junto al complejo electrónico, especialmente la microelectrónica como insumo fundamental del nuevo paradigma tecnológico. Este busca como objetivo fundamental recrear los aumentos de productividad a través de la superación de las restricciones del fordismo, que al declinar a fines de la década del 60 y especialmente a partir del primer shock petrolero, contrae el proceso de acumulación, pues caen las productividades y aumentan los costos en el sector industrial de los países desarrollados. Desde entonces, la tasa media de crecimiento mundial se vuelve de tendencia decreciente.

En el *boom* de la posguerra se combina la organización científica del trabajo (taylorismo) más la mecanización o sea el fordismo con el consumo de masas, lográndose un "círculo virtuoso", pues se trasladan los incrementos de productividad a los salarios, generándose un enorme consumo que permitió un crecimiento sin precedentes en el sistema capitalista. La caída de las productividades en el sector industrial en los países desarrollados y su decrecimiento económico, provocó la aparición de un movimiento de recursos financieros, cuya dinámica tendió a independizarse de la economía real. A esto contribuyó el establecimiento de tasas de cambio flotantes en 1971, el reciclaje de los recursos petroleros después de las crisis de 1973 y 1979 y el déficit de Estados Unidos.²

Para superar esta situación se tomaron en consideración varios factores: el progreso técnico, la relación entre el ahorro y la inversión, la gestión empresarial, la restructuración en la calificación del trabajo -que jerarquiza a los recursos humanos relacionados con la creación de conocimiento y desplaza los recursos humanos altamente calificados en el paradigma anterior y cuya capacitación llevaba mucho tiempo y era altamente costosa- y la calidad de los productos y la de los procesos productivos, incluyendo en éstos el mejor uso de los insumos.

Desde fines del decenio de los 70, en los grandes países se ha venido consolidando la idea de que el cambio tecnológico desempeña una función esencial en las políticas de cambio estructural, para lograr crecimiento económico, promover el empleo y la integración de las economías nacionales en un sistema mundial de economía. Para lograr este objetivo los países desarrollados han incrementado sus gastos en ciencia y tecnología en forma sostenida, desde la década de los años 70, tanto en la relación con los PBI como con la

² Fajnzylber, F., *La industrialización de América latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*, Nueva Imagen, México, 1983.

formación bruta de capital fijo y también como porcentaje del gasto público, a pesar de las políticas de austeridad que por consejo del FMI, se vienen aplicando. Desde 1970, tanto en la producción como en el comercio internacional, tanto la electrónica de consumo e industrial, computadoras y semiconductores, instrumentos científicos y farmacéuticos muestran un crecimiento muy superior al de los demás sectores manufactureros.

Consecuentemente, los países industrializados se han esforzado en un proceso de reestructuración industrial en que el país que sirvió de modelo en cuanto a consumo, producción y patrón tecnológico, o sea Estados Unidos, ha perdido competitividad internacional en el sector manufacturero y se ha transformado en un deudor neto, captando los recursos de los países superavitarios como Japón, Alemania y los que fluyen por servicios de la deuda externa y fuga de capitales desde los países periféricos.

En los países desarrollados el Estado y el mercado conviven armoniosamente y a pesar de que las teorías en que se sustentan las políticas económicas de estos países están basadas en las dimensiones macroeconómicas, en la práctica, no obstante, se observa en ellas "la inteligente intervención del Estado" al establecer prioridades en determinados sectores, al otorgar subsidios para investigación y desarrollo a determinadas actividades, al levantar barreras no arancelarias en ciertos rubros puntuales, al utilizar el poder de compra del sector público como instrumento de promoción, al rescatar empresas en situación financiera difícil, al otorgar incentivos fiscales, etcétera. Las empresas europeas líderes en sectores de punta exigen de sus gobiernos de cinco a siete años de protección, además de los garantizados por la legislación de propiedad industrial para garantizar la supervivencia de esas industrias incipientes. En Japón se subvencionan las adquisiciones de equipos automatizados para la industria pequeña y mediana y se gastan anualmente en Estados Unidos, Europa y Japón, por subsidio de la agricultura, recursos equivalentes a la transferencia neta de recursos financieros que América latina ha venido efectuando en los últimos años al exterior, o sea, alrededor de 30 mil millones de dólares por año.³

La crisis de los años 30 y los cambios políticos favorecieron la generalización de los compromisos sociales del periodo de Roosevelt hacia Europa y en el Japón vencido.

Durante la primera mitad del presente siglo, Keynes sostenía que la demanda debía ser tenida en cuenta y que aquella asociada a los asalariados constituía la base más estable de la demanda agregada.

La vigencia del modelo fordista que aseguraba el traslado de los incrementos de productividad al incremento de los salarios y aumentaba las inversiones financiadas por los beneficios, favorecía el crecimiento de los mercados internos con relación a la escasa expansión del comercio internacional.

³ Fajnzylber, F., *op.cit.*

El crecimiento que el fordismo produjo durante el *boom* de la segunda posguerra, indujo a fines de los 60 a la internacionalización de los procesos productivos y de los mercados en busca de economías de escala desde Estados Unidos hacia Alemania y Japón. Esto entorpeció la estabilidad del modelo. Se genera una crisis de demanda. Para contrarrestarla se implementan medidas de corte keynesiano, que daban prioridad a la flexibilidad monetaria y a los aumentos del salario real. Esto produjo inflación y el debilitamiento del valor de las reservas en dólares. Las políticas keynesianas con objetivos anticíclicos, lograron evitar una depresión mayor, pero eran insuficientes para contener las causas de origen estructural que determinaban la crisis de valoración del capital y que se originaban en gran parte del lado de la oferta y se manifestaron en desaceleración de la productividad y en crecimiento de los precios de los insumos, o sea de los salarios, precios de las materias primas y de la energía, además del aumento de la relación capital-producto.

La insuficiencia del control de esta crisis por el lado de la demanda, cede el paso a políticas económicas que se apoyan en la oferta.

La expansión del empleo y el accionar del Estado de bienestar, que había reducido el costo de la pérdida de trabajo, eran factores que contribuyeron a la desaceleración de la productividad y a la caída de los beneficios a fines de la década del 70.

Otro factor que obstaculizó la restructuración del aparato productivo era la rigidez de las relaciones capital-trabajo.

S señalamos al comienzo de esta primera parte, referida a los cambios en el patrón tecnoeconómico, que las condiciones para el surgimiento de un nuevo paradigma tecnológico y de una revolución industrial se dan con la caída en el ritmo de la acumulación de capital del paradigma anterior. Es importante señalar que el núcleo, factor llave o insumo clave de un patrón tecnoeconómico, necesita para su identificación encontrar el complejo tecnológico/productivo que cumpla con las siguientes condiciones:

- a) Costo relativo bajo y con tendencia decreciente.
- b) Oferta aparentemente ilimitada, en términos prácticos.
- c) Universalidad de uso, masiva y evidente.
- d) Ser el factor base de un conjunto de innovaciones tecnológicas, que incluye las organizativas, capaz de reducir los costos de insumos, que van desde la fuerza de trabajo hasta la energía.⁴

Consecuentemente, el complejo electrónico (CE) junto a la biotecnología y los nuevos materiales, constituyen los factores llave del nuevo paradigma tecnológico. La acumulación de capital y la hegemonía de las grandes organizaciones caracterizan a toda formación social capitalista y también como tal se caracteriza por la tendencia secular hacia la búsqueda de la

⁴ Azpiazu, D., Basualdo, E. y Nochteff, H., *op.cit.*

independización del proceso de acumulación de capital de toda restricción proveniente de la naturaleza como insumo de la acumulación. Esto quiere decir que tratará de independizar al proceso de acumulación de los recursos naturales, por una parte y de la fuerza de trabajo por la otra.⁵

Los shocks petroleros de 1973 y 1979 muestran con evidencia que la existencia de petróleo no era de oferta ilimitada y de costo decreciente. Además la oferta de mano de obra calificada a fines del 60 se presentaba escasa. Las inversiones en países subdesarrollados se intensificaban en esta década y eso permitió desplazar a la mano de obra calificada por mano de obra menos calificada, pero esto no era suficiente para compensar la escasez de aquella. Además, a medida que caía la desocupación por la aplicación de políticas keynesianas aumentaba el poder de negociación de los asalariados y consecuentemente aumentaba el costo de la fuerza de trabajo. Además, el modo de regulación monopolista del fordismo aseguraba al asalariado, estabilidad en su puesto de trabajo, pues había rigidez en las reglas de juego. Esto también se daba en países periféricos que comenzaron a industrializarse.

En el sector de servicios, que fue el menos afectado por el paradigma de la posguerra, la economía transnacionalizada exige enormes requerimientos administrativos no sólo por el tamaño de las empresas transnacionales sino también por las relaciones interorganizacionales. Las tecnologías de la segunda posguerra no tenían capacidad para aumentar la productividad de las actividades de oficina, por su baja intensidad de capital, así como la organización de trabajo imperante y su falta de automatización. Comparando las máquinas de escribir y las calculadoras electromecánicas de hace dos décadas con un sistema de terminales de computación, procesadoras de palabras, impresoras y equipos de transmisión de datos y palabras incluyendo facsimiles, de una oficina actual se toma conciencia de la magnitud de los cambios en las oficinas.

A través de la informática y del desarrollo de las telecomunicaciones digitales que convergen en la telemática, la captación, procesamiento y transmisión de la información, son realizados a costos reducidos y en cantidades prácticamente ilimitadas.

El stock de innovaciones mayores que poseían los países desarrollados se había originado en la década del 30 y especialmente durante la Segunda Guerra Mundial.

La necesidad de enfrentar la escasez y costo creciente de la fuerza de trabajo requería acumular un nuevo stock tecnológico, que en un principio no produciría grandes aumentos de productividad y exigiría un aumento considerable de los gastos de investigación y desarrollo (I y D).

Se recurrió a un incremento tal de la relación capital-trabajo que llevó a la

⁵ Azpiazu, D., Basualdo, E. y Nochteff, H., *op.cit.*

caída de la tasa de ganancia y a la desaceleración primero y a la detención después del proceso de acumulación de capital. Por estas razones y después del segundo shock petrolero, el Grupo de los Siete sostenía que era prioritario combatir la inflación más que el desempleo, mediante el compromiso de aumentar la productividad y reasignar recursos desde las actividades en declinación hacia aquellas en expansión y desde el sector público al privado y desde el consumo hacia la inversión. Se rompen los compromisos sociales rígidos. En síntesis, se imponen políticas de flexibilidad liberal. Estas se manifiestan en el Reino Unido, luego en Estados Unidos y luego en varios países de la OCDE, incluyendo Francia, con un gobierno socialista. Todos los compromisos sociales referidos a los aumentos salariales y las coberturas sociales fueron repudiados, se liberaron los procedimientos de despidos y proliferaron los empleos precarios. Las políticas conservadoras basadas en la negociación de concesiones entre capital y trabajo en un contexto de temor al despido y fracasos sindicales se impusieron.*

Al capitalismo moderno se lo identifica como capitalismo de organización porque las grandes organizaciones de los países desarrollados incluyendo el Estado, hegemonizan un sistema regulatorio en el que se dan las relaciones humanas y se rigen por él. Es así como el acelerado crecimiento de las empresas transnacionales después de la Segunda Guerra, mediante la apropiación de las fuentes de producción de materias primas y energía, aseguraban las tres condiciones que tenía que poseer el factor llave de un patrón tecnoeconómico (oferta ilimitada, costo decreciente y universalidad de uso) y mediante la incorporación de fuerza de trabajo de países semi-industrializados trataban de cubrir su escasez como ya lo manifestamos anteriormente.

Los espacios económicos: la tríada

La racionalización en todos los aspectos del uso de tecnologías, equipamiento, materias primas, fuerza de trabajo y energía, que tiene por objeto fundamental, establecer reglas de juego estables para la acumulación y que constituye otro componente de la transnacionalización, es la creación de "espacios económicos homogéneos o bloques económicos".

Los desequilibrios comerciales y financieros de la década del 80, la búsqueda de mayor competitividad, la necesidad de una división del trabajo que favorezca un acelerado aumento de los intercambios, fueron también factores que llevaron a la formación de los mencionados bloques, cuyos núcleos principales son: EU, la CEE y Japón.

Están compuestos por distintos grupos de países que generalmente integran una región y que se vinculan para lograr aumentar su crecimiento en la etapa de restructuración del sistema capitalista que sigue a la declinación del fordismo.

La declinación de Estados Unidos como potencia motorizadora del cre-

cimiento mundial y también su forma de actuar con respecto a los demás países desarrollados presionándolos para contrarrestar sus deficiencias, promovió en parte como respuesta el surgimiento en 1986 del Acta Única que impulsó la integración europea. Los japoneses, por su parte, cambian su estrategia fundamentalmente basada en las exportaciones hacia otra que busca el crecimiento del mercado interno y además están logrando el desarrollo de un espacio en el sudeste asiático en el que se articula lo industrial con lo financiero y lo monetario.

La creación de espacios económicos da grandes ventajas competitivas a las empresas transnacionales, pues con los productos que introducen en el patrón de oferta pueden desplazar a empresas locales. Además las tecnologías que generan les permite cobrar licencias y también comercializar sus creaciones tecnológicas, desligándose de todo o parte de todo lo relacionado con la producción de bienes finales, permaneciendo para el comprador la dependencia del servicio de mantenimiento y actualización de la tecnología vendida. Además optimizan la utilización de la tecnología propia y multiplican las relaciones intrafirmas (productos similares).

Por otro lado, el nuevo paradigma exige una nueva infraestructura económica que facilite el traslado eficiente y oportuno de la información y el conocimiento. Esta nueva infraestructura:

- 1) Amplía el ámbito de los servicios transables.
- 2) Terciariza las manufacturas.
- 3) Industrializa los servicios.
- 4) Modifica las formas de producción, reuniendo en un sistema único, integrado y flexible las actividades productivas y gerenciales.
- 5) Facilita la descentralización del proceso productivo.
- 6) Modifica radicalmente la organización de la empresa, que al basarse en la información, requiere de una estructura más plana y menos niveles de administración. "La autoridad de mando deja de ser el principio clave de la organización, para ceder su lugar a la responsabilidad y a la autodisciplina". Se fomenta la flexibilidad, la diversidad, la especialización y la adecuación a la demanda (preferencias del consumidor).

Los competidores ganadores serán aquellos que comprendan y adopten con selectividad y oportunidad las nuevas tecnologías en función del potencial de sus recursos y de las tendencias de la demanda internacional.

El desarrollo de América latina a partir de la última posguerra

Desde fines de los años 40 se consideró que la industrialización era el camino obligado para lograr el desarrollo económico acelerado. Se estimaba que, a partir de cierto nivel, la industrialización se convertiría en una fuerza retroalimentadora, capaz de impulsar el crecimiento económico y, por ello, de sostener su propia expansión. Más aun, la industrialización

tendería a paliar o eliminar problemas estructurales como el desempleo, el rezago tecnológico y el deterioro de los términos de intercambio.

En los países de América latina se trató de promover la industrialización, adoptándose un modelo de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones y la protección del mercado interno, en el que se privilegiaba la inversión industrial, aun en desmedro de otras actividades económicas, como las primarias y el sector externo.

El creciente desarrollo industrial de las naciones latinoamericanas, registrado después de la Segunda Guerra Mundial, les permitió incrementar notablemente la oferta exportable y acercó las posibilidades de un comercio recíproco con los países industrializados. A este respecto, cabe destacar que en 1970 las manufacturas ya representaban el 40,2 por ciento del total de exportaciones de América latina y que en 1985 llegaron al 51,9 por ciento.

Sin embargo, a fines de los 60 y sin que se alcanzaran los objetivos planeados, el proceso de industrialización dio muestras de agotamiento. A lo largo de los 70, el modelo se encaminó hacia su derrumbe, lo que coincidió con la grave crisis en que entró la economía internacional, caracterizada por severas perturbaciones y profundos desajustes. Entre las características más sobresalientes de este complejo proceso se destacan: la disminución del crecimiento económico en las naciones desarrolladas, la excesiva abundancia de dólares -que contribuyó en 1971 a la quiebra del orden monetario establecido en Bretton Woods-, la crisis del petróleo, la aparición de la "estanflación" en los países industrializados, los grandes desequilibrios comerciales, la creciente privatización de los flujos financieros -en especial los destinados a las naciones subdesarrolladas- y, por último, la crisis de la deuda externa de las economías en desarrollo.

En este contexto, América latina sufrió también una aguda crisis económica, que acrecentó su vulnerabilidad y dependencia en los terrenos comercial y financiero. En el primero, el desacelerado dinamismo de los países desarrollados y su creciente proteccionismo redujeron los ingresos por exportación y dificultaron la colocación de manufacturas de la región. En el financiero, se hizo evidente el insostenible servicio de la deuda con intereses calculados a tasas flotantes.

Así, se adoptaron drásticas medidas de ajuste y luego se reorientó la estrategia de desarrollo hacia la apertura de la economía y la modernización del aparato productivo.

América latina frente a la nueva realidad económica mundial

Condiciones para la inserción en la economía mundial

América latina se enfrenta al reto de mejorar su especialización internacional para incorporarse de manera más activa a las áreas dinámicas del

comercio mundial. Es necesario que recupere su crecimiento, ligado a la transformación de su estructura productiva, lo que es esencial para elevar la productividad y la competitividad. También es necesario que las políticas económicas nacionales se orienten a consolidar la estabilidad macroeconómica y a crear un clima favorable a la inversión productiva.

La estrategia de desarrollo y la política industrial son hoy cualitativamente distintas de las del modelo anterior de sustitución de importaciones. Sin embargo, la industrialización sigue siendo el camino obligado para lograr el crecimiento económico sostenido.

La experiencia de muchos países en desarrollo muestra que el dinamismo exportador está en función directa de las ventas externas de manufacturas; por ello, una política sostenida de exportaciones no puede estar al margen de la estrategia industrial. En este sentido, América latina precisa de una nueva industrialización que eleve la competitividad, equilibre la balanza industrial e impulse la actividad tecnológica y la innovación, pilares de la competitividad en el mediano plazo.

La reducción de las barreras al comercio es un paso inicial imprescindible pero insuficiente. En efecto, mejorar la inserción comercial supone incrementar la competitividad en bienes y servicios. Pero en el mediano plazo, ello sólo se logra incrementando la productividad e incorporando innovaciones tecnológicas que hagan compatibles el equilibrio de la balanza de pagos y la elevación del nivel de vida de la población.

Tal esfuerzo requiere aumentar los niveles de ahorro e inversión. Ello implica, por un lado, facilitar la movilización de recursos financieros, de modo que se transformen realmente en inversiones productivas y, por otro lado, mejorar la asignación de la inversión. Para lograrlo, conviene tener una economía en crecimiento, abierta al exterior y con desequilibrios macroeconómicos leves o controlados.

Así, pues, la inserción en la economía mundial entraña una política de apertura comercial, políticas macroeconómicas consistentes y de incentivos, precios e ingresos. Sin embargo, incluye también elementos más estructurales ligados a la política tecnológica, la restructuración productiva y el sistema educativo.

En síntesis, en el mundo actual los productos no sólo compiten, sino que en ellos se manifiesta la competencia de los sistemas productivos, tecnológicos y educativos.

El nuevo paradigma tecnoeconómico y América latina

El paradigma tecnoeconómico prevaleciente hasta mediados de los 70 se basó en el petróleo barato y los materiales intensivos en energía, con las industrias química, petrolera, automovilística y de otros bienes durables masivos a la cabeza.

Los cambios tecnológicos -sobre todo en materia de microelectrónica e

informática- han reducido el costo del manejo de la información, mientras que las crisis petroleras terminaron con la ilusión de la energía barata y abundante. Hoy día, el uso intensivo de energía cede terreno al de información. Esta, junto con el conocimiento, constituyen la base que articula el nuevo paradigma tecnoeconómico. La información permite ahorrar tiempo, espacio y energía, reduciendo así los costos productivos y financieros.

El nuevo paradigma exige una nueva infraestructura económica que facilite el traslado eficiente y oportuno de la información y el conocimiento.

La competitividad ganadora surge de comprender y adoptar con selectividad y oportunidad el naciente patrón tecnológico en función del potencial de los recursos y de las tendencias de la demanda internacional. Lo impulsan dos grandes fuerzas que se retroalimentan sucesivamente: 1) la difusión de las tecnologías de información basadas en los avances de la microelectrónica, y 2) la difusión de un nuevo modelo gerencial y organizativo. Estas dos grandes fuerzas cruzan el ciclo productivo-comercial y definen tres grandes componentes tecnológicos: a) la tecnología del producto, b) el proceso productivo y c) el proceso organizativo; este último es el elemento decisivo.

El nuevo modelo de organización empresarial requiere: máxima flexibilidad, mínimo inventario, cero defectos, calidad total, producción en lotes pequeños, entrega justo a tiempo, etcétera. Drucker señala que "la estructura convencional de la empresa se inspira en el modelo de las fuerzas armadas, jerarquizada y con muchos niveles de administración. La empresa basada en la información se asemejaría más a una orquesta sinfónica, que reúne diversos especialistas que armónicamente interpretan distintas partes e instrumentos y que en un concierto pueden interpretar piezas de diversos estilos".

También es necesario destacar que este nuevo modelo de organización empresarial encuentra su principal soporte en la eficacia de los recursos humanos, cuya capacitación permanenté es requisito esencial. En este terreno, América latina deberá encarar una reconversión de su fuerza de trabajo, elevando su nivel de calificación y poniéndola a tono con las exigencias del cambio tecnológico y de la economía global.

Los avances en la educación y los programas de capacitación y readiestramiento son decisivos para adquirir competitividad mundial, ahora que el *know-how* tecnológico se convirtió en un recurso estratégico de la competencia internacional y en el pivote de la reestructuración de la economía mundial.

Esta importancia tan grande que tiene el conocimiento tecnológico nos lleva a preocuparnos por la situación de rezago que en este campo se observa en la América latina.

El rezago tecnológico latinoamericano

Los países grandes de América latina llegaron a concebir políticas

novedosas de ciencia y tecnología. Sin embargo estas políticas adolecieron de fallas conceptuales y operativas.

Las fallas conceptuales son básicamente dos:

1. Se trató a la ciencia y la tecnología como si fueran una unidad, sin una adecuada diferenciación entre ambas, lo que impidió formular políticas idóneas. Se dedicaron principalmente a las ciencias básicas, descuidando el desarrollo tecnológico. En cambio, los propietarios de la tecnología, eran empresas pertenecientes a los países desarrollados y los países latinoamericanos dependían por completo de esas tecnologías y su capacidad de negociación era muy escasa.

2. Inadecuado enfoque de la política tecnológica. La tecnología no puede concebirse como algo abstracto. No es visible pero se incorpora a los bienes (tecnología material) y está presente en la capacitación de seres humanos (tecnología social). Se hablaba de tecnología pero no hubo políticas, planes o estrategias adecuados.

Las fallas operativas son:

1. La preocupación por las políticas tecnológicas se dio recién hacia fines de los años 60 y comienzos de los 70, pero antes de que los países pudieran establecer las políticas adecuadas se empezaron a deteriorar las condiciones económicas en todo el mundo. Así, esas nuevas políticas no pudieron producir resultados positivos para las economías latinoamericanas.

2. Las políticas y legislaciones no se integraron a los planes de desarrollo.

3. Carencia de objetivos definidos con claridad. No se establecieron prioridades. De este modo no se pudo pasar de una industrialización basada en la política sustitutiva de importaciones al desarrollo de las industrias básicas, intermedias y de bienes de capital, para después integrar todo ese proceso. En consecuencia, los nuevos proyectos industriales llevaron a los países a una mayor dependencia de las importaciones, generándose crisis de balanza de pagos.

4. La formación de recursos humanos no se coordinó con los requerimientos de la tecnología material.

5. Falta de coordinación entre universidades, institutos, centros de investigación y empresas, tanto públicas como privadas.

6. No hubo tiempo de establecer las estructuras institucionales para aplicar y vigilar las nuevas políticas tecnológicas.

Los países de la región, a fines de los 70 debieron dedicarse a administrar la crisis, abandonando toda perspectiva de largo plazo, dando lugar a un vacío de políticas, lo que afectó seriamente a las posibilidades de desarrollo tecnológico.

Pero mientras América latina sufría los terribles contratiempos generados por la crisis, el continente asiático, con muchos más habitantes y menos

Estados, pudo, en general, acelerar su desarrollo. En este proceso, se nota que las naciones exitosas de Asia tienen una cosa en común: de una manera u otra construyeron una capacidad tecnológica autónoma y nacional. Por ello han podido elevar la eficiencia de su producción interna y competir venturosamente en mercados exteriores.

Mientras el rezago en tecnología e investigación persista y se acentúe, las economías e industrias latinoamericanas difícilmente podrán avanzar hacia la modernización. Gobierno y sector privado deben hacer frente en forma programada, conjunta y decidida al rezago mencionado.

Sin embargo, se deben precisar los campos en que se tiene vocación y dónde hay posibilidades de generar tecnología propia.

Bibliografía

Balassa, B., "Los países de industrialización reciente en la economía mundial", en *El nuevo proteccionismo y la economía mundial*, FCE, México, 1988.

Banco Mundial, *Informe sobre desarrollo mundial*, 1991.

Bernal Meza, R., *Claves del nuevo orden mundial*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1991.

CEPAL, "Industrialización en América latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'", en *Cuadernos de la CEPAL*, N°60, enero de 1989, Santiago de Chile.

CEPAL, *Balace preliminar de la economía latinoamericana en 1991*, CEPAL, marzo de 1992, Santiago de Chile.

CEPAL, *La restructuración mundial del sector de bienes de capital y su proyección en el decenio de los años 1990. Políticas industriales en los países desarrollados y en desarrollo*, 1989.

Drucker, P., *Las fronteras de la administración*, Sudamericana, Buenos Aires, 1986.

Easterly, W., "Política económica y crecimiento económico", en *Finanzas y desarrollo*, Fondo Monetario Internacional, setiembre de 1991, Washington DC, p.10.

Fajnzylber, F., *La industrialización de América latina*, Nueva Imagen, México, 1983.

Fondo Monetario Internacional, *Boletín del FMI*, Vol.21, N°8, 20 de mayo de 1992 y N°12, 1° de junio de 1992, Washington DC.

Fondo Monetario Internacional, "Perspectivas de la economía mundial", estudio elaborado por el personal del FMI, octubre de 1996.

Furtado, C., *Economía mundial. Transformación y crisis*, Tercer Mundo Editores, 1991.

Madison, A., "Avances y retrocesos de las economías capitalistas evolucionadas. Técnicas de evaluaciones cuantitativas", Universidad de Groninga, Países Bajos, *Comercio Exterior*, Vol.38, N°6, junio de 1988, México, p.460.

Ominami, C., *La tercera revolución industrial*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1986.

Ominami, C., *El tercer mundo en la crisis*, Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires, 1987.

Ominami, C., "América latina y la tercera revolución industrial", en *Estudios internacionales*, N°76, octubre-diciembre, 1986.

Patel, S.J., "Políticas de la ciencia y la tecnología para reanudar el desarrollo de América latina", en *Comercio Exterior*, julio de 1990, Vol.40, N°7, México, p.618.

Revista pensamiento iberoamericano, N°19, enero-junio de 1991, artículos varios.

Rosales, O., "Competitividad, productividad e inserción externa de América latina", en *Comercio Exterior*, agosto de 1990, Vol.40, N°8, México, p.711.

Scotti, S.L., "Acumulación, desarrollo y política de ingresos", trabajo presentado al 8°

Congreso de la FCPCECE en 1990, Argentina.

Scotti, S.L. y García, D., "El rezago tecnológico de América latina, pautas para su superación", trabajo presentado al 9º Congreso de la FCPCECE, octubre de 1992, Mendoza.

Tomasini, L. (colaboración de Moneta, C. y Varas, A.), *La política internacional en un mundo posmoderno*, Grupo Editor Latinoamericano, 1991.

