

# Innovación, competitividad, globalización: Políticas de la OCDE y de América Latina en los años noventa

Dr. Fabio Grobart Sunshine \*

*El afianzamiento en la economía en los años noventa de los principales países capitalistas desarrollados de un modelo reproductivo cualitativamente nuevo, condicionado ya no solo por el incremento acelerado y directo del papel protagónico del progreso científico-técnico (PCT) en las fuerzas productivas, sino por la generalización de este fenómeno a todos los eslabones e interrelaciones del proceso de reproducción social ampliada, vistos como un sistema en su más amplio contexto económico, político, social, ambiental, territorial, defensivo y fundamentalmente internacional, tiene incalculables consecuencias para el curso del desarrollo futuro de la humanidad.*

*En el contexto contradictorio, lleno de retos e incertidumbres, que caracteriza el desarrollo de las fuerzas productivas en la fase actual del capitalismo mundial, este incorpora, como factor decisivo de su competitividad, seguridad integral y "continuidad histórica" como sistema, la capacidad de generación científica y de innovación tecnológica a su estrategia global, conjugando el desarrollo intensivo del **nuevo paradigma tecno-económico** en sus principales metrópolis con la explotación extensiva de la periferia del sistema.*

*En ese sentido, el presente trabajo constituye un intento de aproximación al necesario análisis comparado, sobre las tendencias observadas en la década de los años noventa en relación con las políticas de innovación y de competitividad en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y de América Latina.*

## Innovación y globalización en los años noventa

Según las estadísticas mundiales, los reportes de los organismos económicos internacionales y la bibliografía científica de diversas latitudes, en los últimos decenios del siglo XX la economía mundial (en los países capitalistas industrializados) se encontraba en una fase de transición, caracterizada por el fin del funcionamiento

\* Investigador titular del Centro de Investigaciones de Economía Internacional, Universidad de La Habana.

eficiente del viejo modelo de reproducción capitalista basado en el conjunto de atributos *fordistas*, y el inicio de un «nuevo paradigma tecno-económico» basado en el crecimiento inteligente mediante el empleo de los últimos adelantos de la Revolución Científico-Técnica (RCT) en un impetuoso proceso de reconversión industrial.

Si bien este nuevo paradigma se ha manifestado ya como exitoso a nivel micro, y su madurez y expansión han sido corroborados por la práctica a nivel primermundista, no obstante no ha podido sacar del atolladero de la crisis económica prolongada al sistema capitalista mundial, o sea, no ha logrado definir aún la trayectoria de la «esperada» y proclamada curva del auge sostenido, que sería manifestación de un incremento de la productividad social promedio y de ganancias incrementadas o al menos positivas como tendencia general, entre otros.

En el contexto contradictorio, lleno de retos e incertidumbres, que caracteriza el desarrollo de las fuerzas productivas en la fase actual del capitalismo mundial, este incorpora, como factor decisivo de su competitividad, seguridad integral y «continuidad histórica» como sistema, la capacidad de generación científica y de innovación tecnológica a su estrategia global, conjugando el desarrollo intensivo del «nuevo paradigma tecno-económico» en sus principales metrópolis (tres centros, NICs y algunos enclaves) con la explotación extensiva de la periferia del sistema.

En la lucha por el dominio y/o la subsistencia en un mundo marcado por tendencias, en lo inmediato, hacia una globalización regida por los intereses del capital transnacional, se evidencian las principales contradicciones Norte-Norte y Norte-Sur (manifestaciones estas, en el plano internacional, de las contradicciones más profundas de Capital-Capital y Capital-Trabajo) a las que el Sur accede en gran desventaja por desvalorizarse sus otrora *ventajas comparativas estáticas* y no poseer, en su predominante mayoría, del apropiado ámbito sistémico de *fertilidad nacional* para crear las nuevas *ventajas comparativas dinámicas*.

En ese sentido, para todos los actores planetarios, el conocimiento integral de los procesos que subyacen en la esencia de la etapa actual de la Revolución Científico-Técnica y su relación de causa-efecto con el fenómeno de la globalización, sus condiciones, regularidades y consecuencias, así como su contenido económico y mecanismo de realización adquiere un actualísimo interés, no solo en el plano teórico-cognoscitivo y de los estudios prospectivos globales, sino principalmente en el práctico, el de la fundamentación de tomas de decisiones de largo alcance estratégico que faciliten, mediante una participación activa, el posicionamiento estable y ventajoso del sujeto en cuestión en el proceso de globalización.

La conformación y ejecución de políticas científico-tecnológicas e innovativas autóctonas (lo cual no implica que autárquicas), como parte consustancial de estrategias de desarrollo económico y social, y de inserción internacional, constituye uno de los instrumentos clave para el fomento de las ya mencionadas ventajas comparativas dinámicas, elemento esencial de la competitividad de las naciones.

Lograr hilvanar sistémicamente el progreso científico-técnico al complejo tejido socio-económico interno, en los niveles micro-mezo-macro, con aquellos factores externos que complementen el ciclo reproductivo óptimamente, en calidad de innovadores y/o de asimiladores tempranos ya no solo de productos (tangibles o intangibles) sino esencialmente de tecnologías, he allí el reto para poder disfrutar de su rendimiento al máximo. En estas circunstancias, el concepto de *seguridad científico-tecnológica* se convierte no solo en condición ineludible para la seguridad económica de las naciones (y/o de sus comunidades integracionistas) sino que visto con un sentido integral, en premisa para garantizar sus proyecciones de futuro en los planos político, social, cultural, ecológico, etc. dentro del contexto cambiante y omnipresente de la globalización.

Lo expresado en los dos párrafos anteriores sería imposible sin la existencia de una poderosa voluntad política refrendada por una eficaz función reguladora e inclusive, la significativa participación económica y administrativa directa del Estado, la única institución capaz de crear el imprescindible ámbito sistémico y de concentrar con una sostenida proyección de largo plazo, los considerables recursos y servicios de diversa índole necesarios para, junto a los demás factores empresariales, políticos y sociales, llevar a vías de hechos la llamada **función de cambio** en pos de la competitividad colectiva de la nación (o comunidad integracionista).

La práctica de largos años de la tríada (EE.UU., Japón, UE) y más recientemente también, de los Nuevos Países Industriales del Sudeste Asiático (NICs), constituye hasta el presente un testimonio fehaciente sobre la aplicación consecuente y la vigencia de estos preceptos de dirección desde el sector público, en imbricada complementación con los intereses del sector empresarial (y en primer lugar, al servicio de las CTN), en el marco de las relaciones de mercado.

Debe señalarse, en ese sentido, que el alto nivel de internacionalización alcanzado en la esfera (de la generación, implementación en la producción y los servicios, comercialización y consumo / acumulación) del Progreso Científico-Técnico, obliga a los diversos países industrializados a elaborar proyecciones a largo plazo que incorporen estos criterios en sus estrategias nacionales de desarrollo. Se declinan los modelos autárquicos, por ineficientes, y se asumen combinaciones de estrategias selectivas, adaptativas y de monitoreo

científico-tecnológico, acorde con las ventajas absolutas y relativas que cada país haya creado en su desarrollo anterior y las que prevé para su inserción exitosa en el futuro, e.o. mediante la cooperación en redes y/o cadenas reproductivas internacionales a ciclo completo.

Los de mayores posibilidades actuales, como Estados Unidos y Japón, tratan de acaparar el máximo de posiciones de liderazgo innovador, aprovechando en su favor, directa e indirectamente, el potencial científico-tecnológico del resto del planeta y afianzándose en todo el mercado mundial.

Los países industriales más cercanos (RFA, Francia, Gran Bretaña, Italia, Canadá, Suecia y los NICs) tratan de apoderarse y/o de mantenerse en esferas selectivas del Progreso Científico-Técnico y de realizar estrategias de adaptadores tempranos que les permitan seguir luchando por el liderazgo en segmentos específicos del mercado mundial.

Pero quizás sea la concertación integracionista de los quince países que componen la UE (entre los cuales hay adaptadores tempranos y tardíos), el más elocuente de los ejemplos en el campo de las alianzas estratégicas internacionales, sobre esa voluntad política y esa función reguladora de los Estados en respuesta a la imperiosa necesidad de desarrollar las potencialidades sinérgicas de su enorme espacio económico-productivo y científico-tecnológico mancomunado. Disponiendo en su conjunto de una considerable y experimentada base científico-tecnológica, aunque aún fraccionada en múltiples estructuras nacionales repetitivas, su estrategia integracionista en esta esfera, para contrarrestar a sus principales competidores, hace hincapié en la racionalización de la división y cooperación internacional del trabajo, esencialmente mediante un conjunto de grandes programas comunitarios los que se reflejan en la ya sexta secuencia de «Programas Marco» (con planificación cuatrienal), así como a través de otras acciones de investigación en las principales líneas del progreso científico-técnico y de desarrollo de tecnologías de punta.

Esta estrategia ya ha proporcionado resultados comercialmente competitivos y el consecuente posicionamiento exitoso en importantes segmentos macrotecnológicos del mercado mundial. Por ejemplo, desplazando a los EE.UU. en el transcurso de los últimos siete años de ocho macrotecnologías, de entre las 20-22 que estos poseían en dominio absoluto al inicio de los años noventa.

El comercio mundial actual de productos de alta tecnología (ALTEC) se encuentra casi totalmente concentrado entre los países del Norte, controlándose más del 80 % de este tan solo por el G-7, el cual, además, poseía para aquel entonces 46 de las 50 principales macrotecnologías determinantes para

dichas producciones; quedando solo cuatro macrotecnologías en manos del resto de los países industriales y ninguna en manos de los países del Sur.

La exportación de productos ALTEC posee actualmente la más dinámica tasa de crecimiento en el mercado mundial y reporta lucrativos ingresos por concepto de *lanovedad y laprotección de la propiedad industrial* a sus principales promotores. *El aseguramiento y la eternización de esa posición privilegiada, en usufructo casi monopolístico, constituye por tanto la primera prioridad política, económica e ideológica para los fines hegemónicos de los Estados capitalistas más poderosos.*

En ese contencioso se manifiestan las principales contradicciones entre los miembros de la tríada, pero a la vez, su comunidad de intereses en relación con el Sur subdesarrollado, los que defienden unidos en las organizaciones y foros internacionales fomentando un orden internacional basado en la globalización por vías neoliberales.

A la vez, por necesidad objetiva y por lógica, es de esperar que la función estatal de crear condiciones internas y externas favorables al desarrollo y a una inserción en equidad al proceso de globalización constituya, aún en mayor medida, un paradigma de pensamiento y acción colectiva para los países de menor desarrollo relativo. Pasos reconocidos en ese sentido serían la creación de sistemas integracionistas regionales, no limitados a la promoción de ventajas mutuas en la esfera del comercio, sino que, con profundidad, aborasen el ciclo reproductivo integralmente, propiciando la función de cambio hacia fuerzas productivas y relaciones de producción modernas, así como términos de intercambio internacionales Norte-Sur y Sur-Sur que faciliten la superación del atraso histórico. No obstante, es conocido que la maduración de estos conceptos se produce en condiciones del predominio del discurso neoliberal, procedente del Norte, desestabilizador de las otrora reconocidas funciones económicas y organizativas de los Estados (del Sur) en pos del desarrollo económico-social de sus naciones.

En el plano interno hace mella en ese empeño la alianza estratégica existente entre el capital transnacional y los grupos de poder de las oligarquías locales, desarticulando el necesario consenso político en relación con estos problemas.

En ese orden de cosas, representan un interés especial las experiencias y retos afrontados por los diversos grupos de naciones, e.o., los países industrializados, a la vanguardia del proceso de globalización, y los países subdesarrollados en busca de opciones alternativas de desarrollo, para ya sea insertarse competitivamente al nuevo paradigma o quedar irremisiblemente marginados y caer en una nueva suerte de dependencia total, en todos los planos.

En ese sentido, el presente trabajo constituye un intento de aproximación al necesario análisis de los años 90 en relación con las políticas de innovación y competitividad en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y de América Latina. Ello forma parte de un proyecto mayor que pretende entre sus objetivos, a la luz del correspondiente diagnóstico, plantear con claridad, cualitativa y cuantitativa, los retos y proyecciones a afrontar por nuestro subcontinente en este frente de cosas, de plantearse vías de desarrollo sustentable en justicia y equidad, de cara al nuevo milenio.

### **La Innovación, componente determinante en la Competitividad Sistémica**

Entre los pocos consensos establecidos en el intenso debate acerca de la comprensión del actual proceso de globalización, sin dudas, se encuentra el reconocimiento **de la innovación y del conocimiento** como factores primordiales en la competitividad sistémica y la capacidad del desarrollo a nivel de comunidades integracionistas, naciones, sectores, territorios, empresas, colectividades y hasta de los individuos.

La inserción ventajosa en las cadenas y/o redes reproductivas globalizadas se basa definitivamente en el conocimiento y en la organización de los correspondientes procesos de aprendizaje, quedando relegados a un segundo plano de importancia los factores “clásicos” directamente relacionados con los precios de competencia “estática” entre las empresas. La contemporización de las empresas en términos de generar, adquirir y asimilar para su producción los últimos adelantos del progreso científico, tecnológico e innovativo, adquiere cada vez más un papel central en su competitividad.

La creciente competencia internacional y la necesidad de introducir eficientemente los avances de las tecnologías de información y comunicaciones (TIC) al proceso productivo y demás funciones internas y externas de las empresas, las obliga a centrar sus estrategias en el desarrollo de la capacidad innovativa. Ello es esencial para permitir su participación en los flujos de información y conocimientos (como, por ejemplo, para las diversas alianzas de cooperación) que caracterizan la etapa actual del capitalismo mundial.

En el sentido de lo expuesto, se destacan los siguientes aspectos principales que contribuyen al mejor entendimiento del proceso de innovación de los últimos años:

- el reconocimiento de que la innovación y el conocimiento, lejos de ser considerados como fenómenos marginales, se ubican en medida visiblemente creciente en calidad de los elementos centrales de la dinámica y del crecimiento de las naciones, sectores, organizaciones, instituciones, etcétera;
- la comprensión de que la innovación se constituye en un proceso de búsqueda y aprendizaje que, en tanto dependiente de interacciones, es socialmente condicionado y fuertemente influenciado por las estructuras y dimensiones institucionales y organizacionales específicas;
- la comprensión de que existen importantes diferencias entre sistemas de innovación de países, regiones, sectores, organizaciones, etc. en función del contexto social, político e institucional específico;
- la visión de que, si bien por un lado las informaciones y los conocimientos codificados presentan potencialidades crecientes de ser transferidos, gracias a la difusión en mayor o menor medida eficiente de las TIC, por otro lado, los conocimientos tácitos de carácter local o específico continuarán desempeñando un papel primordial para el éxito innovativo y seguirán siendo difíciles (si no imposibles) de ser transferidos;
- la idea, en el plano subjetivo, de que existen significativas diferencias entre los actores y sus capacidades de aprendizaje, las que reflejan una dependencia de los aprendizajes anteriores y de la propia capacidad de superación.

Las transformaciones en el proceso innovativo a lo largo de las últimas décadas apuntan en la dirección de que estas pasan a depender cada vez más de procesos interactivos de naturaleza explícitamente social. Estas interacciones se producen en diferentes niveles. Así, se observa inicialmente una creciente interacción entre las diversas fases del proceso innovativo. La investigación, el desarrollo tecnológico y la difusión vienen a formar parte de un mismo proceso. Más allá, el proceso innovativo se caracterizará también por las necesarias interacciones entre las diferentes instancias departamentales dentro de una organización (producción, *marketing*, I+D, etc.) y entre diferentes organizaciones e instituciones, tanto en el plano nacional, como en el internacional.

Así, acorde con la reciente experiencia de la Unión Europea, se podrían destacar cuatro tendencias relativas a las nuevas especificidades del proceso innovativo. Inicialmente se observó una significativa aceleración del cambio tecnológico. Ese fenómeno se corroboraba constantemente por la necesidad de reducir el tiempo necesario para el lanzamiento de los nuevos productos, lo que a su vez, llevaba al acortamiento de los plazos para la generación del nuevo conocimiento y, a continuación, de su comercialización, con la consecuente reducción

del ciclo de vida de los productos y de la tecnología. El rápido desarrollo y amplio uso de las TIC desempeñaron, ciertamente, un papel fundamental en estos cambios.

A la vez, la cooperación entre firmas y la instalación de redes industriales y cadenas reproductivas también marcaron el proceso innovativo. Se han desarrollado numerosos nuevos productos a partir de la integración de diferentes tecnologías y estas a su vez, se basan crecientemente en diversas disciplinas científicas. Incluso las mayores empresas presentan dificultades para dominar la variedad de dominios científicos y tecnológicos necesarios lo que explica la proliferación de acuerdos de colaboración (alianzas estratégicas) y la creciente expansión de diversos tipos de redes industriales y cadenas reproductivas.

La integración funcional, en el montaje de redes, ofrece ventajas a las empresas en la búsqueda de la rapidez y eficiencia del proceso innovativo. La flexibilidad, interdisciplinariedad y fertilización cruzada de ideas, en el ámbito administrativo y laboral, constituyen importantes elementos para el éxito competitivo de las empresas.

Y, finalmente, se observa la creciente colaboración con centros productores del conocimiento dada la creciente necesidad de que el proceso innovativo se apoye en los avances científicos surgidos en prácticamente todos los sectores de la economía. Esa importante esfera de actividades forma parte de la recientemente instituida “gestión del conocimiento”.

Es conocido que los países industriales más avanzados han evolucionado, históricamente, de manera diferenciada, para enfrentar estos cambios tendenciales. Particularmente, resalta con gran interés, el papel funcional si bien modificado, pero omnipresente y destacado del Estado en cada uno de estos, en lo referente a las políticas industriales y tecnológicas.

## **Las Nuevas Políticas de Innovación en los países de la OCDE**

En prácticamente todos los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) los gobiernos consideraron el imperativo de contrabalancear el grado elevado de apertura al exterior debido a la importante (o total) reducción de las barreras arancelarias, movilizando y desarrollando una amplia gama de instrumentos que les permitiera mejorar la competitividad de sus empresas, tanto en lo referido a sus exportaciones como a los mercados internos expuestos a la competencia externa.

Hoy en día el factor principal que fija efectivamente los límites, cada vez más severos, en lo concerniente al nivel de las inversiones públicas necesarias para mantener las dimensiones estructurales de la competitividad, está dado por las crisis fiscales afrontadas por los Estados y la dificultad de estos para financiar los gastos del mediano y largo plazo. Empero, no se pueden confundir las restricciones devenidas con la crisis fiscal, reales y serias, con la anulación del papel del Estado en la definición e implementación de políticas industriales y tecnológicas. Tanto en Japón como en Alemania, Francia y los EE.UU. los gobiernos intervienen pragmáticamente en la defensa y en el reforzamiento de su competitividad industrial, ya que de ello depende su soberanía y seguridad económica.

Si bien, por un lado, en gran parte de los países de la OCDE se reconoce la presión de la competencia externa sobre los oligopolios locales como un factor positivo, ello es contrarrestado por los gobiernos con otros parámetros a considerar. Entre estos se destacan la preservación de los componentes principales de la soberanía nacional, particularmente, el dominio en algún grado de la autonomía parcial en algunas *tecnologías críticas*. La racionalidad para este parámetro combina consideraciones militares e industriales cuyo *mix* varía según el país. Otros parámetros importantes incluyen cuestiones tales como el empleo, la balanza comercial y principalmente, el aumento de los retornos a partir de los procesos tecnológicos iterativos.

Estas son las bases de las políticas de innovación actualmente en vigor en los países de la OCDE. Tales políticas, no obstante, no deberán ser confundidas con la generación anterior de políticas industriales y tecnológicas, en el sentido de que las presentes no poseen ni la simplicidad ni la relativa legibilidad de aquellas. El contexto histórico en el que las actuales políticas de innovación y competitividad han sido creadas particularmente en lo referente al conflicto por ellas enfrentado en relación con la libre competencia, hacen que estas sean de baja transparencia, para la mayoría de los casos. Pero su dificultad de ser analizada se debe igualmente al hecho de que, además de los instrumentos tradicionales en materia de política industrial, estas incluyen también un número mayor y más complejo de nuevos instrumentos. En la práctica, tal complejidad le confiere un carácter *ad hoc* muy pronunciado a esas políticas.

Por ello, un concepto clave consiste en el reconocimiento de que las políticas comerciales de inversión y de innovación deberán ser consideradas de manera holística, conjuntamente, no por separado. La interfase entre esas políticas se hace particularmente visible en las políticas de apoyo a la exportación y de imposición de barreras no arancelarias. Las primeras se centran en el apoyo indirecto a través de programas dirigidos principalmente a la innovación y al desarrollo

regional. Las segundas se refieren fundamentalmente a consideraciones de naturaleza ambiental, ofrecen a diversos sectores una protección efectiva, compensan lo que fue perdido como resultado de la eliminación de los aranceles y son, de hecho, instrumentos sectoriales de política de competitividad. En ambos casos, utilizan mecanismos permitidos por el acuerdo sobre la creación de la Organización Mundial del Comercio. No deberá sorprender, por lo tanto, que en ese acuerdo las tres áreas donde se permite el subsidio público sean precisamente: la innovación, el desarrollo regional y el medio ambiente.

El banco de datos de la OCDE sobre programas de apoyo a la industria muestra que a partir de la segunda mitad de los años ochenta, los gastos públicos destinados a la asistencia a las inversiones, de carácter general, disminuían principalmente en razón de las reformas que reducían los incentivos fiscales. No obstante, tal disminución fue más que compensada por un aumento significativo de otras medidas de política que fueron reforzadas. Entre estas se destacan las medidas de carácter regional y de incentivo a la innovación. A pesar de que el apoyo a la actividad de I+D era un mecanismo de política hace mucho utilizado, este se modificó sustancialmente a lo largo de la presente década, transformándose en el instrumento más importante de la política industrial utilizado por los países de la OCDE.

Con anterioridad, el apoyo a la innovación se integraba fundamentalmente de subvenciones a las empresas mediante la forma de contratos de I+D establecidos con el objetivo de obtener resultados específicos. Estos, de obtenerse el éxito, se podían prolongar mediante la forma de adquisiciones gubernamentales. En la mayoría de los casos, tales apoyos estaban ligados a grandes programas concebidos y coordinados por los Estados (armamentos, aeronáutica, computadoras, etcétera).

Hoy en día, en la mayor parte de los países de la OCDE, el énfasis en las medidas de apoyo a la innovación tecnológica, por parte de los países más avanzados, está estrechamente vinculado al desarrollo, la difusión y a la utilización eficiente de las nuevas tecnologías (especialmente las de información y las de comunicaciones) de la *economía basada en el conocimiento*. Además de la referida convergencia entre las diversas políticas, particularmente, las de comercio internacional, la industrial y la tecnológica, se observa un creciente reconocimiento a la importancia que adquieren la innovación y los sistemas nacionales de innovación en esos países.

En síntesis, las políticas recientemente adaptadas por los países miembros de la OCDE y de la Unión Europea se centran principalmente en:

- Un nuevo énfasis de las políticas por bloques agregados de desarrollo (particularmente, en sistemas productivos y de innovación) los que, por lo general, incluyen diversos sectores y actividades intervinculados, así como las correspondientes políticas que focalicen los servicios a diferentes partes de la industria;
- el reconocimiento de que no es suficiente con invertir para obtener acceso, apenas, a nuevas tecnologías y sistemas avanzados, ya que el conocimiento y el aprendizaje están fijados a personas y/o colectividades concretas; por ello, se enfatiza en el financiamiento de la capacitación y el entrenamiento de los recursos humanos;
- la comprensión de que, dada la naturaleza sistémica e interactiva de los procesos de innovación y aprendizaje, pierde sentido la continuación de la promoción de políticas que privilegien unilateralmente, ya sea, el lado de la oferta o el de la demanda tecnológica; en ese sentido, se observa la promoción de redes de diversos tipos que abarquen desde el nivel local hasta el supranacional, con la finalidad de ayudar a la creación de un sistema más interdependiente y coherente que privilegie la mayor competitividad de las empresas involucradas;
- la importancia conferida a la internacionalización del desarrollo y de la utilización de las tecnologías, lo que incorpora a los gobiernos a apoyar multifacéticamente a las empresas en sus esfuerzos por internacionalizar sus actividades; ello incluye modalidades tales como: la promoción de su participación en programas de cooperación internacionales, medidas de exenciones tributarias y demás facilidades, la creación de sistemas de prospectiva y de monitoreo tecnológico, y los derechos de propiedad intelectual, entre otros.

Entre las múltiples medidas que enfatizan el enfoque sistémico a adoptar en relación con la innovación, se destacan por lo menos dos orientaciones de política dirigidas a los tomadores de decisiones, en cuanto a las nuevas formas de promoción de la innovación, a saber:

- 1) Que tanto el proceso innovativo, como las políticas para estimularlo, no pueden ser vistos como elementos aislados de su contexto nacional (o comunitario), sectorial, regional, organizacional, institucional, etcétera;
- 2) y de allí la importancia de que al focalizar la relevancia de los diversos subsistemas involucrados, se tomen en cuenta las articulaciones entre estos y los correspondientes sujetos (actores) participantes.

Para favorecer lo anteriormente expuesto, la práctica de la última década es una muestra fehaciente de los importantes cambios institucionales realizados en los diversos países de la OCDE al respecto. Así, en la RFA se funden el Ministerio de Educación y Ciencia y el Ministerio de Ciencia, Investigación y Tecnología en un nuevo Ministerio Federal para la Educación, la Ciencia, la Investigación

y la Tecnología. Esa reestructuración se realizó a partir de un diagnóstico sobre la pérdida de competitividad de la industria y del estancamiento, verificado a partir de 1990, de los gastos totales del sector privado en I+D.

En el caso de los EE.UU., la reorganización institucional se produjo particularmente en el ámbito del Departamento de Comercio, con la transformación del National Institute for Standards and Technology (NIST), cuyas funciones fueron redefinidas en el sentido de contemplar especialmente el financiamiento de investigaciones “genéricas de carácter precompetitivo” en firmas industriales, a través del Advanced Technology Program (ATP), y el establecimiento de diversos programas de cooperación entre el gobierno, las empresas y la academia (instituciones de educación superior y de investigación y desarrollo). Para brindar solo un ejemplo, entre los principales programas dirigidos a la innovación se destacan el Super Car 2000, en el cual el gobierno, las tres mayores empresas automovilísticas de aquel país (Ford, General Motors y Chrysler) y las principales instituciones de I+D se vincularan con el objetivo de promover esfuerzos innovativos precompetitivos para enfrentar, como nación, la competencia japonesa.

En algunos países (entre los que se destacan los casos de Holanda, Dinamarca y Suecia) las nuevas tendencias consisten en la transformación de la naturaleza de la intervención del gobierno, asociada a un cambio de dirección en el mejor entendimiento de las complejidades y la dinámica del proceso de innovación, así como del papel de la Economía del Aprendizaje. En el caso de España, en marzo de 2000, el nuevo gobierno crea un Ministerio de Innovación que en ese corto lapso ya tuvo la oportunidad de aprobar disposiciones que estimularan financieramente (exenciones fiscales) la innovación y la internacionalización de las empresas locales; también ha creado instrumentos favorables a la informatización de la sociedad a partir de la planta productiva.

En Japón, tras el prolongado período de reiteradas resecciones con crisis de la década de los años noventa, en relación con el anterior auge innovativo, se reformulan las líneas estratégicas y los “emblemáticos principios” de conformación y ejecución de la política de desarrollo, incluidos sustanciales cambios estructurales. Todo ello, sin embargo, sobre la base y desarrollando aún más el Sistema Nacional de Prospectiva Tecnológica.

## **Situación en América Latina respecto a la Política Innovativa y de Competitividad**

Los desafíos y contrariedades enfrentados por los países menos avanzados de cara al proceso de aceleración de la globalización y a la creciente importancia de la innovación y el conocimiento en la competitividad sistémica de las naciones (y/o de sus agrupaciones integracionistas), son de naturaleza semejante aunque considerablemente mayores que los identificados en el caso de los países avanzados. Las tendencias observadas en los últimos decenios fundamentan los criterios de que lejos de producirse un acercamiento relativo, el proceso acelerado de la globalización ha profundizado las disparidades e incrementado el proceso de polarización entre regiones, países y grupos sociales (ricos y pobres en información, integrados y marginados globalmente, entre los múltiples factores de carácter económico, social, ecológico, científico-tecnológico, etcétera).

Después de casi dos siglos de frustraciones en la construcción de sociedades capitalistas industriales, los países latinoamericanos <sup>1</sup> afrontaron las actuales transformaciones neoliberales de los años noventa a partir de incipientes sistemas nacionales de innovación creados a lo largo del período de industrialización mediante la sustitución de importaciones (ISI) los que, a la luz de la intensa importación de tecnología en aquel período, presentaban las siguientes características:

- Niveles extremadamente reducidos de gastos en Ciencia y Tecnología (C+T) e Investigación y Desarrollo (I+D), al igual que en los demás indicadores del potencial científico-tecnológico y de su resultatividad, especialmente si se les compara con los niveles de los países de la OCDE, de los otrora países socialistas de Europa del Este y, más recientemente, con los del Sudeste Asiático.
- Extremadamente baja participación del sector empresarial productivo (privado, de capital nacional y extranjero) en las actividades de I+D e innovación, recayendo la mayor parte de estas en los institutos y las universidades públicas así como en los laboratorios de las empresas públicas (donde existieran), en condiciones de una deficiente, si bien no totalmente ausente, articulación conceptual, orgánica y funcional de estas actividades.
- Las universidades públicas desempeñan el papel fundamental en la formación y entrenamiento de los recursos humanos especializados de alto nivel, no sucediendo así, en la debida medida, en el propio sector empresarial de la producción y los servicios directamente interesado en el aprendizaje y la calificación permanente de su personal técnico y administrativo.

Por tanto, de manera general, el sector público, si bien exiguo, acometería el papel más importante en el desarrollo de los incipientes esfuerzos locales de innovación de esos países.

En los últimos cincuenta a sesenta años el entorno y el contenido de la política científica y tecnológica en América Latina han sufrido cambios notables, aunque manteniéndose en un nivel marginal en relación con los acontecidos en los países desarrollados. En términos generales, a finales de la Segunda Guerra Mundial y en el primer decenio de posguerra, cuando los factores de ciencia y tecnología empezaron a involucrarse en los modelos económicos emergentes, estos se sustentaban en un crecimiento apoyado en la exportación de productos primarios, aprovechando el auge de precios que precipitaron la reconstrucción europea y también, la guerra de Corea. Esquemáticamente, la evolución de este proceso transcurriría por los siguientes períodos:

En los años sesenta esas exportaciones prosiguieron siendo las fundamentales, aunque para esa época se concientiza y adopta mayoritariamente la estrategia de sustitución de importaciones, vigente ya desde los años cuarenta en Brasil, Argentina, México y otros países mayores de la región.

Durante los años setenta se registraron, además de las sangrientas dictaduras militares, las crisis mundiales de los precios del petróleo y un período de crecimiento sustentado en el endeudamiento externo, mientras que en los ochenta (el famoso decenio perdido) se presentan los intentos de estabilización y de ajuste estructural que sirvieron de prelude para la adopción generalizada en los noventa, del modelo neoliberal dependiente.

Las concepciones sobre política científica y tecnológica evolucionaron en paralelo con los cambios económicos y sociales acaecidos. Fue característico para los años cincuenta, en los países mayores, la promoción de la investigación científica, bajo el supuesto que ello acarrearía de manera automática el desarrollo tecnológico y el consiguiente crecimiento económico. Para una cronología detallada de este acontecer hasta los años ochenta (incluidos).<sup>2</sup>

En este período, denominado como de “oferta de ciencia”, en muchos países de América Latina se establecieron importantes centros de investigación. En los años sesenta el énfasis se centró en la calificación de los recursos humanos, la información científica y tecnológica y la transferencia de tecnología.

En los años setenta se adoptó (de palabra) a semejanza de los países desarrollados, el enfoque sistémico en la formulación y ejecución de políticas científicas y tecnológicas, y su institucionalización, se aprendió sobre instrumentos de política, se avanzó en el estudio de la innovación y se aprehendió la ingeniería de diseño y la consultoría en el desarrollo tecnológico.

En los años ochenta, la atención se desplazó hacia la gestión tecnológica de la empresa, las estrategias tecnológicas sectoriales y nacionales, la organización industrial y el cambio técnico, así como a la prospectiva científica y tecnológica. Además, se volvió al estudio de la universidad y de su papel en el desarrollo regional, como promotora de progreso científico-tecnológico. Sin embargo, gran parte de estas intenciones durante la “década perdida” fueron minimizadas, si no totalmente anuladas dados los efectos de la impagable deuda externa, la inflación galopante y la crisis económica, en el manejo de la precaria capacidad científica y tecnológica instalada durante los decenios anteriores.

En el sentido de lo expuesto representa un interés especial el esfuerzo realizado entre los años cuarenta y ochenta respecto a la ISI, antecedente importante para comprender la evolución del comportamiento tecnológico en las diversas estructuras de la planta empresarial y, a partir de *las reformas neoliberales de los años noventa*, su deterioro actual y *consecuencias nefastas para la seguridad científico-tecnológica y la competitividad sistémica de las naciones latinoamericanas*.

Ello, con vistas a comparar la evolución de criterios de política al respecto y de evaluar la incidencia que sobre la consecuente capacidad resolutive en materia de competitividad sistémica ocasionaron las principales *líneas de ataque del neoliberalismo dependiente* (o subordinado) implantado en América Latina, a saber, *la liberalización del comercio, la desregulación de los mercados financieros, de capital y de fuerza laboral, y la privatización y/o desnacionalización de las empresas y los servicios públicos, entre otros*.

Sin poder profundizar aquí, por razones de espacio, sobre las causas, características, fuerzas motrices económicas y sociales, instrumentos de gestión y demás factores, internos y externos que propiciaron —durante el período ISI— la asimilación por el Estado de importantes funciones rectoras, e inclusive administrativas, en la esfera del desarrollo económico y social (incluido el progreso científico-tecnológico, la innovación y el correspondiente aprendizaje), mencionaremos solo algunas circunstancias que impulsarían el favorable ámbito para ello, destacándose en ese sentido:

- El surgimiento de fuertes gobiernos con programas nacionalistas y/o populistas de rescate de la soberanía política y económica, e.o., así como de desarrollo económico y social, como respuesta al retraso secular y a la marginalización mundial de dichos países;
- el consenso de unidad en torno a los intereses nacionales, propiciado por la Segunda Guerra Mundial en marcha y en consecuencia, un clima

propicio de “paz social interna” que estimuló sinergias en los proyectos trazados, algunos, incluso, con carácter geopolítico...;

- la existencia de un mercado de oferta deficitaria, agravado ello por el desabastecimiento de importantes renglones de la economía, procedentes de la importación, durante los años de guerra y de postguerra inmediata, lo cual estimuló la necesidad de soluciones propias mediante el desarrollo autóctono, la industrialización y la creación de mercados endógenos articulados;
- la prevalencia en el “mundo occidental” de aquellos años de la teoría de Keynes acerca del papel de líder motor a desempeñar por los Estados en la política económica y de desarrollo; América Latina no fue una excepción en cuanto a sus intentos de implementación —aún dentro de su especificidad de subdesarrollo secular económico, político y social— copiando y asimilando algunos de los nuevos instrumentos e instituciones del llamado “Estado Benefactor” que iban introduciéndose por los países capitalistas industrializados;
- en este último sentido debe destacarse que se trataba del período de la historia económica mundial en que el proteccionismo alcanzaría su apogeo.

Durante la Segunda Guerra Mundial y a lo largo de los años cincuenta, en los mayores países de América Latina el Estado creó un vasto conjunto de agencias, empresas, laboratorios de I+D e institutos tecnológicos pertenecientes al sector público. Por aquella época el Estado asumió la responsabilidad por la producción de múltiples bienes y servicios, tales como la energía y los combustibles, el transporte y las redes viales, las telecomunicaciones y los servicios de sanidad comunal, e.o., así como el desarrollo de la industria pesada, vinculada al sector estratégico de la economía, como la siderurgia, la petroquímica, ciertas ramas de la metalurgia no ferrosa y de la construcción de maquinaria, e.o. Para expandirse en estas actividades los gobiernos asumieron la necesidad de diseñar, construir y administrar un amplio número de nuevas entidades productivas. En otras palabras, diversas firmas públicas encargarían la responsabilidad de producir bienes y servicios complejos que, a su vez, requerirían de un apreciable monto de capacidad tecnológica y expertisaje. En consonancia con ello el sector público asumió el establecimiento de institutos y laboratorios de I+D, proveyéndolos de equipamiento, personal entrenado y de recursos financieros.

Además, como en el caso de Brasil y Argentina (aunque no solo) razones de índole geopolítica (promovidas por las castas militares que durante años ejercieron el poder e incidieron fuertemente en la política científico-tecnológica de los respectivos países...) desempeñaron un papel trascendente al explicar los esfuerzos

científicos y tecnológicos que en cierto momento se implementaron para desarrollar capacidades tecnológicas autóctonas y cuasiautárticas en campos de avanzada tales como la electrónica y la técnica de cómputo, la aeronáutica, la energética nuclear y la industria bélica, entre otros.

Para cumplir con su cometido, importantes estructuras públicas estatales crearon sus propios departamentos de ingeniería e I+D, con vistas a estudiar la especificidad de la demanda local y de comprender mejor la naturaleza de los recursos naturales disponibles. Estos departamentos desempeñarían un papel vital en la prospección, el diseño y el mantenimiento de las nuevas capacidades industriales puestas en marcha por las principales firmas del sector público, como YPF, PEMEX, PETROBAS, etc., en la esfera del petróleo, y USIMINAS (Br), SOMISA (Ar), LÁZARO CARDENAS (Mx) etc., en la industria siderúrgica, entre otros sectores. Logros semejantes se observarían en el desenvolvimiento de los institutos agrícolas bajo la administración estatal, como INTA de Argentina, EMBRAPA del Brasil, INIA de Chile, e.o. Estas agencias aportaron notables avances, en las condiciones locales, al diseño y ensayo de equipos agrícolas, así como a la ejecución de servicios de extensión en la agricultura, etcétera.

Los centros públicos de I+D, que vieron la luz en un tiempo relativamente corto, representarían el “núcleo duro” de los incipientes sistemas nacionales de innovación, en ese período. En estos y en las universidades se concentraría el financiamiento para ciencia y tecnología, y se entrenaría gran parte del capital humano durante los años de posguerra.

A la vez y en consonancia con lo anterior, surgirían agencias financieras públicas (BANADE, BNDE, NAFINSA, CORFO, etc.). Estas asumirían la responsabilidad por el financiamiento de proyectos de inversión a gran escala. También actuarían como puntos focales tecnológicos a la hora de la importación, la generación y la difusión del conocimiento técnico en diversas esferas de la producción que, e.o., incluirían el diseño y la producción de bienes de capital y de maquinaria. De esta manera, el Estado, junto a los bancos y las agencias para el desarrollo público, diseñaría y construiría entidades productivas de gran escala, tanto en la industria pesada, como en el campo de los principales servicios públicos, asumiendo la creación del ámbito sistémico económico-financiero y productivo para un desarrollo acelerado que el pequeño y mediano capital local no sería capaz de concentrar. Estas entidades fueron operadas como empresas del sector público que opcionalmente pudieran ser transferidas, más adelante, al sector privado de la economía, una vez superados los riesgos iniciales del diseño, su puesta en marcha e inserción eficaz en el tejido reproductivo de valores agregados, asumidos por el Estado.

Un paso significativo en el empeño innovativo lo constituiría la institucionalización de la política científico-tecnológica, fundamentalmente en los años setenta. En la mayoría de los países se crearían así organismos rectores de carácter ya sea consultivo y/o ministerial, a los más altos niveles de la dirección gubernamental, como los renombrados CONACYT, CONICYT, CNCT, SECYT, MCT, etc. Su presencia debería facilitar, en principio, la formulación y ejecución de políticas científico-tecnológicas integrales que reflejaran sistémicamente aspectos tales como:

- 1) La selección de los objetivos prioritarios del Progreso Científico-Tecnológico (PCT) nacional. (Estrategia.)
- 2) El desarrollo óptimo de los diversos componentes del potencial científico-tecnológico, como: la formación de los recursos humanos, el financiamiento de la actividad, la dotación de instrumentos científicos y materiales, el aseguramiento de la base informativa, la creación de la red de instituciones de I+D y de los servicios científico-tecnológicos, e.o. (Potencial.)
- 3) La implementación de los diversos instrumentos jurídicos, económicos, socio-sicológicos, tecnológicos etc. que propiciaran la efectividad interna y externa del sistema innovativo en creación, como por ejemplo: el registro de la propiedad intelectual e industrial, el establecimiento de sistemas de normas, metrología, control y atestación de la calidad, la planificación, el financiamiento, la evaluación de costos, la formación de precios, la categorización del personal, el control y la supervisión, la introducción de los resultados en las esferas de la producción y de los servicios, la creación de las *interfases* con las empresas usuarias y la conectividad funcional e informativa de la red con los demás componentes del ciclo reproductivo económico y social de la nación, e.o. (Eficiencia.)
- 4) El establecimiento de fructíferos lazos de colaboración internacional, complementando la coordinación de acciones en I+D con la división y cooperación internacional en esta esfera, la compra-venta de licencias y demás modalidades de la transferencia del *know-how* tecnológico, establecimiento de códigos de conducta y reglamentaciones para la inversión de tecnología extranjera, e.o. Participación en las labores de los organismos internacionales especializados así como en los organismos regionales, unificando políticas y conceptualizando, inclusive, los elementos para una futura integración profunda que se basara también en la generación, transferencia y asimilación del conocimiento. (Colaboración Internacional.)

Numerosos estudios documentan el papel crucial desempeñado por las agencias públicas durante el período ISI, desarrollando la infraestructura científica y tecnológica, el entrenamiento de los recursos humanos, y diseñando y financiando la edificación de entidades productivas de gran escala, en los campos mencionados. Lejos de ser esta una historia de fracasos (como algunos han pretendido presentar *ex post*) muchos de esos estudios testimonian enfoques creativos cuyo resultado fue la implementación, en tiempo y forma, de significativas capacidades tecnológicas nacionales.

No obstante, y a pesar de los éxitos casuísticos expresados, no es menos cierto que los incipientes sistemas nacionales de innovación, edificados a lo largo del período ISI, no llegaron a crear una verdadera *masa crítica* para el desarrollo endógeno sostenible. Estaban altamente fragmentados (en el plano interno y en el de la imprescindible complementación internacional), adolecían de claros objetivos estratégicos en amplitud y profundidad que les confiriera un carácter sistémico, de adelantamiento en el largo plazo y de generación de *sinergias* (tanto para la competitividad internacional como para la solución de los objetivos de una aún inexistente estrategia de desarrollo económico-social). Se haría sentir la deficiente articulación entre la naciente infraestructura científico-tecnológica y la estructura productiva de la economía; pocos de los logros tecnológicos lograron ser difundidos hacia otras estructuras ramales y/o de propiedad y, en primer lugar, hacia el sector privado, el cual se mantuvo marginado de esas corrientes. Y no en último lugar, fue objeto de críticas una creciente presencia burocrática que logró asentarse también en las instituciones de C+T del sector público. Como consecuencia, el balance final de este período no permitiría afirmar que los esfuerzos realizados en ciencia, tecnología e innovación ya se hubieran afianzado como seguros motores impulsores, capaces de promover el salto cualitativo hacia vías intensivas y sustentables de desarrollo, así como de disminuir la multifacética brecha existente en relación con los países industrializados.

En adición a los esfuerzos estatales debe señalarse que en la segunda mitad de los años cincuenta y a lo largo de los sesenta en América Latina se instaló una considerable cantidad de *compañías foráneas*, subsidiarias, por lo general, de *Corporaciones Transnacionales (CTN)*. Ellas aportaron nuevos productos, procesos y tecnologías organizativas, con frecuencia desconocidas en el ámbito de producción doméstica, aunque, en relación con los avances de las casas matrices en las metrópolis, ya, por lo general, eran moralmente obsoletas. Su presencia, sin embargo, incidiría en la modificación de las capacidades ingenieriles locales así como en el funcionamiento de los esfuerzos nacionales de innovación.

Estas firmas, obviamente, no llegaron con el objetivo de desarrollar una infraestructura tecnológica local, pero, en la interacción con los gobiernos y el medio hospederos, debieron tomar en consideración su operación en un ambiente productivo e institucional socialmente específico. Dada la naturaleza *sui géneris* de las firmas, vinculadas a diversas tecnologías industriales, muchas de estas debieron adaptar sus rutinas de producción y de *know how* organizacional a las condiciones locales, ya que, originalmente, habían sido desarrolladas en las casas matrices para ser utilizadas en contextos muy diferentes...

Para dicha adaptación, cierta cantidad de estas firmas se vieron en la necesidad de crear departamentos de ingeniería y programas de desarrollo de suministros *in situ*, que engranaran con las necesidades, la escala operacional y las reglamentaciones organizativas de la producción en el país en cuestión. Este fue el caso, especialmente, en Argentina, Brasil y México y, en menor medida, también en Colombia, Chile y Perú. El impacto de estas CTN, en lo que al tema respecta, si bien sería evidentemente mínimo, no obstante es considerado por algunos autores como significativo (al compararlo con el nulo aporte de las maquiladoras), ya que, según plantean con cierto nivel de generalización “idealizada”, sus departamentos de ingeniería generaron parte importante de los flujos incrementales de conocimiento tecnológico a través de la producción en las fábricas locales, durante el periodo ISI.

Los gastos en I+D no eran necesariamente altos, prosiguen, pero los esfuerzos ingenieriles fueron asumidos como parte de la rutina cotidiana de esas firmas. También, afirman, ocasionó un determinado impacto en la producción de las fábricas locales, el entrenamiento y la superación del capital humano así como la exposición de su *staff* técnico y profesional tanto a la cultura tecnológica y de gestión de negocios de sus casas matrices, como cierta transparencia de esta al medio circundante e interactuante, en mayor o menor articulación en las cadenas de valores agregados, mercados y servicios de posventa, para citar solo algunas.

Los esfuerzos tecnológicos, propiamente dichos, de dichas subsidiarias de las CTN se centraron generalmente en adaptar el diseño de productos, así como de las tecnologías de procesos y de organización a las condiciones locales. También priorizaban, según el caso, el uso de las materias primas locales. La idea, por tanto, no consistiría en la creación de “nuevos” productos y/o de procesos en sí, sino más bien en la adaptación del conocimiento tecnológico traído desde sus estados mayores corporativos. Tales esfuerzos tecnológicos pudieran ser considerados (y lo fueron) como “menores” o “incrementales”, sin embargo en no pocas ocasiones estos demandaron de trabajos experimentales y al uso de plantas

piloto lo que implicó una apreciable generación de nuevo conocimiento dentro de la firma y para la firma, ante todo. No obstante, como resultado de esos esfuerzos, ciertas subsidiarias de CTN se desempeñaron como “puntos focales” nacionales para la difusión tecnológica en el medio hospedero, incrementando las exigencias sobre el control de calidad, normas y estándares, así como de parámetros de eficiencia empleados a continuación a través de las estructuras productivas relacionadas directa o indirectamente.

En algunos pocos casos ese esfuerzo ingenieril *in situ* ha desempeñado un determinado papel en la expansión gradual de exportaciones a los mercados de otros países latinoamericanos, así como en la transferencia de ingeniería dentro de la corporación.<sup>3</sup>

En otros casos, más ampliamente conocidos, los enclaves de las CTN en concesiones ubicadas en zonas no siempre (ni necesariamente) apartadas, se constituyeron en meros emporios de explotación extensiva de los recursos naturales y de la mano de obra local más barata (aunque no por ello necesariamente menos calificada), sin intervenciones productivas o de mercado ni transferencia alguna de conocimientos, tecnología y aprendizaje con el resto de la economía nacional hospedera, como no fuera la extracción del país de las superganancias y las consecuentes depauperación de sus potencialidades económicas y contaminación y/o destrucción de su medio natural.

Por otro lado, debe señalarse también que en América Latina durante los años cuarenta y cincuenta se crearon decenas de miles de PYMEs, de propiedad local, inducidas por la alta protección arancelaria y por los subsidios gubernamentales. En su gran parte de patrimonio familiar, estas firmas se especializaron en la producción de textiles, confecciones, calzado, herramientas, muebles, alimentos, implementos agrícolas, etc. Aún a pesar de que estas firmas, con frecuencia, iniciaron su quehacer como talleres de reparación empleando maquinaria de segunda mano y que muy pocas dispusieron de un *know how* de organización productiva, se evidenció que en el plazo de los años cincuenta y sesenta muchas de ellas crecieron rápidamente.

Entre las mayores se esforzarían por apoyar sus propios departamentos técnicos e ingenieriles, diseñando productos y acoplando procesos de producción más complejos, capacitando a sus trabajadores y haciendo progresos a través de una larga ruta de aprendizaje empírico. Las PYMEs, obligadas a partir prácticamente de cero, lograron emprender el desarrollo de sus productos y procesos sin demasiado apoyo o ayuda externa. Como regla, se procedería sobre la base de la experiencia técnica y el entrenamiento anterior de los propietarios, muchos de ellos antiguos inmigrantes que trajeron consigo las habilidades básicas

de entrenamiento ingenieril. Su proceso de aprendizaje tecnológico arrancarían con frecuencia de versiones copiadas de productos foráneos que ya eran de uso común de la economía y que, por tanto, se encontraban muchos años detrás de la frontera tecnológica internacional.

Estas empresas inauguraron la producción y desarrollaron muchas industrias hasta entonces inexistentes en esos países, sustituyendo importaciones que no podían obtenerse en el mercado internacional debido a la guerra y también, gracias a la protección arancelaria a partir de mitades de los años cuarenta. O sea, dispusieron a su favor de un largo período de “mercado cautivo.” Las evidencias empíricas disponibles indican que no sería sino uno o dos decenios más tarde que esas empresas comenzarían a tomar interés en el desarrollo de nuevos procesos y de tecnologías organizativas. Frecuentemente ello acontecería como el producto colateral de una decisión de crear capacidades de producción más amplias y más complejas que les permitiera afianzarse en el mercado doméstico en rápida expansión. Bajo las condiciones de un exceso de demanda y de una reducida oferta de productos importados, como las que prevalecían a lo largo de los años cincuenta, su objetivo primario fue la producción de sustitutos domésticos para los productos importados, sin prestarle mayor consideración a los aspectos de calidad, eficiencia de producción y costos.

Por lo anterior, las PYMEs tampoco estaban particularmente interesadas en promover una actitud exportadora. Sería solo años más tarde, cuando el suministro del mercado local resultó más cercano a la normalidad y los productos análogos importados empezaron a entrar (la protección arancelaria se redujo considerablemente en muchos países de la región, mitades de los años sesenta) que reaccionarían con esfuerzos tecnológicos locales para afrontar el *upgrading* con el diseño de nuevos productos y la reducción de sus costos. Ello debiera permitirles una mejor competencia con los productos importados e, incluso, moverse gradualmente hacia la exportación. Es precisamente en este punto (finales de los sesenta e inicios de los setenta) que empezaría a expandirse la exportación manufacturera, especialmente en Argentina, Brasil, Colombia y México.

Debe apuntarse, en adición, tanto para la planta industrial estatal como para la privada (extranjera y local), que durante el referido período de ISI, la mayor parte de las tecnologías adquiridas por los países latinoamericanos era relativamente madura u obsoleta. Estaba generalizada la idea de que gran parte de la capacitación necesaria para usar u operar dichas tecnologías de proceso y de productos finales podía ser adquirida de una manera relativamente fácil mediante

el entrenamiento rutinario elemental. Por otro lado, no se requería o estimulaba, de forma eficaz, la acumulación de capacitación necesaria para generar nuevas tecnologías, siendo estos requisitos aún más limitados en aquellos sectores donde “la protección” aislaba a las empresas de los efectos de cambio generados en la economía internacional. Por lo demás, sobra añadir, que la mayor parte de la planta productiva de estos países, constituida por PYMEs, era incapaz, debido a su limitado giro económico, de sufragar los gastos necesarios para realizar proyectos propios de I+D tendentes a su modernización autosostenida... para enfrentar, en condiciones de la posterior “apertura” neoliberal, la implacable competencia externa de mercaderías producidas, ya sea, con un inferior costo de la mano de obra, procedentes del Sudeste Asiático y de China, o con una superioridad tecnológica (en lo concerniente a alta productividad, bajos costos y nueva calidad), procedentes de los países industriales, y en primer lugar, de los EE.UU.

Tales consideraciones son consistentes con la caracterización de las empresas latinoamericanas en general, dada la manera en que fueron constituidas a partir de políticas de sustitución de importaciones y/o de promoción de exportaciones. Tal como enfatizara Carlota Pérez:

...la mayor parte de las empresas no fue constituida para evolucionar. La mayoría fue para operar tecnologías maduras, supuestamente ya afianzadas. No se esperaba que las empresas alcanzaran la competitividad por sí mismas. Su beneficio era determinado por factores exógenos, como la protección arancelaria, los subsidios a la exportación y numerosas formas de ayuda gubernamental, en vez de por la capacidad de la propia empresa para incrementar su productividad y calidad. Las empresas no estaban intervencionalizadas (técnicamente)... (y ha sido) difícil la generación de sinergias en las redes y los complejos industriales.<sup>4</sup>

Durante el proceso de sustitución de importaciones —el referido reducido esfuerzo en cuanto al desarrollo de actividades innovadoras, así como las consecuentes fragilidades y deficiencias tecnológicas de la industria local— no fueron considerados como un significativo impedimento para el crecimiento económico e inclusive, para una creciente participación en las exportaciones de productos manufacturados industriales. En la fase más reciente esos criterios constituyen todavía una importante reminiscencia a superar. Hoy en día es evidente la considerable brecha existente entre los países primermundistas y las zonas industriales de América Latina, en lo concerniente a los profundos vínculos del sector empresarial con la actividad innovativa y de I+D.

## Los “ajustes” neoliberales en los años noventa

Las reformas estructurales, de carácter neoliberal, realizadas en la región a partir del “decenio perdido” de los años ochenta y afianzadas en los años noventa, con la proclamada expectativa de priorizar la capacidad innovativa de las empresas locales, contrario a lo expresado, no aportaron los importantes impactos a los sistemas nacionales de innovación, ya sea por razones consustanciales a su esencia (subordinación al *diktat* del capital foráneo) y/o por la forma de su aplicación (sin contemplaciones para el desarrollo armónico de las naciones). En relación con la continuada falta de una participación efectiva de las empresas locales en el esfuerzo innovativo, la mayor parte de las estrategias tecnológicas adoptadas parece haberse apoyado en el mito de que “la tecnología se había globalizado” por lo cual la inversión extranjera sería condición necesaria y suficiente para modernizar el parque productivo local y para insertar su economía al proceso de globalización. No obstante, debe considerarse (al igual que lo plantean numerosos trabajos de autores tanto primermundistas como tercermundistas) que lejos de haberse vuelto “globales”, tanto la tecnología, como la innovación y el conocimiento constituyen componentes necesariamente complementarios e integrados, de carácter internacional y local, de creciente trascendencia estratégica.

Durante la década de los años noventa, las políticas industriales y tecnológicas de los países latinoamericanos fueron ancladas en un doble eje. Por un lado se suponía que, a semejanza del período anterior, sería posible adquirir las tecnologías en el mercado internacional. Por el otro, existía la ilusión de que las subsidiarias de las empresas transnacionales desempeñarían un papel clave en el proceso de *catch up* industrial y tecnológico, supuestamente:

- 1) Aportando las nuevas inversiones necesarias para integrar las economías locales al proceso de globalización.
- 2) “Transfiriendo” sus (ya no tan) nuevas tecnologías a las economías atrasadas y presionando a los competidores locales a que se modernizaran. Siguiendo el “paradigma” neoliberal, para atraer flujos frescos de inversiones extranjeras bastaría con seguir los preceptos del FMI y del BM, respecto a la liberalización, la desregulación y la privatización, dejando las demás riendas del poder estatal a la supuesta acción “autorregulada” de las leyes del mercado.

La consecución de esos preceptos trajo como resultado una intensa competencia entre los gobiernos para atraer los nuevos fondos de inversiones, procedentes de las empresas transnacionales. En la práctica, se disuelven los “códigos de conducta” para las inversiones extranjeras directas que habían sido reglamentados en el período ISI por algunos países. En ese sentido, en primer lugar, se hicieron significativas concesiones en lo referido a los incentivos fiscales de diversa naturaleza. Esos incentivos resultaron en costos extremadamente elevados para los países (lo cual abarcaba desde facilidades de adquisición de terrenos y la creación de infraestructuras, hasta exenciones fiscales y financiamientos a largo plazo) e incidieron, en definitiva, en dirección contraria a los objetivos proclamados por las reformas.

Su inadecuación se refiere, e.o., al hecho de que esas medidas no fueron acompañadas de otras que exigieran el cumplimiento de ciertos compromisos elementales en cuanto al desempeño, al menos, de las empresas beneficiarias (para no hablar ya de las condiciones de competitividad sistémica de los países receptores) como por ejemplo, la obtención de ciertas metas referidas a las exportaciones y al aumento de valor agregado, a escala local. Ello, debe significarse, constituye una práctica habitual, cuando el receptor de la inversión extranjera es un país desarrollado... Como consecuencia, se observó la tendencia general hacia la desarticulación de las nuevas inversiones del resto de la economía local, así como un continuado impacto negativo en la balanza comercial, dado su carácter intensivo en importaciones, en la mayoría de los países.

Se exceptúan de este último fenómeno (desbalance importación / exportación) las llamadas *maquilas* en zonas industriales fronterizas del Norte de México las que fueron concebidas precisamente para la reexportación con un mínimo nivel de valor agregado hacia su país de procedencia, principalmente los EE.UU., de los productos intermedios importados. Así mismo sucede con las zonas francas industriales, más recientes, creadas con el mismo objetivo en algunos países de Centroamérica y el Caribe. En ambos casos, por lo general, las plantas productivas (que desde un inicio fueron esencialmente de ensamblaje) son resultado de un redespiegue industrial o de una inversión extranjera directa, con mínimas articulaciones de insumos materiales o tecnológicos hacia o desde el resto de la economía nacional hospedera, como no fuera la adquisición de mano de obra local más barata que la de los EE.UU. Últimamente, sin embargo, con la aparición de *maquilas* asiáticas de mayor nivel tecnológico para, desde esa posición, penetrar el mercado norteamericano, se ha detectado en estas un incipiente nivel de la actividad innovativa y de aprendizaje.<sup>5</sup> Son, sin embargo, minoritarias.

De hecho, como argumentan diversos autores, se manifiestan crecientes evidencias de que “las guerras fiscales” para atraer la inversión extranjera no atraen precisamente al tipo de inversión que generaría aprendizaje e innovación. Una de las conclusiones más relevantes de lo anterior es que, a falta de promoción sistémica de los procesos de aprendizaje y de capacitación innovativa así como del fortalecimiento de redes y vínculos que incluyeran a los actores locales, aún las empresas receptoras de subsidios encontrarían pocas razones para enraizarse en las regiones hospederas.

De esta manera, a pesar de ciertos esfuerzos en ese sentido, el ajuste productivo neoliberal realizado por la mayoría de las empresas (principalmente en Brasil y Argentina, pero también en otros países latinoamericanos) ha consistido básicamente en una estrategia defensiva de la producción, dirigida a la reducción de los costos. Ese movimiento se ha dado básicamente ya sea a través de la introducción parcial y localizada de equipos de automatización industrial y de nuevas técnicas organizacionales del proceso laboral, o mediante la estrangulación de la producción con la acompañante reducción de personal y eliminación de líneas productivas (las así llamadas eufemísticamente “medidas de desverticalización, subcontratación y especialización”).

Para los empresarios de las industrias subsistentes del proceso de ajuste emprendido, este sin dudas, aumentó su eficiencia y evitó la correspondiente desindustrialización (al menos en áreas específicas, como el caso del sector de la microelectrónica en Brasil). Ello, apuntan como aspectos positivos, aumentó la productividad y la calidad de los productos, redujo los plazos de entrega e inició la utilización de nuevas técnicas de organización, aprovechando mejor las capacidades instaladas.

No obstante, debido al ajuste defensivo actual en múltiples empresas, la estrangulación de la producción condujo al **abandono de líneas de productos de mayor nivel tecnológico** los que incorporaban un mayor valor agregado, **a favor de productos más simples** o masivos, lo que caracteriza un proceso opuesto a la tendencia primermundista globalizada de *upgrading*, o sea, un *downgrading* de la producción. En este ajuste productivo  **fueron “privilegiadas” las mercaderías medias y bajas** para el consumo así como algún equipamiento básico para la producción. De esta manera, la estructura productiva se orientó a la producción relacionada con segmentos sujetos a menores riesgos de mercado, provocando un significativo distanciamiento de las estructuras industriales nacionales en relación con los segmentos más dinámicos que apuntan a las tendencias de consumo de los países industrializados y al comercio internacional... El resultado de tales medidas es conocido, manifestándose

en dirección a la *progresiva erosión de la competitividad internacional* de múltiples empresas de esos países, lo que se expresa en la pérdida de su importancia en el comercio internacional a partir de la década de los años ochenta y en la *reprimarización de sus exportaciones*.

Aquí pudieran citarse adicionalmente algunas “camisas de fuerza” en el ámbito de las inequidades Norte-Sur vigentes en las relaciones económicas internacionales de nuestro subcontinente. Por ejemplo, la liberalización no recíproca (unilateral) en el comercio con los *partners* transnacionales de los países industrializados, creando condiciones de «libre competencia» en el mercado interno de los países subdesarrollados en ausencia de una largamente demandada legislación *antidumping*, y el consecuente desplazamiento en ese mercado de los productos locales. Por otro lado, la introducción de toda clase de barreras arancelarias y no arancelarias en los países industriales, que impiden el flujo eficiente de los productos procedentes de los países subdesarrollados y en especial, el chantaje a los intentos de países del Sur de colocar en el mercado algunas líneas de productos ALTEC. Semejante situación se produce en relación con la «igualdad de facilidades» para empresas extranjeras y domésticas en el lanzamiento de proyectos de inversión y modernización, incluso en esferas reconocidas como del dominio intelectual y productivo nacional. Las preferencias de competencia para el que “mejor desempeño tenga en la arena internacional” se tratan de introducir en las legislaciones nacionales, en preparación del correspondiente capítulo del ALCA, actualmente en negociación con vistas a un convenio internacional multilateral que legalmente impida cualquier otra solución soberana en beneficio de un país hospedero. Sobran los comentarios.

Estas «reglas de juego» draconianas, objetivamente desventajosas para los productores domésticos, llevaron al cierre de miles de PYMEs e incluso, a algunas de las más importantes empresas de capital nacional al borde de la quiebra, propiciando así «la vía económica» para la reestructuración de la propiedad nacional y su más fácil absorción por el capital foráneo más poderoso. Ello se acompaña, en el plano ideológico, con el discurso sobre «la necesidad y conveniencia del triunfo de los más eficientes», por encima de cualquier otra consideración de interés nacional, social, ecológico, de patrimonio cultural, futuro sustentable, etcétera.

En el sentido de lo expuesto son sumamente reveladores los estudios <sup>6</sup> relativos a la *ínfima capacidad de inserción competitiva* que América Latina logra en el mercado mundial con productos manufacturados industriales de alto y mediano contenido tecnológico, en los últimos veinticinco años. (Ver gráfico.)

En estos se demuestra que si bien el porcentaje de sus exportaciones industriales había crecido significativamente en el periodo en cuestión —no obstante su inserción en el mercado de la OCDE, elemento de referencia por su alta exigencia para la competitividad de los productos— había sido mínimo. La meta de avanzar hacia productos de mayor valor agregado en la estructura de sus exportaciones ha resultado ser tan esquiva como lo fue durante el período de ISI. Después de más de cincuenta años de industrialización, América Latina todavía se especializa principalmente en productos primarios. Si bien en la especialización tecnológica de las exportaciones la región ha avanzado en su conjunto, no obstante, ha sido a un ritmo más lento que el de sus competidores de otras regiones en desarrollo durante esos mismos años, como los Tigres Asiáticos (NICs), los Estados de Reciente Industrialización de Europa (ERIs), y los Tigres Potenciales. Estos últimos, con un nivel de partida más bajo, iniciaron su modernización tecnológica y durante el período analizado alcanzaron y superaron a América Latina cuadruplicando su Índice de Especialización Tecnológica (I.E.T.), el que se ha mantenido estancado desde el inicio al ínfimo nivel de 0,1 (si no se considera a México en el cálculo).

Si se considera a México, el comportamiento del I.E.T. de América Latina es algo mejor (0,5). Este hermano país, por el hecho de ser miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), tiene acceso preferencial al mercado de los EE.UU., esencialmente, mediante las zonas fronterizas de procesamiento de exportaciones (*maquilas*) descritas más arriba. Ambos factores (TLCAN y *maquilas*) han contribuido a atraer apreciables inversiones industriales hacia México, a diferencia de otros países de América Latina. Ello le ha permitido a México una expansión (estadísticamente formal) del comercio con productos que clasifican en la OMC como pertenecientes a ramas *high-tech*, de alto contenido tecnológico, aunque el país no haya invertido en I+D para sus producciones concretas y estas sean, en gran parte, de *low-tech*. Además, todas las exportaciones a los EE.UU. y Canadá clasifican como exportaciones hacia la OCDE y, por tanto, constan, al menos estadísticamente, como “mercancías competitivas”. De esta manera, México mantiene un alto Índice de Especialización Tecnológica (y/o en Sectores Dinámicos) superior a la Unidad, ya desde 1988. Contribuyen a ello, principalmente la exportación de vehículos y repuestos para vehículos, equipos y aparatos de distribución eléctrica, motores de combustión interna, equipos de televisión y telecomunicaciones, e.o. No debe olvidarse que la mayor parte de estas industrias es de propiedad norteamericana y está diseñada para satisfacer las necesidades internas del propio mercado estadounidense.

En suma, se explicita en las investigaciones citadas que el comportamiento tecnológico autóctono de los países de América Latina en los años de las reformas neoliberales ha sido limitado y tiene poco que mostrar desde el punto de vista de la modernización y desarrollo de industrias de mayor contenido tecnológico con capacidad de competir en los mercados internacionales más exigentes.

*En conclusión*, como resultado de lo anteriormente expuesto, se pueden observar, en un sentido general, los siguientes impactos recibidos en los años noventa por los sistemas nacionales de innovación de la mayor parte de los países latinoamericanos:

- Dado el retiro del Estado del financiamiento de las actividades científico-tecnológicas “se esperó” en vano que los actores privados pasaran a desempeñar un papel más importante; en la práctica, la disminución de los gastos públicos centralizados no fue acompañada (sino con pocas excepciones) por un aumento de los gastos privados;
- en ese mismo orden de cosas se alega que el estancamiento y/o la reducción del financiamiento estarían relacionados con los procesos inflacionarios, característicos de una u otra manera para la economía de estos países, ya que «devoran» el efecto de las posibles innovaciones y hacen desventajosas las inversiones a largo plazo, única forma, por cierto, de emprender el desarrollo de la nueva técnica y la tecnología.
- la política gubernamental de promoción de la privatización parcial de los institutos tecnológicos públicos los forzó a depender en sus gastos corrientes de las exiguas contribuciones del sector privado;
- la liberalización disminuyó el costo de adquisición de los bienes de capital importados, estimulando, de esa manera, su uso en detrimento de la maquinaria y el equipamiento de producción nacional; tanto en el caso de las empresas públicas privatizadas, como en la expansión de los conglomerados locales, el establecimiento de nuevas capacidades productivas se basa fuertemente en el uso de equipos y bienes intermedios importados; como resultado final se obtiene que la producción deviene cada vez menos intensiva en el uso de ingeniería y capacidades técnicas locales;
- el uso creciente de componentes importados tuvo un impacto negativo en las empresas locales, ya que destruyó las cadenas productivas de valores agregados en un número considerable de firmas locales (especialmente de las PYMEs) que servían como suministradoras a las empresas extranjeras;

- las subsidiarias de empresas transnacionales al poder operar sobre la base de partes y componentes importados, reformularon sus estrategias de “adaptación de tecnología” y algunas descontinuaron sus programas tecnológicos locales, si bien exigüos, que se justificaban en el modelo de desarrollo económico anterior;
- la mayor parte de las firmas locales (privadas o estatales) que desarrollaban sus capacitaciones tecnológicas presionadas por el aumento de la competencia, tienen que operar ahora en un ambiente en que, a diferencia de sus competidoras foráneas, el Estado se abstuvo de formular e implementar políticas industriales —ya sea que son absorbidas por las subsidiarias de las empresas transnacionales (privatización con desnacionalización) o que van desapareciendo— en ambos casos, se pierden sus esfuerzos tecnológicos;
- las firmas locales con capacidad tecnológica que subsistieron, tienden a presentar modestas o nulas tasas de crecimiento en los últimos años; ello, al acarrearle importantes problemas para la manutención de su capacitación y actividades de innovación, puede ponerlas en crisis de cara a una estrategia de subsistencia en el escenario “globalmente competitivo”, dada la conocida asociación entre estos factores y el crecimiento de la firma.

Con independencia de las fuertes desproporciones seculares entre los países de América Latina y los países industrializados de la OCDE, relativo a las dimensiones y a la resultatividad de los respectivos potenciales científicos y tecnológicos, así como a las condiciones económicas externas que desangran permanentemente las ya de por sí exigüas filas del capital humano de América Latina mediante el llamado *robo de cerebros*<sup>7</sup>, en relación con los aspectos específicos de los años noventa, pudiera concluirse que:

- *El capital tecnológico* así como parte importante de los recursos humanos generados y acumulados desde el período de sustitución de importaciones *se ha vuelto obsoleto* en el período actual.
- Los ajustes macroeconómicos a corto plazo (foco central de la visión neoliberal) han causado un *incalculable impacto destructivo en la acumulación endógena de capacidades generadoras e innovadoras de progreso científico-tecnológico*.

Las cifras existentes al respecto testimonian elocuentemente sobre el dramático estancamiento *cuantitativo* a que fueron sometidos los potenciales científico-técnicos de estos países desde los mismos inicios de las reformas. El deterioro ocasionado al desarrollo de sus potenciales —ya de por sí suficiente como

para detener de inmediato las incipientes *masas críticas* generadoras en algunas ramas— o sea, la capacidad adquirida durante años de concentración, conjugación y maduración de los diversos componentes humanos, materiales, financieros, informativos, estructurales y de vínculos funcionales, desde el nivel individual y de los colectivos creadores hasta el de las ventajas comparativas dinámicas de las correspondientes ramas (por no poder hablar aún de las naciones) con vistas a brindar soluciones viables —«en cadena», de progreso científico, técnico e innovativo— se ha visto complementado, adicionalmente, por *factores de carácter cualitativo* que apuntan hacia una desarticulación prolongada de esa capacidad para más allá de un período de reemplazo generacional (que, para la ciencia, es de aproximadamente 10-15 años). Todo lo cual es esencial y compromete la *seguridad económica* y el anhelado desarrollo sustentable de las naciones para el largo plazo.

En consecuencia, ambos factores, el cuantitativo y el cualitativo, pudieran comprometer la competitividad de las naciones para futuras generaciones, en el largo plazo.

En ese sentido constituye una referencia obligada la monografía estadística elaborada por la Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana/ Interamericana —RICYT (2000)— de cuyas detalladas tablas y apreciaciones se brinda un apretado extracto de tres grupos de indicadores, a saber: Inversiones en I+D; Personal dedicado a actividades científicas y tecnológicas; Resultados de la actividad científica y tecnológica expresados en patentes (ver *Anexo*).

Poseyendo América Latina y el Caribe (A.L. y C.) el 8 % de la población mundial, en términos de inversiones en I+D, realizó, en 1999, tan solo el 1,9 % de la inversión mundial de I+D —en comparación: EE.UU. (con el 4 % de la población mundial) 43 %, UE 25 %, Japón 16 %). Esta inversión en I+D representó un 0,59 % del PIB. Si bien esa situación es disímil de país en país superando la media (por encima de 0,75 %) solo Brasil, Cuba y Costa Rica y con 0,69 % Chile, sin embargo esas disparidades en el interior de la región no pueden ocultar el hecho de que aún los de mejor desempeño mencionados muestren valores muy alejados de los que corresponden a los países industrializados, por ejemplo: Japón 3,03 %; EE.UU. 2,61 %; UE 1,81 %; y Canadá 1,50 %. De esta manera, mientras el PIB de EE.UU. quintuplicaba en 1999 al de los países de A.L. y C., su inversión en I+D era más de veinticinco veces mayor.

*Los investigadores de la región* representan, a su vez, solo el 2,7 % del total mundial. Si bien relativamente ínfima, en términos absolutos ello no constituye una cantidad despreciable. Sin embargo, en la actualidad no representa una capacidad real para la competitividad sistémica de la región, debido a su dispersión

organizativa, entre otras razones. En 1999 se contaba en A.L. y C. con 0,69 investigadores por cada mil integrantes de la población económicamente activa, en tanto en otras regiones y/o países del mundo desarrollado ese indicador era múltiples veces superior, por ejemplo: la UE siete veces; Canadá ocho veces; los EE.UU. y Japón doce veces. Los gastos por investigador en A.L. y C. son de 85 000 USD, lo cual revela que en la región los científicos y tecnólogos cuentan, como promedio, con la mitad de los recursos de sus pares en Japón, siendo aún más desfavorable esa situación si se compara con la UE y los EE.UU.

Pero la consecuencia estratégicamente más dolorosa para el futuro de las naciones latinoamericanas, de esta política no previsor y pudiera afirmarse que autodestructora (o más exactamente, la ausencia de una verdadera política científico-tecnológica e innovativa) estriba en la dispersión irrecuperable en el mediano-largo plazo, de lo más valioso del potencial científico-tecnológico, su componente humano-intelectual. Su formación, un típico problema estratégico del largo plazo, dura más de dos decenios para a continuación, brindar una «vida útil» prevista para aproximadamente cuarenta años.

Se podría disponer de cuantiosos recursos financieros e instrumentales, pero sin la presencia de investigadores y del correspondiente personal técnico-ingenieril debidamente adiestrado y acoplado sería imposible obtener resultados e innovaciones científico-tecnológicos. En determinados períodos de crisis puede que un país temporalmente no disponga de todos los recursos financieros necesarios para mantener la ciencia «al día» en sus aspectos materiales, recomendándose en tales casos, preservar por todos los medios disponibles el potencial humano evitando su dispersión y consecuente pérdida irremediable.

Ese parece no haber sido el enfoque de las administraciones en el actual período neoliberal. En consonancia con la reducción del encargo público sobre los resultados científico-tecnológicos y la no aparición de la proclamada demanda del mercado, los recortes presupuestarios, los cierres de institutos y no en último lugar, los estímulos foráneos hacia la *fuga de cerebros*, la actividad científico-tecnológica pierde su otrora prestigiosa capacidad de convocatoria (ética y material), produciéndose flujos de migración laboral calificada, que abandonan el sector voluntaria o forzadamente, a saber: la llamada «diáspora científica» hacia el extranjero, el éxodo hacia otros sectores no científicos y las crecientes filas de desempleados.

En relación con la *resultatividad tecnológica*, expresada en términos de patentes, el decenio de los 90 demuestra un absoluto estancamiento, a un ínfimo nivel, de las solicitudes realizadas por residentes locales... Mientras, las solicitudes de los no residentes, esencialmente del primer mundo, crecieron en un 50 %. En total,

en 1999, fueron solicitadas en los países de A.L. y C. algo menos de 41 000 patentes, de las cuales menos de 9 500 correspondieron a solicitudes de residentes. A la vez, fueron otorgadas en total algo más de 10 000, el 15 % de las cuales fueron otorgadas a residentes. Este panorama contrasta fuertemente con las cifras de los países industrializados.

La *tasa de dependencia* para el total de A.L. y C. en 1999 expresa que por cada patente solicitada por residentes, se registraron 3,3 patentes solicitadas por no residentes. Esta situación fue en aumento a través de la década, ya que la tasa de dependencia en 1990 era de 2,2. A su vez, la *tasa de autosuficiencia*, un indicador complementario al anterior, compara el número de patentes solicitadas por residentes con el total de las solicitudes. Su valor varió entre 1990 y 1999 de 0,31 a 0,23, poniendo en evidencia el amplio predominio de la propiedad intelectual foránea, en el mercado interno, por sobre la generación de innovaciones e inventos locales. Otro indicador, el *coeficiente de invención* (número de patentes solicitadas por residentes en el país en relación con el número de habitantes) fue en promedio, para 1999, de dos patentes por cada 100 000 habitantes. Este indicador se ha mantenido estancado a través de la década y nos indica que la brecha con los países de mayor desarrollo es muy destacable: EE.UU. 50; Japón 227. En América Latina y el Caribe se distinguen Brasil (4,5), Chile (3,1), Uruguay (2,6) y Argentina (2,4), los que superan la media regional.

En el tema de *los derechos de propiedad intelectual* en las relaciones económicas internacionales, según Abarza J., Katz J.,<sup>8</sup> debiera significarse que fueron los intereses económicos de los países industrializados los factores que motivaron la inclusión de esta materia en un Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual (**ADPIC**), de carácter comercial, en la OMC y no en la Organización Mundial de la Naciones Unidas especializada en Propiedad Intelectual (**O.M.P.I.**) Los derechos sustantivos y los aspectos procesales relativos a la observancia de los derechos de propiedad intelectual se verían reforzados enormemente en beneficio de los poseedores de títulos de propiedad intelectual y de recursos para defenderlos a niveles planetarios. Se amplía la materia susceptible de ser protegida, particularmente los programas computacionales, “todos los campos de la tecnología”, estructuras y componentes físicos, químicos y biológicos de la naturaleza y, específicamente, de la biodiversidad, por ejemplo, que según las reglas establecidas no eran objeto de protección en general y, mucho menos aún, en los países de América Latina. La reticencia de los países subdesarrollados a que esta materia se considerara en un tratado de naturaleza comercial no prosperó y se impuso la posición de los impulsores de los países industrializados de incluirla en el GATT. Todo este tratado se negoció

sin participación de los países latinoamericanos en la toma de decisiones y con gran desinformación acerca de las implicaciones de la adhesión. Los países latinoamericanos, al igual que la mayoría de los países subdesarrollados, tanto al inicio de la Ronda Uruguay como hasta hoy, no cuentan, en general, con títulos de propiedad intelectual para ser protegidos por las nuevas modalidades establecidas ni con suficientes recursos técnicos, económicos y humanos para hacer uso de los medios que otorga esta legislación en la protección de sus bienes intelectuales. Existe, en consecuencia, una marcada inequidad en el beneficio del marco legal establecido en los ADPIC que es necesario superar.

El capítulo dedicado a “La propiedad Intelectual” del proyecto en negociación del ALCA, apunta en la misma dirección que el ADPIC de la OMC respecto a las disparidades e inequidades de las partes: los EE.UU. por un lado, y cada uno de los países de A.L.y C. por el otro. O sea, más de lo mismo.

Sería pues imprescindible, unidos, intentar reabrir el debate respecto del marco legal establecido en los ADPIC. Ello, para llegar a una *jurisprudencia éticamente renovada que permita reestablecer la equidad y la confianza entre las partes*, como objetivo imprescindible en cualquier tratado de esta naturaleza. En el proceso de hacerlo sería conveniente que los países subdesarrollados efectúen un esfuerzo preparatorio previo destinado a:

- 1) Realizar un inventario exhaustivo del patrimonio intelectual, cultural, genético, etc. que estos poseen y de las tareas necesarias para protegerlo.
- 2) Examinar a fondo los ADPIC, a fin de identificar con claridad los núcleos de flexibilidad implícitos en el texto, las materias dejadas fuera del tratado y las mejores formas de hacer uso de todo ello —y de los enunciados mismos del Acuerdo que declaran, en principio, la importancia de los ADPIC para facilitar el desarrollo tecnológico del mundo no desarrollado— con tal de *formar jurisprudencia y doctrina en beneficio del desarrollo sustentable de los países subdesarrollados y el cierre de las brechas actualmente existentes con los países industrializados*.

En lo relativo al llamado *boom de las tecnologías de información y de comunicación (TIC)* que, en lo concerniente a las computadoras huéspedes de Internet han tenido en América Latina entre 1995 y 1999 un aumento de catorce veces, debe apuntarse que la “brecha digital” entre los países industriales y los países en desarrollo es aún más amplia que las brechas que los separan en términos de otros indicadores de productividad, bienestar socioeconómico, capacidad de innovación científico-tecnológica, etc. Lo mismo ocurre al interior de cada país, entre sectores de altos y bajos ingresos. América Latina y el Caribe tenían para

esa fecha el 8 % de la población mundial, pero solo 3,5 % de los usuarios de la red Internet y menos del 1 % del comercio electrónico global. Tal como ocurre en otros aspectos del proceso de globalización en condiciones neoliberales, la transformación regional en el ámbito de las TIC está marcada por una dinámica iniquidad distributiva, tanto entre países como al interior de ellos. En América Latina y el Caribe existe una gran dispersión en términos de costo y cobertura de telecomunicaciones, así como de la capacitación de los recursos humanos para hacer un uso eficaz de estos (alto índice de analfabetismo e iletricidad funcional) así como de preparación de las estructuras estatales y empresariales para la economía digital.<sup>9</sup>

Como consecuencia de los factores cuantitativos y cualitativos de involución de los potenciales científico-tecnológicos analizados, cabría cuestionarse aquí, sobre la capacidad de estos para mantener la soberanía científico-tecnológica y garantizar *la seguridad tecnológica y económica* de sus respectivos países.

Respondiendo a estas cuestiones debe partirse del concepto de la llamada *masa crítica* del potencial intelectual de la nación (al cual pertenece, por supuesto, la intelectualidad científica y técnico-ingenieril, entre otros). O sea, de aquel umbral mínimo, por debajo del cual dejaría de funcionar el desarrollo sostenible y el país quedaría irremisiblemente relegado a un destino de segunda categoría, de prolongada languidez cultural y creadora, a una posición marginal en el progreso científico-técnico y socio-económico mundial, a una permanente dependencia (lo cual no es lo mismo que la interdependencia concertada) de los recursos intelectuales, materiales y financieros provenientes del extranjero y como resultado final, a la pérdida total de su soberanía económica y política.

El deterioro del potencial intelectual nacional, como lo demuestra la práctica actual de importantes países latinoamericanos en crisis, puede producirse muy rápido. Sin embargo, la correspondiente reedificación de la necesaria *masa crítica*, aunque en sectores parciales, puede que requiera de considerables esfuerzos y de un tiempo prolongado, como lo fuera el de su creación inicial, aunque en un contexto internacional muy dinámico, donde cada segundo perdido puede ser determinante en el abordaje del tren del futuro... Algunos autores consideran que el prolongado y extremadamente bajo nivel de financiamiento (por debajo del 1 % del GIBID/PIB) y la dispersión permanente del componente humano-intelectual, sitúan a América Latina en el límite inferior de la *masa crítica*, equivalente al promedio de los países subdesarrollados del tercer mundo.

La situación descrita ya ha acarreado una *reacción en cadena* del deterioro de la calidad del potencial intelectual nacional, lo cual es perfectamente lógico. La reducción cuantitativa y del nivel de calificación profesional del profesorado, como

consecuencia de la *fuga de cerebros* conlleva a la graduación de especialistas cuya calidad de conocimientos y de habilidades profesionales no son adecuadas para las exigencias contemporáneas de la ciencia y de la producción. Surge así un círculo vicioso de incompetencia, debido a la llamada *iletricidad funcional*, cuya causa primaria está dada por la reducción cuantitativa y la depauperación cualitativa de las élites intelectuales de las naciones. Se sobrentiende que este fenómeno proyecta consecuencias de largo alcance socio-económico: por ejemplo, la emigración de los médicos y del personal paramédico calificado se refleja directamente en el nivel del servicio médico y del sistema de salud pública. En definitiva, en el estado de salud de la nación y de su fondo genético.

Con el deterioro de la élite intelectual se pierden, entre otras, sus funciones educativas, formadoras y civilizadoras, lo cual arrastra consigo la devaluación de los valores espirituales y éticos; la caída de la moral social, las normas de conducta, la pérdida de las tradiciones humanistas y de las particularidades de la cultura e identidad nacional formadas durante siglos.

De esta manera, la disminución de la *masa crítica* del potencial intelectual de la nación por debajo de un nivel de umbral mínimo, amenaza directamente a uno de los más importantes componentes de la *seguridad nacional*, la *seguridad científico-tecnológica*.

Es conocido que el concepto de *seguridad nacional* puede ser tan absoluto o relativo, como las condiciones objetivas del país en cuestión y de su entorno, que le permitan plantearse objetivos hegemónicos y/o le obliguen a soluciones de autosuficiencia en solitario o en *comunidad integracionista compartida*.

Para América Latina el problema de su seguridad integral se plantearía, por lógica, como la definición de una *estrategia socioeconómica mancomunada* que permitiera a estas naciones la subsistencia y el desarrollo ulterior como un conjunto importante de miembros soberanos del concierto mundial de naciones.

Los que se atienen a esa concepción, en ausencia de una doctrina concertada y aprobada, plantean en relación con la *seguridad científico-tecnológica* la siguiente definición de continuidad cuasi-autárquica, semejante a la de una gran potencia tradicional:

...es el nivel límite mínimo permisible de desarrollo del potencial científico-técnico y productivo que garantice, al menos, la posibilidad de la reproducción simple de este y asegure la supervivencia de las economías nacionales integradas sobre la base, esencialmente, de sus propios recursos intelectuales, financieros y materiales; así como de la suficiencia defensiva y la invulnerabilidad económica y tecnológica en caso de cambios negativos imprevisibles y/o pronosticados, de las condiciones políticas y económicas externas y/o internas...

La incapacidad actual del potencial científico-investigativo y técnico-ingenieril de América Latina para garantizar con sus propios esfuerzos las necesidades de sus economías nacionales tanto por separado como mancomunadamente, la condena a la necesidad de adquirir permanentemente en el exterior la técnica y la tecnología necesarias y de esa manera, al establecimiento de una prolongada dependencia tecnológica y de la correspondiente dependencia financiera de las fuentes externas. En la coyuntura vigente, donde el supuesto incremento de las exportaciones de productos primarios, agrícolas y manufacturados de bajo valor agregado no cubriría esas necesidades, se mina la *seguridad integral* de los países, en toda su complejidad de economía interna y competitividad internacional, la problemática social, el equilibrio ecológico, el patrimonio y la identidad cultural, la autosuficiencia defensiva y la gobernabilidad política, entre otros.

Si los países de América Latina no se integran y toman medidas urgentes para conservar y fortalecer el potencial científico-tecnológico e intelectual de sus naciones, corren el peligro de no montarse en el tren que vertiginosamente se dirige hacia un futuro de sociedades basadas en el conocimiento, con el desarrollo y empleo de altas y altísimas tecnologías, se verán incapacitados de competir por el progreso científico-tecnológico y socio-económico, de insertarse y ocupar un lugar digno en el concierto de las naciones.

La región, entre otros desafíos estratégicos de carácter socioeconómico, deberá aunar esfuerzos y definir una *voluntad política integrativa* en relación con el progreso científico-tecnológico-innovativo, entre otros, mediante la correspondiente generación y búsqueda del potencial y demás recursos para disminuir el rezago colectivo, la heterogeneidad en la capacidad resolutive específica de los diversos países y en la difusión de las TIC; lograr mayor participación, mediante programas de cooperación, en los contenidos de información y conocimiento que transmitan las redes digitales; contrarrestar la fuerte concentración de poder que los procesos de desregulación y rápida informatización colocan en manos de países industrializados y grandes empresas transnacionales, en particular, impidiendo que las infraestructuras a construir en este ámbito sean dominadas por los intereses del capital foráneo; lograr una mayor cooperación internacional, en justicia y equidad.

Entre los principios básicos de dicha política se destacaría el considerar a la ciencia y a la técnica como un patrimonio de toda la sociedad, en pos de la sustentabilidad y la calidad de vida del hombre, por lo cual el Estado, junto a otros factores, asumiría la responsabilidad central por su desarrollo y generalización, como parte consustancial del proyecto de futuro de la sociedad y del correspondiente proceso de gestión integral. *La seguridad científico-tecnológica se compartiría, pero*

*se estaría en ella para el fortalecimiento de la cultura científico-productiva de las naciones y de su comunidad integracionista.*

En este orden de cosas existen múltiples ideas y propuestas de modelos alternativos de desarrollo en busca de soluciones consensuadas entre los diferentes actores promotores del progreso de nuestras sociedades... En ese sentido, su análisis y prospectiva, de cara a los retos y desafíos a afrontar en el nuevo milenio por América Latina en el concierto mundial, debe ser el objeto primordial de una atención permanente y multifacéticamente creadora, en aras de proponer a nuestras sociedades estudios de futuros posibles, deseables y viables, que faciliten tomas de decisiones científicamente fundamentadas de alternativas de desarrollo sustentable para *Nuestra América*.

## Notas

<sup>1</sup> Se exceptúa a Cuba del presente análisis.

<sup>2</sup> Ver. F. R. Sagasti: "La política científica y tecnológica en el nuevo entorno de América Latina", en *Comercio Exterior*.

<sup>3</sup> Ver J. Katz y E. Ablin: "De la industria incipiente a la exportación de tecnología: la experiencia argentina en la venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería (1973-1977)". Internacionalización de empresas y tecnología de origen argentino. ECLAC/EUDEBA, Buenos Aires, Argentina, 1985.

<sup>4</sup> C. Pérez: "The present wave of technical change: implications for competitive restructuring and for institutional reform in developing countries." Texto preparado para el "Strategic Planning Department of the World Bank", Washington, D.C., 1989. (Traducido por el autor.)

<sup>5</sup> A. Hualde: "Gestión del conocimiento en la industria maquiladora de Tijuana: trayectorias, redes y descuentos", en *Comercio Exterior*, Vol. 52.

<sup>6</sup> L. Alcorta y W. Peres: "Sistemas de innovación y especialización tecnológica en América Latina y el Caribe", en *Desarrollo Productivo*, No. 33; CEPAL: "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2000-2001" y Banco Mundial: "Estrechando la brecha".

<sup>7</sup> Al respecto es conocido que en la actualidad el 23% de los doctores en ciencias que trabajan en los EE.UU. son extranjeros, el 50% de los extranjeros que realizan allí su doctorado se queda a vivir en ese país, y que una tercera parte del actual capital humano científico del Tercer Mundo ha emigrado hacia los países industrializados.

<sup>8</sup> Ver J. Abarza y F. Katz: *Los derechos de propiedad intelectual en el mundo de la OMC*.

<sup>9</sup> CEPAL: *Ob. cit.*

## Bibliografía

- Abarza, J.; Katz, J.: “Los derechos de propiedad intelectual en el mundo de la OMC”, en *Serie Desarrollo Productivo*. No.118, Santiago de Chile, CEPAL, LC/L.1666-P, 2002.
- Alem, A.C.: “As novas políticas de competitividade na OCDE: licoes para o Brasil e a acao do BNDES”, en *Parcerías Estratégicas*. No. 8, 2000.
- Alcorta, L.; Peres, W.: “Sistemas de innovación y especialización tecnológica en América Latina y el Caribe”, en *Serie Desarrollo Productivo*. No. 33, CEPAL, Santiago de Chile, 1996. (Proyecto Regional CEPAL/PNUD sobre innovación tecnológica y competitividad internacional, RLA/88/039).
- Banco Mundial: “Cerrando la Brecha de Educación y de Tecnología en América Latina y el Caribe” (Autores: Ferranti, D., Perry, G., Gill, I., Guasch, J. L., Maloney, W., Sánchez-Páramo, C., Schady, N.). Exposición de síntesis presentada por J. L. Guasch en V Encuentro Internacional de Economistas “Globalización y Problemas del Desarrollo”, La Habana, 10-14, febrero, 2003.
- Bougrine, H.: “Competitividad y comercio exterior”, en *Comercio Exterior*. Vol.51, No. 9, septiembre, México D.F., 2001.
- Casas Guerrero, R.: “Redes regionales del conocimiento en México”, en *Comercio Exterior*. Vol.52, No. 6, jun., México D.F., 2002.
- Cassiolo, J.E.; Martins Lastres, H.M.: “Sistemas de Inovacao: Políticas e perspectivas”, en *Parcerías Estratégicas*. No 8, 2000.
- CEPAL: “América Latina y el Caribe en la Transición hacia una Sociedad del Conocimiento. Una agenda de Políticas Públicas”, LC/L.1383. Junio, 2000. (Documento preparado para la “Reunión Regional de Tecnología de Información para el Desarrollo”, Florianópolis, Santa Catarina, Brasil, 20-21, 6, 2000).
- CEPAL: “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2000-2001.” LC/G.2149-P, marzo, Santiago de Chile, 2002.
- Comisión de Comunidades Europeas: “Actividades de Investigación y Desarrollo Tecnológico de la Unión Europea. Informe Anual 1999.” Bruselas, 16.06.1999. COM (99) 284, 1999.
- “Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (2000). Plan Especial de Ciencia y Tecnología, 2001-2006. Síntesis ejecutiva”, en: *Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP*, Vol.VII, No.20, may-jun., Puebla, México, 2002.

- Corona Treviño, L.: “Innovación y competitividad empresarial”, en *Aportes*. Revista de la Facultad de Economía-BUAP, Vol.VII, No. 20, Puebla, México, 2002.
- “Declaración de Brasilia (suscrita por los Presidentes de América del Sur)”, en *ANCOL*. Cumbre Brasil (Documento Brasilia, Sección “Información, Conocimiento y Tecnología”, acápites 53-62).
- Erber, F.S.: “Perspectivas de América Latina em Ciencia e Tecnología”, en *Parcerías Estratégicas*. No. 8, 2000.
- Esser, K. (editor): *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas el Estado y la sociedad*. Ed. Nueva Sociedad, Caracas, 1999.
- Estay, J.: “El ALCA, la integración latinoamericana y los retos para la inserción internacional alternativa”, en *Aportes*. Revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Año VI, No.17, may-ago., Puebla, México, 2001.
- Figueras, M. A.: “¿Qué nos dejaron los 90?”, en *Separata en el evento “30 Aniversario del CIEI”*. La Habana, 2000.
- Grobart, F.: “Políticas de innovación y competitividad. Países de la OCDE y de América Latina en los 90”, en *Latinskaya Amerika*. 12, Moscú, (en ruso), 2001.
- Hualde, A.: “Gestión del conocimiento en la industria maquiladora de Tijuana: trayectorias, redes y desencuentros”, en *Comercio Exterior*. Vol. 52, jun., México D.F., 2002.
- Katz, J.: “Structural reforms and technological behaviour. The sources and nature of technological change in Latin America in the 1990s”, en *Research Policy*. 30, 2001.
- Katz, J., Ventura-Días V.: “La Transición hacia una Sociedad del Conocimiento”. 2002. [www.eclac.org](http://www.eclac.org)
- Katz, J., Ablin, E.: “De la industria incipiente a la exportación de tecnología: la experiencia argentina en la venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería (1973-1977)”, en *Internacionalización de empresas y tecnología de origen argentino*. ECLAC/EUDEBA, Buenos Aires, Argentina, 1985.
- Latinamerican newsletter, conferences: “The Internet in Latin America: investigating the boom.” London, England, 2000.

- Messner, D.: “Competitividad sistémica. Desafíos para América Latina, Duisburg”, en *Separata*.
- Moreno Moreno, P.: “Transformaciones de la educación superior en el contexto de la globalización económica, revolución tecnológica y empleo”, en *Aportes*. Revista de la Facultad de Economía-BUA, Vol. VII, No. 20, Puebla, México.
- OECD Statistics: “Main Science and Technology Indicators.” Paris, 2001/1. [www.sourceoecd.org](http://www.sourceoecd.org)
- Olmedo Carranza, B.: “Análisis de indicadores de ciencia y tecnología en México: rezagos por superar”, en *Separata*. México D.F., 1997.
- Pérez, C.: “The present wave of technical change: implications for competitive restructuring and for institutional reform in developing countries.” Texto preparado para el *Strategic Planning Department of the World Bank*, Washington, D.C., 1989.
- PNUMA: “Perspectivas del Medio ambiente Mundial GEO-3. Pasado presente y futuro”, en *Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente*. Editorial Mundi Prensa, Nairobi, Kenia, Madrid. [www.unep.org](http://www.unep.org)
- RICYT: *El Estado de la Ciencia. Principales Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos / Interamericanos*. Buenos Aires, 2000. [www.ricvt.edu.ar](http://www.ricvt.edu.ar)
- Sagasti, F. R.: “La política científica y tecnológica en el nuevo entorno de América Latina”, en *Comercio Exterior*. Vol.50, septiembre, México D.F., 2000.
- Sánchez Daza, G.: “Cambios e Integración en los Sistemas de Ciencia y Tecnología en América Latina y el Caribe”, en (Editores: REDIR, Coordinadores: AUNA-Cuba): *ANUARIO DE INTEGRACION LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA*. México, 2001.
- Solleiro, J. L.: “Sistema Nacional de Innovación”, en *Aportes. Revista de la Facultad de Economía-BUAP*, Año VII, No.20, Puebla, México, 2002.
- UNDP: “Human Development Report 2001”. [www.undp.org](http://www.undp.org).
- Villareal, R. y Ramos de Villareal, R.: “La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica”, en *Comercio Exterior*. Vol.51, No.9, sep., México D.F., 2001.
- Villavicencio, D., Salinas, M.: “La gestión del conocimiento productivo: Las normas ISO y los sistemas de aseguramiento de calidad”, en *Comercio Exterior*. Vol. 52, No. 6, México D.F., 2002.

**Anexo**  
**América Latina-EE.UU. (1990 –1999)**  
**Indicadores comparativos seleccionados del “Estado de la Ciencia”**

Indicador	1990	1999
Población (millones de personas)		
A.L.	416,46	492,93
EE.UU.	249,46	272,69
Población económicamente activa (millones de personas)		
A.L.	416,46	492,93
EE.UU.	249,46	272,69
Producto Bruto Interno (PBI) (millones de USD)		
A.L.	1 145 007	1 759 226
EE.UU.	5 803 200	9 256 100
Gasto en ciencia y tecnología (millones de USD)		
A.L. y C.                   ACT	10 087	15 373
I + D	6 471	10 815
EE.UU.                    I + D	152 039	247 000
Gasto en ciencia y tecnología en relación con el PBI (%)		
A.L. y C.                   ACT	0,76	0,81
I+D	0,41	0,59
EE.UU.                    I+D	2,62	2,67
Gasto en ciencia y tecnología por habitante (USD)		
A.L. y C.                   ACT	25,67	33,20
I+D	16,47	23,35
EE.UU.                    I+D	609,46	913,98
Gasto en I+D por investigador (miles de USD)		
A.L. y C.                   Personas Físicas	49,5	74,7
EJC	58,5	85,4
EE.UU.                    Personas Físicas	—	112,9 (1997)
EJC	167,5 (1991)	189,9 (1997)

Continuación

Indicador			1990	1999
Gasto en C. y T. Por Sector de financiamiento (%)				
A. L.	ACT	gobierno	69,7	61,9
		empresas	21,6	27,8
		edu. sup.	7,2	8,7
		O.P.S.F.L	0,5	0,5
		extranjero	1,0	1,2
EE.UU.	I + D	gobierno	41,5	27,9
		empresas	54,8	68,5
		edu. sup.	2,1	2,4
		O.P.S.F.L	1,6	1,6
		extranjero	----	(10,9 % en 1996)*
Gasto en C. y T. por Sector de ejecución (%)				
A.L. y C.	ACT	gobierno	31,3	27,2
		empresas	19,2	28,0
		edu. sup.	48,9	44,2
		O.P.S.F.L.	1,1	1,0
EE.UU.	I + D	gobierno	10,3	7,0
		empresas	72,2	76,1
		edu. sup.	14,4	13,9
		O.P.S.F.L.	3,1	2,9
Personal en ciencia y tecnología				
A.L. y C. (investigadores)	Personas físicas			1 874 000 (1997)
	EJC			1 14 100 (1997)
Investigadores por cada mil de la PEA				
A. L. y C.	Personas físicas	0,89	0,79	
	EJC	0,75	0,69	
EE. UU.	Personas físicas			13,75 (1997)
	EJC			8,17 (1997)

\* National Science Board (2000)

Continuación

Indicador	1990	1999
Graduados universitarios doctorados		
A. L. y C. total	2 236	4 229
EE.UU. total	51 970	58 747 (1997)
Solicitudes de patentes		
A. L. y C. residentes	9 321	9 499
total	29 659	40 995
EE.UU. residentes	90 643	135 483 (1998)
total	164 558	270 187
Patentes otorgadas		
A. L. y C. residentes	1 207	1 485
total	8 190	10 069
EE.UU. residentes	47 390	83 911
total	90 364	153 493
Tasa de autosuficiencia		
A. L. y C.	0,31	0,23
EE.UU.	0,55	0,56
Tasa de dependencia		
A. L. y C.	2,2	3,3
EE.UU.	0,8	0,8
Coeficiente de invención (Patentes solicitadas por residentes cada 100 000 habitantes)		
A. L. y C.	2,3	2,0
EE.UU.	36,3	50,1

Fuente: RICYT (2000)