



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

ANALISIS DE LOS PROCESOS DE
INTEGRACION LATINOAMERICANA

T E S I S
QUE PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
GUSTAVO ENRIQUE MELAZZI FAEDO

MEXICO. D. F.

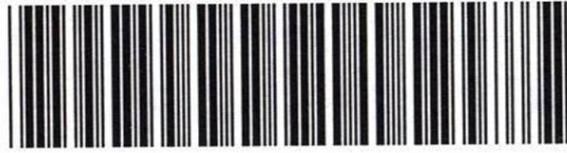
1977

T

HC123

M4

c.1



1080076648

2950

21-IV-78



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

ANALISIS DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION LATINOAMERICANA



30-77-26

ZAR II

T E S I S

QUE PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
GUSTAVO ENRIQUE MELAZZI FAEDO

BURAU RANC...
UANU
FONDO
TESIS LICENCIATURA

...
UANU
FONDO
TESIS
(76648)

MEXICO, D. F.

1977

T
HC123
M4

a los caídos;
a los que estando
en la tierra,
ya están naciendo
en el trigo.

Rafael Alberti. -

I) INTRODUCCION. -

Es evidente que sobre los procesos de integración de América Latina se ha escrito mucho. No solamente por parte de las Instituciones que han propugnado la adopción del mecanismo de integración, como vía para incrementar los niveles de desarrollo de estos países. También muchos gobiernos y muchas personas han abordado el tema. -

Sin embargo, es de señalar que de todos los materiales existentes, solamente los que se originan en la CEPAL cuentan -además de su proverbial seriedad- con una base teórica explícita, una concepción global de los problemas de la realidad latinoamericana y de qué manera la integración contribuiría a superar tales problemas. -

Por otro lado, es notoria la escasez de trabajos que planteen una alternativa a los enfoques preponderantes. La izquierda latinoamericana ha avanzado mucho con los enfoques de la dependencia, y más aún con los intentos centrados en el proceso de acumulación de capital que se realiza en estos países, tratando de encontrar las determinantes internas que expliquen el subdesarrollo de estos países. -

Este trabajo pretende solamente el analizar el planteo de la integración latinoamericana, viendo tanto sus carencias, como también hacerle la "réplica", desde un punto de vista que pretende manejar

categorías materialistas. -

Ambos aspectos, sus carencias y sus posibles errores de enfoque y de interpretación, se trata de ejemplificarlos con elementos de la realidad latinoamericana. Se intentó no quedar solamente en la discusión de conceptos, sino ir a la evolución de las variables, de los datos de la experiencia que pudieran confirmar o no lo que se planteaba desde un punto de vista teórico.-

Luego de ver qué se planteaba, los logros que se pretendían, hecha la crítica de ello, y vistos los resultados, parecería indudable que a los procesos de integración en latinoamérica se los puede calificar como de "el fracaso de una utopía". Era una utopía puesto que era impensable que los procesos, visto el marco y los elementos que manejaron, pudieran conducir a un cierto desarrollo. Y es fracaso puesto que no solamente no se cumplió con este objetivo último, sino que ni siquiera se logró un incremento en el comercio intrarregional. -

Existe una profusa literatura de corte neoclásica que trata las condiciones, ventajas, formas, etc., de diferentes formas de integración. Hubiera sido positivo el tenerla en cuenta y en el momento de la crítica, dedicarle cierto espacio. Por un lado no se dispuso de tiempo para ello, y por otro -y fundamentalmente- porque se entendió mucho más fructífero y útil trabajar a partir de los planteos estructuralistas, mucho más avanzados por tanto, de la CEPAL

Nos referimos exclusivamente a Latinoamérica. El tratar de manejar y contrastar experiencias de otros continentes sobrepasaba ampliamente las posibilidades del trabajo. En este ámbito, se decidió deliberadamente ni mencionar la sucesión de Conferencias, Pactos, Resoluciones, Acuerdos, Reglamentos, etc., puesto que era meterse en un farrago de papeles que en poco contribuirían a esclarecer el tema que se consideraba prioritario. -

Una carencia que interesa prevenir desde el comienzo es que aunque estamos manejando permanentemente elementos de comercio exterior, en ningún momento se hace un análisis del papel del comercio exterior en las relaciones internacionales. Parece necesario haber tratado las diferentes teorías, sus concepciones, qué papel juegan en el marco de la integración, etc. La razón de su ausencia radica simplemente en las carencias del autor en este tema. -

El trabajo comienza con la situación de A. Latina en el momento de iniciarse los intentos. Se exponen los aspectos con los cuales se fundamentó la integración, y se establece la crítica a tales planteamientos, desde un punto de vista teórico, lo que constituye un poco lo central del trabajo, viéndose qué elementos no toman en cuenta los que impulsan el proceso; diferentes grados de desarrollo entre los países; no existencia de planificación nacional; no análisis de la presencia del capital extranjero. -

Se discute luego qué significa "saturación del mercado", elemento clave de la fundamentación de la CEPAL, planteando que en la economía capitalista, el desarrollo del mercado está constituido por la división del trabajo, lo cual nada tiene que ver con límites geográficos; con que un ingreso nacional concentrado constituya un freno al desarrollo; etc., todo lo cual permite un tratamiento más en profundidad del tema. -

Se manejan luego los datos para ver cuál es el desarrollo que tuvieron las variables importantes, que permitan visualizar cuál fue la evolución del proceso en relación a los aspectos señalados anteriormente. -

Resalta por su importancia el capítulo dedicado al tratamiento del capital extranjero en los procesos de integración, tomando las situaciones más relevantes para ello. Se señalan aquí las conclusiones generales del trabajo. -

En el capítulo V, con todos los elementos señalados en los capítulos anteriores, se trata de ver a un nivel más abstracto, cómo se pueden formalizar diferentes modelos de integración, y cuáles pueden ser sus contradicciones y posibilidades. -

En el mismo sentido se maneja el SELA, aunque solamente como un Apéndice, en virtud de su reciente aparición y carencia por tanto de elementos concretos que permitan concluir con seguridad sobre su posible evolución. -

5.

Deseo especialmente señalar aquí que este trabajo no hubiera sido posible de no haber contado, desde mi llegada a México, con el apoyo que el Maestro J. L. Ceceña, Director de la Escuela, dedicó a la solución de todos los problemas derivados de la revalidación de estudios cursados en el extranjero. A él, como a Jorge Medina, Pablo Arroyo y Miguel Garza, mi reconocimiento total por su ayuda. -

También debo agradecer a Donald Castillo, su colaboración al dirigir la presente tesis. Como es lógico, las ideas aquí manifestadas, son de mi exclusiva responsabilidad. -

México, D.F., diciembre de 1975. -

II). ASPECTOS TEORICOS GENERALES. -

1. Situación general de A. Latina en los años anteriores a 1960.

La post-guerra fue para A. Latina una época de bonanza. Por un lado las reservas acumuladas durante la misma permitieron (junto con otras medidas) financiar un cierto desarrollo que diferenció dos zonas típicas en A. Latina: a) una zona que desarrolló un proceso de sustitución de importaciones bastante interesante, que comprendía Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Uruguay, y b) aquellos países en los cuales este proceso no se dio en el mismo nivel, permaneciendo con estructuras fundamentalmente de tipo primario. -

Se han dado una serie de explicaciones disímiles en torno a cuáles fueron esas "otras medidas" que permitieron o incentivaron el desarrollo industrial. Desde autores que sin jerarquizar entre ellos enumeran una larga serie de factores, como Furtado (1), hasta aquellos que encuentran el factor determinante en la propiedad de los medios de producción, en donde se ve claramente que en los países del primer grupo, éstos eran de propiedad eminentemente nacional. -

El otro elemento muy importante que explica el promedio de 2.7%

(1) C. Furtado: "La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la Revolución Cubana". Ed. Universitaria; Stgo de Chile, pag. 100. -

de crecimiento del P.B. p/c, es el sector externo. Este, a pesar de su rigidez, (tanto en volumen como en diversificación) generó un gran poder de compra debido al alza en los precios internacionales de los productos de exportación en la época. -

Este panorama fue cambiando por diversas causas (que no interesan aquí) manifestándose por ejemplo un lento crecimiento de la demanda de productos tradicionales; problemas en aumentar el llamado "proceso de sustitución de importaciones"; etc. Los países del cono sur, que tradicionalmente tenían un alto nivel de intercambio entre sí (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay) basado en el bilateralismo, habían desarrollado hasta 1950 su comercio en un 9.2% del comercio total exterior, y en 1953 en 12.2%. A partir de 1955 comienza el estancamiento y retroceso, generándose problemas en la balanza de pagos que llevan a estos 4 países a iniciar conversaciones a los efectos de tratar de paliar la situación. De estas conversaciones iniciales surgirán los acuerdos que llevarán a la formación de la ALALC (Asociación latinoamericana de libre comercio). -

2. Consideraciones que fundamentaron la integración. -

Podemos encontrar diversas fuentes para analizar los planteos de la integración. Sin embargo, es indudable que los planteos más rigurosos y completos sobre el tema se originan en las ideas de la CEPAL,

junto con dos autores estrechamente vinculados a tal posición, como son C. Furtado y R. Prebisch. Nos referiremos entonces a ellos, sus argumentaciones y proposiciones como los que fundamentaron la base y la forma de los acuerdos de integración realizados en A. Latina. La crítica desde el punto de vista teórico sobre tales proposiciones la haremos en el apartado siguiente. -

Vimos ya que en la época inmediata anterior el desarrollo de A. L. había logrado una tasa del 2.7% anual, que estaba siendo comprometida por ciertos factores inhibitorios. Partiremos de la suposición de que solamente pretendemos mantener tal tasa de desarrollo para todos y cada uno de los países latinoamericanos. Ello implicaría un aumento en el producto global del 5.4% (al tener en cuenta el aumento poblacional), lo cual se planteaba como extremadamente difícil dado el patrón de desarrollo existente. Vayamos por partes. -

En relación a la industria, el nivel de sustitución de importaciones a que se había llegado -y es sintomático que los países mencionados anteriormente sean justamente aquellos que (excepto Colombia) habían ya las primeras fases de la industrialización sustitutiva- implicaba que el seguir profundizando el proceso obligaba a sustituir bienes de cada vez mayor complejidad, en la medida que los bienes de menor contenido tecnológico, es decir aquellos de consumo final ya habían sido sustituidos en buena parte de los países. Esta producción de bienes intermedios y de capital originaba una serie de problemas cla-

ves a solucionar para estos países. Por un lado el problema tecnológico, en general fuera del alcance de estas economías dependientes; pero por otro lado, y , más importante aún, está el problema de que estos bienes necesitan un mercado mucho más amplio que el ofrecido por cada país de A. Latina, incluso el de los países más grandes como Argentina, Brasil o México. Solamente la existencia de un mercado mayor posibilitaba el aprovechamiento de las grandes escalas de producción que la tecnología de producción de tales bienes implicaba. Y tal mercado mayor solamente lo podía ofrecer una industria mucho mayor que la que podía ser sustentada por la demanda final existente en cada uno de los países de A. Latina. -

Estos bienes, al tener que ser producidos en escala menor, lo que implica capacidad subutilizada -en alto porcentaje- llevaba a una gran elevación de costos en relación a los mismos bienes importados. Ello para los países "grandes" de la región, únicos que podían encarar procesos semejantes, y suponiendo superada la barrera de la tecnología. La escasa productividad del sector productor de bienes intermedios y de capital obligaba a una protección muy alta, lo que obliga a su vez a un esfuerzo mayor de los otros sectores de la economía. -

Por el contrario, si los países latinoamericanos acordaran la constitución de un Mercado Común, automáticamente varían las condiciones para tal desarrollo industrial. El mercado se ampliaba de manera de poder aprovechar las ventajas de la productividad de la tecnología de producción de tales bienes, haciéndolos ahora sí, eficientes. Ello

favorecía, claro está, la especialización en ramas productivas para los países; lo cual posibilitaba además un incremento del comercio tanto regional como mundial. Esto se reputaba importante frente a quienes objetaban que el Mercado Común iba a restringirlo. Y tal incremento se daría por un lado a partir de la especialización imprescindible entre los países latinoamericanos, y por otro porque se podrían aprovechar aquellas ramas o bienes cuya producción se fuera constituyendo provechoso realizar en estos países a medida que los países metrópoli las fueran descartando para dedicarse a otras de tecnologías más avanzada, situándose entonces estos países como los productores de bienes industriales de menor contenido tecnológico, pero de suficiente dinamismo para nuestras economías. El rol del mercado ampliado se vuelve entonces determinante; "en la actualidad, no hay en A. Latina país alguno que cuente con un mercado interno lo suficientemente amplio como para permitirle aprovechar en forma plena las ventajas que ofrecen las técnicas modernas de producción en gran escala. A. L. podría tener un amplio mercado, pero lo ha fragmentado en veinte compartimientos estancos"(2). -

En relación al sector externo, el otro sector que podría posibilitar el desarrollo esperado o propuesto para A. L., se planteaba en aquellos momentos que no estaba en condiciones de servir de base a tal desarrollo. En primer lugar, estaban los conocidos problemas de la

 (2) CEPAL: "El Mercado Común Latinoamericano". EC/N/531 pags. 23 y 55. -

oferta de los productos primarios. Los obstáculos estructurales inciden de tal forma, que el incremento necesario de oferta para posibilitar el incremento global de 5.4% en el producto es casi imposible de esperar. Por otro lado, en relación a la demanda, se esperaba que la demanda externa se incrementaría solamente un 3% anual; ello constituía un aumento frente al 2% que sí había crecido en el período 1945-55, pero no era suficiente para garantizar, por sí mismo, un incentivo para desarrollar el sector. Además, tal evolución del volumen del comercio exterior se iba a ver afectado por la relación de precios de intercambio, lo que acentuaría aún más la insuficiencia de la exportación de bienes primarios para financiar el desarrollo. Por último, como dos alternativas a este sector externo se podrían plantear los deseos de que los países industrializados disminuyeran las barreras proteccionistas frente a estos productos, cosa que el GATT ya venía intentando sin ningún éxito; y por otro lado se podría tratar de incentivar las exportaciones industriales a estos mismos países, pero esta última alternativa era imposible por las consideraciones anteriores de productividad de la industria en estos países. -

Vemos entonces que financiar el desarrollo en base al sector externo, no era posible o prudente, vistas las proyecciones del comercio exterior de bienes primarios y de sus problemas. Ello impedía basarse en el sector directamente, y tampoco indirectamente. Es decir: por un lado el nivel de ingreso no crecería al 2.7% per cápita, dado que las exportaciones no aportarían tal masa de ingresos; y por otro

lado no se dispondría del monto de divisas necesario para sostener la protección de una industria ineficiente, como vimos anteriormente. Por último, la no existencia de un sector externo dinámico, cerraba la última de las alternativas posibles, el financiamiento externo, ya que el pago de tal financiamiento era totalmente imposible. -

Además, las importaciones cumplían el reconocido hecho de que a medida que estos países se desarrollaban, su elasticidad ingreso era mayor que el incremento en el producto, lo que llevaba a que la demanda de productos hacia el exterior fuera más acentuada que el incremento en el ingreso. Este era por lo tanto otro factor más de presión sobre las posibilidades de pago al exterior. -

La disyuntiva para cada país de A. L. era entonces de hierro. Su sector externo no podía constituirse en la base de un desarrollo, por lo tanto, éste debía sustentarse en el sector industrial. Dado el tamaño del mercado de cada país, se estructuraría un sector industrial ineficiente, que debía ser protegido cada vez más. Tal protección debía ser financiada obviamente por el sector externo, que probaba ser insuficiente; a lo que se agregaba la mayor elasticidad ingreso por productos importados. La creciente presión sobre un sector externo insuficiente, obligaba a incrementar un proceso de sustitución de importaciones cada vez más ineficiente. Las importaciones por otro lado se volvían cada vez más "rígidas", en la medida que se volvían más y más imprescindibles no ya para mantener un consumo de bienes importados, sino para mantener un nivel de actividad interno, via los in-

sumos industriales, maquinaria, combustibles, tecnología. Tal era el dilema para cada país latinoamericano en los comienzos de la década de los 60. Ni que hablar que si así se planteaba en general, qué no sería de aquellos países con menor desarrollo relativo, menor mercado, etc., dentro de la región. -

La salida entonces estaba por el lado del Mercado Común. Como vimos, se especializaba el sector industrial de cada país, se incrementaban los mercados, se incentivaban las exportaciones industriales, y se aprovechaban industrias que iban "liberando" los países industrializados. Para ponerlo en las palabras de la CEPAL: "Si un país se propone crecer con un ritmo superior al lento crecimiento impuesto por el crecimiento de sus exportaciones, no tiene actualmente otra alternativa que sustituir con producción interna todo aquello que no le es dable importar. El mercado común le dará otra alternativa: desarrollar exportaciones industriales a los otros países a fin de procurarse en ellos bienes que de otro modo se habría visto forzado a sustituir. En esta forma, en vez de tratar de implementar toda suerte de industrias sustitutivas, cada país podrá especializarse en las que juzgue más convenientes, según sus recursos naturales, las aptitudes de su población y las posibilidades de su propio mercado; y acudirá a importaciones provenientes de los demás a fin de satisfacer otras necesidades de bienes industriales que no hubieran podido satisfacerse a base de importaciones del resto del mundo"(3).

(3)CEPAL: ob. cit. pag. 7

Para ello se han definido diferentes niveles de acuerdo, Un primer nivel sería el llamado libre comercio intrazonal. Implica el levantamiento parcial o total (a través de negociaciones) de aranceles existentes para ciertos productos, dentro de la zona considerada. Un segundo nivel es la unión aduanera, que agrega a lo anterior la adopción de un arancel común por parte de toda la zona frente a los productos provenientes de fuera de la zona. El tercer nivel lo constituye el mercado común, que implica además la libre movilidad de factores dentro de la zona. Por último, tenemos la unión económica, que culmina el proceso, adoptando los países una política tributaria, monetaria, cambiaria, etc., común o por lo menos armonizadas. -

3. Consideraciones críticas a los planteamientos teóricos formulados.

Pero para que esta política de liberación del comercio o de uniones aduaneras rinda sus frutos, son necesarias una serie de condiciones. En primer lugar, debe existir entre los países un similar grado de desarrollo, que permita la movilidad de factores con fluidez. En segundo lugar, no deben haber presencias distorsionantes, como lo puede llegar a ser el capital extranjero en la región. Por último, se presupone un cierto avance en la planificación nacional. -

¿Cumplían las economías latinoamericanas con estas condiciones a fines de la década del 50?. Evidentemente no; sus grados de desarrollo eran bastante dispares, algunos con una etapa de sustitución de im-

portaciones ya bastante cumplida, y otros apenas comenzada. No -- existía ningún tipo de norma frente a la actuación del capital extranjero, y la planificación estaba en pañales. -

Pero antes de empezar a detallar y profundizar en estos aspectos y en el proceso real que tuvo lugar, lo que nos dará un panorama acerca de los procesos de integración y nos permitirá concluir, es preciso realizar a estos planteamientos teóricos que justificaron e impulsaron la integración un comentario sobre su metodología, sus alcances, sus errores y sus virtudes, en un plano teórico. -

En la medida que nos movemos en un plano internacional, es imprescindible el adoptar una visión acerca del funcionamiento de la economía mundial, para luego recién extraer conclusiones con base homogénea, para tener el necesario marco totalizador. Para ello tomaremos muy resumidamente los planteamientos de N. Bujarin (4). -

La unidad de las relaciones internacionales viene dada por la lucha, la competencia de los Estados Nacionales, pautada por su desarrollo capitalista. Ya no actúan aisladamente, sino que son partes concurrentes de una esfera mucho mayor, la Economía Mundial, a la cual dichas economías nacionales están integradas; de este modo, las relaciones económicas internacionales (o sea el intercambio internacional), se transforma en un fenómeno regular necesario para el desarrollo de la economía mundial. -

Una condición necesaria del desarrollo de la Economía Mundial, la

 (4) N. Bujarin: "El imperialismo y la economía mundial". Ed. Pasado y Presente. -

constituye la división internacional del trabajo, que se funda en dos condiciones objetivas: 1) condiciones naturales y 2) condiciones sociales. Las condiciones naturales guardan relación con los diversos recursos naturales de un país, y las condiciones sociales se derivan de las diferencias en el nivel de cultura y grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Las condiciones sociales son cada vez más importantes, en tanto las condiciones naturales pasan cada vez más a segundo plano; y esto porque la desigualdad del desarrollo de las fuerzas productivas crea diferentes estructuras industriales, ampliando la división internacional del trabajo sobre una base social. -

En función de ello es que debemos tener claro que todos los conceptos que se manejan de "especialización internacional"; de "ventajas comparativas"; etc., en el fondo esconden que se trata de un proceso social, de desarrollo de las fuerzas productivas, que obedecen cada vez menos a factores "naturales" o "geográficos". -

Ahora bien, si las relaciones de cambio constituyen un fenómeno regular, significa que existen también relaciones de producción estables, que se esconden detrás de las relaciones de mercado. De ahí que puede definirse la Economía Mundial como "un sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abarcan el mundo entero"(5). -

e aquí tenemos una primer posibilidad o nivel para considerar

o n der por in igracion, y en qué contexto manejar-

Es considerar que el capitalismo es un sistema ya perfectamente integrado, en el cual las relaciones internacionales se derivan necesariamente del carácter explotador del propio sistema. Y a pesar de la existencia de naciones que podemos considerar como unidades independientes, la unidad del sistema estaría en la identificación de los intereses de clase a nivel internacional. -

En un segundo nivel, tenemos la posibilidad de considerar la integración simplemente como un mecanismo superestructural que tienda (con la fundamentación anterior) a ampliar los mercados. En este sentido, los procesos de integración, analizados desde el punto de vista teórico, no representarían más que una reedición a nivel superior de los esquemas de proteccionismo (es incluso muy discutible que estos esquemas obedezcan a razones superestructurales). -

A) En lo que se refiere a la concepción más general que fundamenta las propuestas, encontramos el concepto de dependencia materializado en las relaciones internacionales. Frente a la teoría ortodoxa del comercio internacional, en él se constatan una serie de disfuncionalidades que es necesario corregir. Es el sector externo el que está en la base de todos los problemas y de lo que se trata entonces es de cambiar el énfasis de un "desarrollo hacia afuera" en un "desarrollo hacia adentro". Para ello, se hace imprescindible una política de industrialización que "pase a convertirse, para los desarrollistas, en el motor central que da la dinámica del desarrollo latinoamericano, adquiriendo la demanda interna una dimensión esencial en con--

traposición con la demanda externa que representaba en el modelo anterior la base de sustentación del mismo" (6). -

Para ello es que se proponen políticas conducentes a la integración, formando de esa manera un mercado que posibilite un desarrollo industrial. -

Es obvio que tal explicación del subdesarrollo de estos países es totalmente tautológica. La dependencia externa es la variable determinante del proceso; esta dependencia se explica a su vez porque no hay desarrollo, esto es, un desarrollo industrial que permita sustituir importaciones claves y absorber mano de obra; y no hay tal desarrollo porque se presenta la dependencia externa, a nivel del comercio. Al proponer la política de industrialización -con la herramienta clave de la integración- rompe en parte con la teoría ortodoxa del comercio internacional, al proponer actuar para modificar lo que son las "corrientes naturales" en el intercambio internacional, determinadas por costos y ventajas comparativas. Sin embargo, no rompe definitivamente con tal teoría, sino que se ubica eclécticamente frente a ella, al proponer también la "necesidad y posibilidad de lograr términos de intercambio favorables, diversificar exportaciones (aunque fortaleciendo la exportación de productos primarios); se hacen llamados a la solidaridad internacional para lograr mejores precios y para con-

(6) Caputo y Pizarro: "Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales". CESO, Universidad de Chile; cuaderno 12-13, pag. 50.

seguir entrada libre de nuestros productos a los mercados de los países industriales, etc."(7). -

Al no cuestionar con tales sugerencias la lógica profunda -que vimos antes- de las relaciones capitalistas internacionales, las propuestas basadas en el comercio internacional son incapaces de alterar el proceso por el cual una estructura de relaciones internacionales genera el desarrollo de ciertos países, y paralela y necesariamente, el subdesarrollo de otros. -

B) Otro aspecto que es muy importante precisar, y que los teóricos de la integración no precisan, es el mencionado problema de los mercados. La metodología empleada para catalogar a los mercados de cada país como de pequeños o insuficientes para posibilitar un desarrollo autosostenido para el país de que se trate ha sido la de comparar sus dimensiones con las de otros países desarrollados, o en relación a los requerimientos de la tecnología moderna que determina altas escalas de producción. \forall se concluye homogéneamente para todos los países del área, que el mercado es pequeño, señalando sólo de paso que entre ellos hay diferencias de dimensión, que no afectan la afirmación anterior. -

Sin embargo es uno de los problemas bases del planteo de integración. No se analizan las idversas producciones; no se diferencia por estratos de ingreso; no se estudia la profundización del mercado que

 (7) Caputo y Pizarro: ob. cit. pag. 62.

se va produciendo a medida que se da el desarrollo capitalista de estos países. De ahí entonces que la conclusión de la "saturación" de los mercados latinoamericanos se ve como muy superficial. Está también implícito un límite al desarrollo capitalista de estos países, lo que por un lado habría que dejar claro, fundamentar, etc. Y por otro lado, la historia de los hechos recientes han demostrado con creces que muchos países del área tuvieron -y aparentemente tienen- un largo camino capitalista por delante, si nos atenemos exclusivamente a sus posibilidades económicas*.

De lo que se trata por lo tanto es tener también en este punto, al igual que en lo referente a la economía internacional, un marco teórico sólidamente fundamentado, para ser bien rigurosos en nuestras conclusiones, aunque lo tratemos muy brevemente.

Tenemos que comenzar por establecer que el objetivo del capitalismo no es el consumo, sino la producción de plusvalía. En la medida que es un proceso repetitivo, podemos plantearnos los esquemas de reproducción, que presuponen una producción y realización de la plusvalía sin inconvenientes. Por tal proceso, se llega a la conclusión de un desarrollo desigual de ambos sectores, en la medida que se produce un desarrollo mucho más acelerado del sector I en relación con el que produce bienes de consumo.

* Un trabajo interesante sobre el tema -aunque no salva las objeciones fundamentales aquí planteadas- puede verse en: "Integración, sustitución de importaciones y desarrollo económico en A. Latina", CEPAL ECLA/PC/DRAFT/109; abril de 1974, pags. 53-92.

Es a partir de aquí que se comienzan a plantear las discrepancias en torno al problema de la realización. Analizando estos esquemas de Marx, Rosa Luxemburgo fue quien fundamentó más rigurosamente la necesidad del mercado externo para asegurar una reproducción ampliada del sistema. Sin tal mercado externo -no en el sentido común, sino mercados no-capitalistas, o sea externos al sistema- el sistema se derrumbaría, por la imposibilidad de realizar internamente la plusvalía generada. Tal necesidad de los mercados externos, aunque con con características diferentes, es planteado también por Sismondi y por los populistas en Rusia a fines del siglo pasado. -

En este punto es necesario plantearse qué significa, cuál es el objetivo de una teoría de la realización. Es mucho más que la metamorfosis de la mercancía en dinero; se trata de demostrar cómo se efectúa la reposición de todos los elementos necesarios para la reproducción; "demostrar cómo se opera la reproducción y la circulación de todo el capital social"(8). -

El propio Lenin, (9), desarrolla una serie de esquemas de reproducción, de los cuales deduce tres conclusiones importantes. La primera de ellas hace referencia a que el concepto de mercado es totalmente inseparable del concepto de la división social del trabajo. En función

 (8) V.I. Lenin: "Sobre el problema de los mercados". Ed. S. XXI, pag. 227. -

(9) Lenin; ob cit. pag. 30 y ss.

de ello, el límite para el desarrollo del mercado, en una sociedad capitalista, es determinado por los límites de la especialización del trabajo. Este planteo sería interesante tomarlo en cuenta para la discusión de las tesis de Rosa L.; discusión en la cual el argumento de Lenin se contrapone a dichas tesis, en la medida que la finalización o agotamiento de los sectores no-capitalistas no lleva a la imposibilidad de la reproducción del sistema, dado que la especialización del trabajo, es infinita, del mismo modo que el desarrollo técnico. Extrae dos conclusiones más; la primera en el sentido de que el empobrecimiento de los trabajadores es incluso condición necesaria para el desarrollo del capitalismo, lejos de obstaculizarlo. En la medida que su producción de tipo natural es destruída, se incorporan al mercado, y además por otro lado pasan a ofrecer su fuerza de trabajo para la industria. La tercera de las conclusiones nos lleva de la mano, conjuntamente con la primera, al enfoque aparentemente correcto que tenemos que adoptar para el problema de los mercados. Y reafirma la idea anterior referente a que : con el desarrollo capitalista, se va sustituyendo permanentemente la mano de obra por la maquinaria, lo que va acentuando el desarrollo del sector productor de bienes de producción. -

Se deduce de aquí la conclusión principal: el desarrollo del mercado se afianza en el desarrollo de la producción de medios de producción y no en base a la producción de bienes de consumo. (10). "El problema

del mercado queda totalmente eliminado porque el mercado no es otra cosa que la expresión de esta división del trabajo y de la producción mercantil. El desarrollo del capitalismo se nos presenta ya no sólo como posible, sino como indispensable, porque el progreso de la técnica, debido a que la economía social está basada en la división del trabajo y en la forma mercantil del producto, no puede menos que conducir al fortalecimiento y a la profundización del capitalismo" (11). -

Es el propio Lenin el que nos da luego elementos para no cosiderar esta argumentación en forma demasiado "optimista" para el desarrollo del capitalismo. Retomando los análisis de Marx de la contradicción poanteada entre la producción de plusvalía y su conversión en dinero, y cómo ella se va agudizando con el desarrollo del capitalismo, plantea que lo que hay que tener claro es que esta contradicción no se elimima con el desarrollo "en profundidad" del sistema. Sólo se puede eliminar con la eliminación del propio sistema capitalista; el desarrollo de la producción de medios de producción sólo relega a segundo plano la mencionada contradicción. "Pero , naturalmente, no se deduce de aquí ni en lo más mínimo que la fabricación de los medios de producción pueda desarrollarse indepen-

(10) Esto echa por tierra además, con las teorías de una alianza "positiva" con la burguesía "progresista", pues tal política parte de la base de que el proceso de industrialización que ella impulsa necesariamente lleva a un incremento en amplitud del mercado, con el cuestionamiento consecuente de los sectores más "atrasados"b "retardatarios". -

(11) Lenin: ob. cit. pag. 39-40.

dientemente en absoluto de la fabricación de medios de consumo y sin la menor conexión con ella" (12). Lo importante es que la relación entre producción y consumo es sólo mediata. La producción sigue al consumo sólo en última instancia, en lo inmediato lo determina totalmente. Sólo cuando se produce un desarrollo desmedido de las fuerzas productivas, con un gran aumento en la producción conjuntamente con el agravamiento de la situación de la clase obrera, la situación, o sea la contradicción, se vuelve insostenible. -

Es por todo esto que los análisis en términos de "amplitud del mercado"; su comparación cuantitativa con otros países; etc., sólo pueden llevar a una imagen deformada de los requisitos y posibilidades en el desarrollo capitalista de estos países, al anunciar un "estancamiento" y afirmar como única alternativa la política de integración latinoamericana. -

Para el caso del Brasil, uno de los países clave en el proceso de integración tenemos incluso la polémica planteada. María da Conceição Tavares y José Serra establecen (13) que "nuestra hipótesis es que la tendencia a la crisis de realización, inherente a cualquier sistema capitalista, adquiere características más dramáticas y específicas en el seno de los sistemas dependientes subdesarrollados como es el brasileño". Más adelante señalan: "Si bien no comparti-

(12) Lenin: ob. cit. pag. 211.

(13) M.C. Tavares y J. Serra: "Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente". T.E. N° 152, pag. 949. -

mos las tesis del estancamiento y no observamos limitaciones por el lado del potencial de expansión en la etapa actual de desarrollo del capitalismo brasileño, sí creemos que presenta constantes y renovados problemas relacionados con la realización del excedente" (14). -

Pero los escapes a las limitaciones planteadas no van por el camino básico que planteaba Lenin. En el caso brasileño, los autores señalan dos elementos, que son: "un proceso permanente de desconcentración y reconcentración del ingreso, que le permite sucesivas ampliaciones del mercado de acuerdo a las características de cada etapa de expansión" (15). Por otro lado, tanto la acción del Estado como el desarrollo acelerado del sistema financiero, son las otras formas de escapar a la contradicción básica de la realización. -

Es importante destacar que los autores se manifiestan expresamente en contra de las tesis del estancamiento; sin embargo, toda su fundamentación los coloca bastante cerca de tales tesis, aunque no los podemos asimilar totalmente a ellas. -

Por otro lado, respecto al problema del mercado y las perspectivas del desarrollo capitalista brasileño tenemos a F. Oliveira (16)

 (14). Tavares y Serra: ob. cit. pag. 950.

(15). " " " " " 932.

(16). Francisco Oliveira: "La economía brasileña: crítica a la razón dualista". En T. E. N°158. -

que nos parece adopta el criterio correcto para analizar el tema.

Primero rechaza la necesidad de un mercado rural para la industria, demostrando que nunca necesitó de tal mercado para hacerse

viable. Tal viabilidad se explica precisamente por la distribución del ingreso; por la misma variable por la cual otros explican el "estancamiento". "...el mercado para los productos industriales de

los nuevos ramos de producción, se basaba con exactitud en una distribución de la renta extremadamente desigual, la cual estaba muy

lejos de convertirse en un obstáculo al crecimiento, como supone

Furtado y todos los seguidores del estructuralismo dual de la CEPAL.

Los elevados precios de los productos nacionales que sustituían a los importados, en vez de frenar la demanda, produjeron capacidad

ociosa, hicieron descender la relación producto/capital, fueron ade-

cuados a la distribución de la renta y desempeñaron el papel de reforzar la acumulación mediante el incremento de los diferenciales

salarios/productividad. Habría existido una crisis de reposición del

tipo clásico, si, manteniéndose altos los precios de los productos na-

cionales, la distribución de la renta fuese más igualitaria, y no lo

contrario" (17). -

Deshechado entonces el "problema" de la distribución del ingreso.

nos plantea incluso la posibilidad planteada teóricamente por Lenin,

(17). F. Oliveira: ob. cit. pag. 465. -

a la que nos hemos referido ya; la "profundización" del sistema, como salida para los excedentes que no encuentran colocación -y que en estos casos no pueden remitirse al exterior, dados por un lado los similares problemas que existen en los países "centro", y por otro las situaciones de las balanzas de pagos de estos países. -

"En condiciones de ahorro creciente, ampliación del ejército industrial de reserva, y salarios reales urbanos deprimidos el sistema llega a sus límites si no transforma ese ahorro en acumulación real. Con ese objeto, es necesario que la velocidad de crecimiento de las relaciones interindustriales entre los departamentos 1 y 2 de la economía sea más alta que la velocidad de crecimiento del ahorro. En caso contrario, el sistema tiende a "ahogarse" en excedentes. Aquí entra en escena uno de los factores limitantes del incremento de las relaciones interindustriales, que se presenta como "de sustitución de importaciones" de bienes de producción"(18). -

Y para seguir siendo consecuente con el estudio de Lenin, nos pone en guardia también con el problema mediato del consumo, para no pensar en el desarrollo sin problemas del sistema. Uno de los problemas que incidirán en el futuro cada vez con mayor peso, es "la expansión de los sectores de la producción que dependen más estrechamente de la demanda de las clases trabajadoras en general o

(18) F. Oliveira, ob. cit. pag. 471. -

de los estratos de rentas bajas"(19). -

Para terminar con el tema, y como un dato de enorme significación, tenemos los últimos datos para Brasil, junto con lo estipulado por el Segundo Plan Nacional de Desarrollo, 1975-79. "En los próximos años, deberá acentuarse la tendencia de que el sector de bienes de capital "empuje" la economía. Hasta 1970, la industria de bienes de consumo duradero fue la mayor responsable por la alta tasa de crecimiento presentada por el sector industrial (media de 10.4% entre 1966 y 1969), mas a partir de 1970 el sector de bienes de capital va liderando el aumento de la expansión de la capacidad instalada, elevando la tasa media del sector industrial a 16% entre 1970 y 1973. En términos de expansión de capacidad, la alta tasa de 27.7% en el sector de bienes de capital entre 1970 y 73 deberá ser superada en los próximos 5 años"(20). Ver cuadro 1.

En el Plan, también se establecen mecanismos de financiación para la producción de medios de producción y la desincentivación de financiamiento de bienes de consumo duradero. Más allá de contradicciones parciales -el financiamiento a la compra de automóviles se mantuvo a pesar de la iniciativa en contra- es extremadamente importante el destacar el caso de un país que ya desde hace tiempo está "estancado" para los planteos desarrollistas, y que sin embargo de-

(19) F. Oliveira, ob. cit. pag. 479. -

(20) Revista Dirigente Industrial. San Pablo, Brasil; noviembre de 1974, pag. 20.

muestra tener aún mucha fuerza y muchas vías de desarrollo dentro del marco capitalista; sin desconocer por ello lo que significa, por supuesto. -

Y para comprobar el efecto que sobre el proceso global de desarrollo tienen los elementos anteriores, las siguientes cifras del crecimiento del PB son envidiables para cualquier país capitalista desarrollado. Para el año 1974, la tasa de crecimiento descendió a 9.6%, lo que representa aún una notable diferencia frente al resto de los países de A. Latina, y muchos de los desarrollados. Ver gráfica 1.

Antes de concluir con el tema del mercado, hay un factor objetivo que impulsa la ampliación de los mercados, lo que se traduce para estos países en una necesidad de la integración. Tal necesidad también está planteada para otras zonas, más desarrolladas; aunque con menor urgencia. Tal factor -totalmente objetivo- es el desarrollo de la tecnología. La amplitud de las escalas de producción que ella implica, básicamente, lleva a que dada la distribución del ingreso las fronteras nacionales constituyan una barrera que determina que es extremadamente difícil, cuando no imposible, el llevar a la práctica tales avances en las fuerzas productivas. El problema básico se plantea cuando formulamos la pregunta: una vez vista la necesidad de no perder tal desarrollo, ¿en favor de quién se realiza?, ¿qué localización vamos a darle a las plantas?. Más adelante, en la tercera par-

te veremos de qué forma el capitalismo en A. Latina ha resuelto o está resolviendo tal problema. -

Por ahora entonces lo importante es tener claro el mal tratamiento que se le ha dado al tema por parte de los defensores de la integración . basados en un "estancamiento" del desarrollo capitalista de estos países. No se puede aceptar que la conclusión se aplique de esa forma e indistintamente a todos los países de A. L.

Esto por supuesto no quiere decir que el mercado no sea una variable de gran importancia. Es obvio que en aquellos países pobres en recursos humanos; con una burguesía débil; débil desarrollo capitalista; el problema del mercado aparece como un problema decisivo. Pero en el fondo -por el análisis anterior- sólo es un resultado del tipo de fuerzas que impulsan el desarrollo, o para ponerlo en sus justos términos, la fortaleza, dinamismo y modalidad de la acumulación de capital. Para el resto de los países, o sea aquellos que han logrado un cierto desarrollo capitalista, el problema aparece como más fácil; pero es solamente el resultado del proceso social anterior. -

El desarrollo de los países latinoamericanos participa de las características generales del desarrollo capitalista de cualquier país. Avanzan a saltos; los límites que su propio desarrollo genera son superados al sintetizarse las contradicciones a un nivel superior. El paso de un nivel a otro depende de cada país; otra vez de su modalidad en la acumulación de capital. -

Una de estas etapas fue la que los teóricos desarrollistas denominaron el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones, sobre todo en aquellos sectores de sustitución "fácil", deduciendo de allí la necesidad del proceso de integración. En realidad se trata de la necesidad de pasar a desarrollar la producción de bienes del sector I. Ciertos países de A. Latina -por razones que no interesan aquí, pero que de ninguna manera se pueden reducir solamente al mercado- están logrando superar este "límite", con lo cual se les abre una nueva etapa de desarrollo capitalista llevándolos, por la vía de los hechos a una justa consideración del "problema de los mercados". -

C) Por último, un aspecto específico, y que para nuestras conclusiones será clave, es la política concreta o las vías por las cuales se trata de ampliar el mercado. En este sentido creemos que la falta de condicionantes muy estrictas en relación a la actuación del capital extranjero, permiten anotar dos elementos básicos y decisivos para la crítica. En primer lugar, si de lo que se trata es en última instancia de adoptar medidas superestructurales que alienten las inversiones privadas, y facilitar éstas además con obras de infraestructura, debe surgir la pregunta clave de a quién van a beneficiar las facilidades otorgadas. En ausencia total de planificación estatal, los beneficiados serán aquellos que: a) dispongan de capital suficiente y en el momento oportuno; b) tengan acceso a la tecnología apropiada y c) mantengan relaciones de poder para el momento de las decisiones políticas. Fuera de algunos requisitos menores, es obvio que el capi-

tal extranjero, desde el mismo planteo teórico, es el que cumple todos los requisitos. -

En segundo lugar, el otorgar facilidades infra y superestructurales con la mira puesta en el desarrollo industrial, es desconocer el orden lógico-histórico en que ambos fenómenos se desarrollan. Lo cierto es que las medidas infra y superestructurales deben responder a necesidades inherentes al desarrollo de la producción (tanto industrial como agropecuaria); en ella es entonces que debemos centrar la mira. "Mucho más importante es la consideración de que, aún cuando su diseño y localización sean tales que correspondan plenamente a las exigencias técnicas del desarrollo económico de estos países atrasados, su efecto seguirá siendo nulo en tanto sigan siendo cuerpos extraños a una estructura socioeconómica en la cual se han injertado artificialmente. Porque no son los ferrocarriles, las carreteras y las estaciones eléctricas las que dan origen al capitalismo industrial, sino que, por el contrario, es el surgimiento del capitalismo industrial lo que conduce a la construcción de ferrocarriles y carreteras, y al establecimiento de estaciones eléctricas"(21). -

De ahí entonces otra insuficiencia teórica sería de los planteos de integración. Se parte de una incompleta y superficial relación entre integración y desarrollo. La integración conduciría de una manera directa e inmediata al desarrollo económico, lo cual obviamente no

(21) P. Baran: "Economía Política del Crecimiento". F.C.E. pag. 221.

es cierto; éste depende de una serie de otras variables que no son mencionadas. Es notorio que CEPAL ha propuesto reiteradamente la necesidad de cambios estructurales para lograr tal desarrollo para A. Latina. Independientemente de si tales cambios propugnados por CEPAL son suficientes o no, es curioso cómo, para los planteos de integración, tales cambios no se mencionan. -

Veremos más adelante, en la tercera parte, cómo los resultados concretos demuestran que el proceso planteado tan linealmente es falso. Y eso sin entrar a discutir las diferencias entre desarrollo y crecimiento, ya que las cifras indican que ni crecimiento hubo. -

En resumen entonces, aparte de insuficiencias en los análisis como en el caso del tratamiento de los mercados; tal como lo plantea el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas del Uruguay: "En términos teóricos, la empresa de integración no es sino una reedición aumentada del esquema proteccionista con que han operado individualmente los países que ahora actúan económicamente unidos detrás de una barrera común. Se recordará que ya se ha indicado cuáles eran las tres razones fundamentales por las que un proceso de industrialización protegida llegaba a su término: a) disponibilidad de recursos naturales y materias primas, b) mercado insuficiente y c) acceso a la tecnología moderna. La ampliación del recinto protegido al conjunto del continente resolvería sin duda la mayor parte de los problemas atinentes a los dos primeros puntos pero

dejaría intocado el de la tecnología."

'En el caso de A. Latina, donde el imperialismo económico y la presión política de los EE.UU. se dan en forma más intensa que nunca, es perfectamente obvio que un proyecto actual de integración regional no puede llevarse a cabo si no es en la forma más conveniente para las grandes corporaciones que concentran el poder capitalista". (22)

4. Acuerdos tomados. -

El acuerdo por parte de los países de A. Latina de los elementos básicos de la tesis sustentada históricamente por Prebisch-CEPAL, dio lugar a una serie de cuatro agrupamientos diferentes. -

Dos de ellos (ALALC y CARIFTA -ahora CARICOM-) constituyen una simple zona de libre comercio. La ALALC es el más importante de los agrupamientos. El grado de diferenciación entre los desarrollos de los países componentes era extremadamente diverso; algunos de ellos habían culminado la etapa de sustitución de importaciones livianas; otros ni siquiera la habían comenzado. La incidencia o peso económico diferente dentro de la región era una consecuencia inmediata de lo anterior. -

 (22) Instituto de Economía: "El Proceso Económico del Uruguay". 2ª edición; pags. 211-212. -

Del CARICOM no hablaremos por ser de poco peso, y sus tendencias confirman las básicas que se expondrán. -

El Mercado Común Centroamericano constituye un agrupamiento más ambicioso por su carácter de Mercado Común. Estaba constituido en su inicio por países en la etapa anterior al proceso de sustitución de importaciones, con un grado aproximadamente similar de desarrollo entre ellos. -

Por último, en 1970, se pone en marcha el llamado Pacto Andino. Plantea en lo teórico un paso más: al llenar requisitos de unión aduanera, con algunos aspectos de planificación regional a nivel público. Su existencia es muy reciente, de manera que no existen datos que puedan certificar tendencias reales para los objetivos planteados. De éstos, hay que destacar el acuerdo 24 sobre capital extranjero, implantando diversas normas para su actuación, controles, restricciones, etc. -

Creemos por último, que es destacable el papel desempeñado por los elementos políticos que jugaron en el momento de su concreción. El espectro político favorecía el adoptar ciertas políticas conjuntas. Actualmente, hay elementos (como por ejemplo las relaciones entre los miembros y la política totalmente abierta al extranjero de Chile) que ponen un signo de interrogación sobre la posibilidad de futuros acuerdos en el ámbito subregional y la aplicación de los acuerdos ya tomados. De cualquier manera, dedicaremos al Pacto Andino -casi

exclusivamente a su política en relación al capital extranjero - algunos
comentarios. -

III. Evolución y crisis de la integración. -

1. Introducción. -

Con motivo de las reuniones preparatorias de los procesos de integración, la CEPAL elaboró en 1959 un estudio en el cual se analizaron distintas posibilidades y se formularon proyecciones para diversos tipos de productos, los que en un proceso de integración como el planteado, tendrían un rápido desarrollo *. Se establecieron también metas de producción para el caso de un Mercado Común Latinoamericano, y diferentes grados de autoabastecimiento. Los productos tomados en cuenta son las maquinarias y equipo, automóviles, acero y sus productos semi-elaborados, cobre y sus productos semi-elaborados, combustibles, productos químicos, papel y carbón, textiles e hilados de algodón (ver cuadros 1 y 2). Lo mismo para los productos agrícolas, para los que se estima un autoabastecimiento casi total para 1975. -

* Se trata del trabajo ya mencionado de CEPAL: "El Mercado Común Latinoamericano". -

Cuadro I

AMÉRICA LATINA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES
DESDE FUERA DEL ÁREA EN 1954-50
Y PROYECCIONES PARA 1975
(porcientos del total)

	<u>1954-50</u>	<u>1975</u>
Maquinaria y equipo	22.5	41.6
Automóviles de pasajeros	5.9	10.9
Acero y sus semimanufacturas ..	3.8	10.4
Cobre y sus semimanufacturas ..	0.7	1.0
Combustibles	6.6	5.9
Productos químicos	9.8	10.0
Papel y cartón	3.2	2.4
Textiles e hilados de algodón .	3.9	-.-
Productos agropecuarios pples.	4.4	2.5
Otros productos	25.2	15.3
Total	100.0	100.0

Fuente: "El Mercado Común Latinoamericano" CEPAL
Public. 12, 521. -cuadros 10 y 11 - pp. 58-59 -----

AMÉRICA LATINA: DEMANDA ACTUAL DE PRODUCTOS INDUSTRIALES, MILES DE DÓLARES, FUENTES DE ABASTECIMIENTO Y PROYECCIONES DE LA (CIA 1975)

Unidad	1975		Proyección del abastecimiento regional %	Índice de crecimiento (1975/56 100)
	1954/56	1975		
maquinaria y equipo	2.222	9.122	60	411
Automóviles para pasajeros	113	1.790	73	1.556
Acero y sus semimanufacturas	6.600	37.600	86	570
Cobre y sus semimanufacturas	70	540	82	771
Petróleo y sus derivados	47	201	96	428
Productos químicos	2.300	6.155	69	555
Papel y cartón	370	1.575	86	416
Textiles e hilados de algodón	634	1.655	100	261
Productos agropecuarios principales	6.377	1.500	96	220

Fuentes: "El Comercio Internacional" y "El Comercio Internacional" - cuadros 1. y 11 - páginas 50-51

Antes de comparar las proyecciones con los indicadores más semejantes de que disponemos, conviene señalar algunos problemas y contradicciones que pensamos estaban ya planteadas a fines de la década del 50, y que nos ayudarán al posterior desarrollo y comprensión de otros puntos. El proceso de industrialización sustitativa generalizado en América Latina, había tenido ciertas características y etapas generales más o menos similares en los distintos países que conviene destacar. -

En primer lugar, las etapas seguidas en el proceso de sustitución fueron más o menos similares entre distintos grupos de países (desde el sector textil hasta las industrias metal-mecánicas). Esto implica, por un lado una diferenciación en los niveles de desarrollo a que se había llegado; por otro lado, puede implicar estructuras industriales competitivas, pensando en un proceso de sustitución. (23)

En segundo lugar, en las últimas etapas, y en los sectores más dinámicos de las industrias, fue decisiva la participación del capital extranjero. -

O sea que desde el inicio de los proyectos concretos de integración tenemos, por un lado, diferentes posibilidades de aprovechamiento del proceso de integración entre diferentes países, y por otro, entre capitales nacionales y extranjeros. (24)

 (23) C. Furtado: ob. cit. pag 139 y ss.

(24) " " " " pag. 155-182 y 207-213. -

2. Evolución de la economía.

Corresponde en primer lugar ver en qué medida se pueden haber acercado a la realidad las proyecciones hechas por la CEPAL para producción y comercio de América Latina (con los indicadores que podemos disponer). Esto permitiría tener una idea de las tendencias reales frente a las proyectadas a pesar de saber que estamos comparando cosas no estrictamente comparables, como son las proyecciones para un Mercado Común, y las tendencias reales latinoamericanas resultado de integraciones parciales. -

En lo que respecta a las exportaciones de productos tradicionales, podemos suponer que en 1969 se había avanzado bastante hacia la proyección mínima para 1975. (ver cuadro 3). -

Es más clara la superioridad de la realidad frente a las proyecciones en lo que respecta a las exportaciones por país, e indicadores globales de desarrollo económico. (ver cuadros 4 y 5). -

Es diferente lo sucedido en relación a la composición de ese comercio. En cuanto a las importaciones extrarregionales, se esperaba un cambio sustancial en su estructura, como consecuencia del proceso ampliado de sustitución, lo que derivaría en variables pero altos porcentajes de abastecimiento de la demanda con producción de origen regional (ver cuadro 1 y 2). La otra cara de estas proyecciones, era un enorme desarrollo del comercio intrarregional, que se multiplicaba por

ANEXO

	<u>1,5-50</u>	<u>1-5</u>	<u>1,50</u>
		una Ley de ión. o FAO,	
Alimentos	5.556	4.770	5.000
Materias primas agrícolas	1.071	1.520	2.500 ^{1/}
Productos de minería	2.715	5.500	5.050 ^{2/}
Otros	<u>077</u>	<u>2.224</u>	<u>2.224</u> ^{2/}
TOTAL	<u>9.419</u>	<u>14.014</u>	<u>14.774</u> ^{2/}

1/ Materias primas

2/ Combustibles

3/ Manufacturas (química-205; maquinaria-225; otros 1.700)

4/ Millones de dólares a precios 1,5-50

5/ Millones de dólares corrientes 1,50

Fuentes: CEPAL - El Mercado Común Latinoamericano, (página 4) Casero 3.

CEPAL - Estudio Económico de América Latina-1,71; página 50.

PIE - Informe 1,71 - página 45

ANEXO IVAmérica Latina: Importaciones de café provenientes y por país

	<u>1954-55 1/</u>	<u>1975 2/</u>	<u>1975 2/</u>
Total.....	6.489	25.276	21.617
1. Argentina.....	1.009	1.500	1.800
2. Bolivia.....	111	209	109
3. Brasil.....	1.504	2.820	3.657
4. Chile.....	428	904	007
5. Colombia.....	500	1.020	795
6. Costa Rica.....	100	164	205
7. Cuba.....	651	676	---
8. República Dominicana.....	113	178	260
9. Ecuador.....	131	216	312
10. El Salvador.....	110	176	224
11. Guatemala.....	110	187	260
12. Haití.....	41	68	32
13. Honduras.....	65	109	150
14. México.....	943	1.878	1.421
15. Nicaragua.....	79	117	192
16. Panamá.....	123	195	90
17. Paraguay.....	42	62	76
18. Perú.....	293	792	660
19. Venezuela.....	1.750	3.546	3.100
20. Uruguay.....	246	351	160

1/ millones de dólares 1950; 2/ millones de dólares 1955.

Fuente: FAO, ob. cit. 1957 - página 51

CEPAL, ob. cit. 1973 - página 24

América latina: Proyección del desarrollo económico regional. 1/

	<u>1954-56</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>	<u>1971</u>
Producto	49.555	109.475	142.786	155.012
Consumo	40.475	83.629	106.981	125.300
Inversión	0.047	24.104	31.547	31.340
Exportaciones	0.427	13.109	15.276	15.146
Importaciones	7.074 ^{2/}	11.447 ^{2/}	11.010 ^{2/}	16.061 ^{2/}

1/ Proyectado según tasa de crecimiento anual, 5.4 %.

2/ Millones de dólares 1950.

2/ Millones de dólares 1960 (CEPAL 1971, página 33)

fuentes: CEPAL, RE.UU. op. cit. pag. 54

CEPAL Proyección de América latina-1971-2000

11, (y por supuesto también se veía a ecado en su estructura) (ver cuadro 6). -

En cuanto a las exportaciones extrarregionales, "las industrias mecánicas y las químicas, representan 60% de las importaciones totales... La demanda interna de maquinaria no-eléctrica aún en los países más avanzados depende en un 50% y más de las importaciones. Los precios internos son más elevados, y una corrección adecuada llevaría la proporción de importaciones aún a cifras más altas"(25).

Las expectativas que se tenían en cuanto a comercio intrarregional sobrepasaron a la realidad en cuanto a volumen; en cuanto a la composición del mismo, por la insuficiencia de datos, sólo son comparables realmente los combustibles y los productos químicos. (ver cuadro 7). -

3. Indicadores generales de los resultados de Acuerdos Regionales

De los cuatro acuerdos regionales existentes en América Latina, merecen algunos rasgos de los dos que más tiempo hace que están en funcionamiento, ALALC y Mercado Común Centroamericano. A pesar de su particularidad sus evoluciones parecen en algunas tendencias comu-

(25). CEPAL: 'América Latina y la Estrategia Internacional de Desarrollo' 2º parte, pag. 232. E.C.I. 12 047, -

ANEXO VI

América Latina: Nivel y Composición del Intercambio Intranacional
 en 1954-56 y Proyecciones para 1975

	1954-56		1975	
	Millones U.S.	%	Millones U.S.	%
Maquinaria y equipo	---	---	2.071	32
Automóviles de turismo	---	---	540	7
Acero y semimanufacturas	51	7	764	9
Cobre y semimanufacturas	5	---	100	2
Combustibles	136	20	079	11
Productos químicos	0	1	1.125	13
Papel y cartón	---	---	1,0	2
Textiles e hilados de algodón	0	1	36	4
Productos agropecuarios principales	22	43	1.003	13
Otros productos	152	20	65	7
TOTAL	<u>757</u>	<u>100</u>	<u>6.551</u>	<u>100</u>

Fuente: CEPAL - 1959 - op. cit.: Cuadro 17, página 60.

cuadro VII

América Latina: Composición de las Exportaciones Totales e Interlatinoamericanas (1969), y Volúmenes Totales de Importaciones Interlatinoamericanas (1972, 1973, 1974,-----)

	1969				
	Totales	Interlatinoamericanas.			
Alimentos, bebidas y tabaco	41.5			27.5	
Materias Primas	19.1			15.7	
Combustibles	22.6			17.5	
Productos Químicos	2.0			7.5	
Mecánica y material de transporte	1.7			7.0	
Manufacturas diversas	1.2				
<u>Total</u>	<u>100.0</u>			<u>100.0</u>	
		<u>1975</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
Total Importaciones Interlatinoamericanas (millones de \$ -1000,....)	1000.0	1.270.0	1.212.5	1.227.0	

Fuente: BID; Informe 1971

CEPAL; Estudios Económicos de América Latina; 1972-1973-1974
 "América Latina y la Estrategia Internacional del Desarrollo"
 2da. parte, pag. 252 /CEPAL /OC.12/947

nes que son las que se ponen de relieve. -

En primer término, en ambos casos ha habido un cierto aumento del comercio interno a lo largo de la década pasada. Este aumento es mucho más fuerte en el caso del Mercado Común Centroamericano que en el de ALALC, cuyo comercio interno llegó recién en 1971 al 12% de su comercio total, con lo cual sólo recuperó niveles iguales a los que tenía en los primeros años de la década del 50; y además su comercio extrazonal aumentó más que el intrazonal. -

En ambos casos junto con el aumento del comercio interno, se han dado cambios en la composición, adquiriendo creciente importancia las transacciones de manufacturas. -

En el caso de la ALALC, esta creciente importancia ha sido paralela al estancamiento casi total del otorgamiento de concesiones de libre comercio (ya sea la lista común o las nacionales) (ver cuadro 8)*. A su vez, dentro del comercio de manufacturas, han ido adquiriendo creciente importancia las derivadas de los acuerdos de comple-mentación (ver cuadros 8 y 9). Es interesante señalar que los acuer-

 * Tales concesiones continúan estancadas, a tal punto que desde 1974 las negociaciones colectivas han sufrido ya dos aplazamientos; de diciembre a junio 1975 y de junio a agosto; postergaciones aprobadas por unanimidad. Una información de último momento (Excelsior, Méx., 19/12/75) indica que "La ALALC clausuró su Quinta Conferencia Ordinaria sin lograr ningún acuerdo sobre las negociaciones colectivas; (...) en ellas se esperaban trazar los lineamientos para la concreción del Mercado Común Latinoamericano, que debería quedar institucionalizado en 1980. Esa cuestión ya había sido discutida en 1974 y como no se llegó entonces a ningún acuerdo, el asunto volvió a discutirse este año, sin resultados positivos". -

CUADRO VIIIALAD: EVOLUCION ANUAL DEL NUMERO DE CONCESIONES OTORGADAS, 1962/1973

Año inicial de entrada en vigencia	Numero de concesiones otorgadas en:				Total
	Listas nacio- nales.	extensivas a/	Acuerdos de complemen- tación b/	Ampliación de acuerdos de comple- mentación b/	
1962	3.246	-	20(1,	-	3.266
1963	4.347	3.622	-	-	7.969
1964	655	315	65(1,	-	1.055
1965	226	61	-	-	287
1966	500	47	37(2,	-	604
1967	329	135	-	-	474
1968 c/	380	770	332(2,	-	2.091
1969	487	210	142(1,	-	697
1970	142	35	63(2,	-	247
1971	25	62	780(7,	235(2,	1.100
1972	37	- 22 e/	150(1,	85(4,	250
1973 e/	4	100	527(3, f/	263(3,	794
Total de con- cesiones	<u>11.114</u>	<u>7.42</u>	<u>2.206(20,</u>	<u>583(7,</u>	<u>21.245</u>

Fuente: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

a/ Concesiones que benefician a Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay.

b/ La cifra entre paréntesis indica la cantidad de acuerdos que entraron en vigencia o fueron ampliados en cada año (los acuerdos 15 y 16 fueron ampliados dos veces en 1972 y 1973; por esa razón el total no corresponde a la suma,).

c/ Entrada de Bolivia y Venezuela.

d/ Acordadas en el XII Período de Sesiones a fines de 1972 para entrar en vigencia en 1973 (docto. ALAD/C.XII cc 25 del 15/11/1972).

e/ La Secretaría de ALAD da las cifras anuales acumuladas que no coinciden necesariamente con las concesiones anuales que surgen de cada conferencia anual, debido a modificación de nomenclaturas, unificación de ítems GADALAD, etc. Por estos ajustes, la cifra de concesiones especiales de 1972 resulta negativa.

f/ Incluye el acuerdo sobre pigmentos y colorantes que se suscribió el 13 de diciembre de 1972. Aun no ha sido puesto en vigencia por los países participantes. Lo mismo ocurre con el acuerdo 18 (y su primera ampliación, y el acuerdo 19 junto con las ampliaciones de los 15 y 16. Se estima que serán puestos en vigor en el curso de 1973.

Fuente: América Latina y el ... , ob.cit. cuadro 2, página 246.

Cuadro IX

ALAD: Participación en las importaciones de los productos incluidos en los acuerdos de complementación No.1 a 11 y en el régimen de intercambio automático 1963-1971

Años	Millones de dólares corrientes							Porcentajes	
	(1) Importaciones totales	(2) Importaciones de libreación.	(3) Importaciones directas llegadas a los acuerdos de complementación	(4) ^a Importaciones directas o indirectas por los acuerdos de complementación	(5) ^b Intercambio automatizado	(6) Total (4, y 5)	(7) Número acumulado de acuerdos en funcionamiento efectivo.	(8) (4)/(2)	(9) (6)/(2)
1963	717.0	397.0	0.5	0.5	--	0.5	1	0.1	(-)
1964	839.7	512.1	0.6	0.6	--	0.6	2	0.1	(-)
1965	980.9	620.5	2.0	2.0	--	2.0	2	0.3	0.2
1966	985.9	635.2	3.0	3.0	--	3.0	3	0.5	0.3
1967	993.0	622.5	9.2	9.2	12.2	21.4	4	1.5	3.4
1968	1.003.1	604.4	20.0	41.0	14.5	56.3	6	6.1	0.2
1969	1.301.4	620.0 ^c	24.0	45.4	16.3	61.7	7	5.5 ^c	7.4
1970	1.551.6	651.0 ^c	30.0	51.2	18.7	69.9	9	6.0 ^c	8.2
1971 ^d	1.456.1	674.0 ^c	50.0	70.5	22.4	100.0	10 ^e	8.4 ^d	10.8

Fuente: Documento de ALAD/C.111/oc 25 del 15 de noviembre de 1972 para las importaciones, y además investigaciones no publicadas UNPAL/INDES.

a) Además de las importaciones directamente inducidas por el acuerdo, agrupa las importaciones de productos no negociados por el país importador en el prog. de liberación del acuerdo (aunque si por otro u otros países participantes, pero incluidas en su lista nal. Su importación se atribuye a este último instrumento.

b) Incluye partes y piezas así como los vehículos ensamblados.

c) Continúa a base de índices ALAD (doc. C.111/oc 25; por no tener cifras de Colombia, Ecuador y Perú para esos años; Bolivia y Uruguay s/datos.

d) Preliminar.

e) El artículo 4 entre Brasil y Uruguay venció en 1970

Fuente: A. Latina y la..., op. cit. pag. 24, cuadro No.5

dos de complementación constituyen reuniones -por sector de producción- de empresarios privados latinoamericanos, con participación de delegados estatales, que discuten entre sí las conveniencias, posibilidades, mecanismos, etc. de llegar a acuerdos para liberalizar el comercio entre los sectores de producción respectivos. Dichas reuniones han sido institucionalizadas por la ALALC, que luego oficializa los acuerdos a los que estos representantes privados llegan. -

Al tener en cuenta este mecanismo, se cuestiona por la base uno de los argumentos que fundamentan la herramienta básica de la integración: las reducciones arancelarias. Supuestamente, tales reducciones incentivan la competencia y la iniciativa empresarial, lo que redundaría en aumentar la eficiencia y el desarrollo de estos países. Pero es lógico suponer, que dado el peso ínfimo que la planificación estatal tiene en los acuerdos de complementación, los empresarios que acuerdan integrarse, no lo hacen para competir entre ellos, sino para racionalizar aún más -con sus criterios- los tipos de producción, las líneas de insumos, localización de las industrias, etc., todo lo cual lejos de aumentar la competencia la disminuye. -

Ya se ha señalado que recién en 1971 se recuperaron niveles de comercio intrazonal que existían en la década de 1950. En 1973, las importaciones totalizaron 2 067 millones de dólares, lo que representa un aumento de 446 millones en relación a las cifras correspondientes de 1972. En el mismo año, sin embargo, las exportaciones de 18 paí-

ses de la región aumentaron 32% (superior al 14% registrado en 1972) pero sus exportaciones totales aumentaron más: el 44%. Si se compara con los resultados de años anteriores, el aumento de las importaciones intrazonales es el más importante de los registrados desde que comenzó el Tratado (ver cuadro 10). De modo que en el año de 1973 tenemos un cierto incremento en las transacciones via ALALC, pero que en términos relativos representa solamente un incremento en el porcentaje: importaciones de la zona/importaciones totales, de sólo un 0.6%, para llegar a 11.1%, inferior aún a porcentajes logrados en el decenio anterior. -

La situación es mucho más grave si tomamos en cuenta las cifras preliminares de CEPAL para el año 1974. Según tales cifras, el comercio intralatinoamericano -medido por las importaciones CIF- aumenta a la suma de 3 134.3 millones de dólares; lo que comparado con las importaciones totales -también CIF- nos da que la participación del comercio intralatinoamericano en relación al total del comercio ha descendido a la cifra de 7.7% *, lo cual representa el porcentaje más bajo desde que comenzaron los acuerdos de complementación. La evolución del porcentaje global está fuertemente condicionado por el aumento de 10.7% del comercio del Pacto Andino, lo que da una idea más sobria aún sobre el desarrollo de la ALALC y del MCCA. -

 * Elaborado en base a datos del Estudio Económico para A. Latina 1974. E/CEPAL/982/add.2. Segunda Parte, volumen III, pags. 452 y ss.

ALIA: Importaciones intrazonales y extrazonales en el periodo 1961-1973. Comparación entre ambas corrientes de comercio en el total local.

Año	Millones ^a		% s/total		Int. 1961-1973		Millones ^b		% s/total		Ind. 1961-1973	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
1961	360	587	6.0	6.1	100.0	100.0	5.671	6.019	4.0	91.9	10	100.0
1962	420	640	7.1	9.0	110.7	107.0	5.517	6.452	92.9	91.0	97.0	97.5
1963	527	630	6.7	10.4	140.6	116.9	5.169	6.010	91.1	69.6	91.1	91.7
1964	645	642	10.0	11.4	173.2	143.4	5.251	6.524	67.2	60.0	91.4	91.5
1965	771	905	12.6	12.0	234.2	167.6	5.240	6.017	67.2	67.0	92.4	100.
1966	705	900	11.4	11.6	216.1	166.0	6.063	7.301	68.0	60.2	107.3	111.2
1967	774	1,036	10.9	11.5	216.7	171.7	6.326	7.722	69.1	66.5	111.4	116.7
1968	830	1,002	10.9	11.1	222.6	160.9	6.657	6.300	69.1	66.9	120.7	128.4
1969	1,027	1,303	11.9	12.3	265.3	222.0	7.611	9.254	68.1	67.7	134.2	177.6
1970	1,106	1,546	11.1	11.2	277.2	222.6	8.676	10.712	66.7	66.6	156.5	161.8
1971	1,177	1,464	10.6	10.7	287.5	247.4	9.770	11.736	69.4	69.1	175.9	161.2
1972	1,277	1,621	10.1	10.5	294.7	276.1	11.427	13.762	69.9	67.5	201.5	207.9
1973	d. 2,076	d. 11.1	d. 11.1	d. 11.1	d. 322.1	d. 10,551b	d. 10,551b	d. 10,551b	d. 60.9	d. 60.9	d. 250.1	d. 250.1

Fuente: datos provisionales suministrados por las partes contratantes al servicio de estadística, sujetos a modificación.

1 No excluye a Bolivia y Venezuela de la ALIA.

2 Se incluye a Bolivia y Venezuela de la ALIA.

a Argentina hasta el año 1965, valores CIF.

b Estimado por el servicio de estadística para Bolivia, Chile, Ecuador, México y Venezuela.

c No se dispone de datos de Bolivia para 1972. Se computó el total del año 1971.

d Se carece de datos.

Nota: Los totales del año 1973 fueron estimados por la secretaría con base en datos disponibles al 30/6/74.

Fuente: Comercio exterior. (Mex.) noviembre/74, pag. 1114

A pesar de corresponder solamente al último año, estas cifras ya nos llevan no a hablar de estancamiento total del proceso, sino de un virtual retroceso a niveles de antes de la década del 50. -

En relación al aumento constatado anteriormente para el año de 1973, su distribución "no fue pareja entre países, pues las exportaciones intrazonales provinieron en su mayoría de los países de mayor tamaño: la participación de Argentina, Brasil y México pasó de 46% en 1961 a 60% en 1970 y a 66% en 1973" (26). -

El resultado sigue siendo, pues, el incremento de las diferencias entre los países signatarios de los acuerdos (ver cuadro 11); en sus grados de desarrollo (27); en su aprovechamiento del "mercado ampliado". -

"Aunque el comercio que se ha alcanzado dentro de la ALALC es considerable y la estructura dentro de él se torna cada vez más interesante, su aporte al proceso sustitutivo puede considerarse como relativamente modesto" (28). -

Respecto a las diferentes situaciones en el grado de desarrollo económico y de aprovechamiento de los acuerdos de integración es interesante señalar que en el Tratado de Montevideo, existe una cláusula,

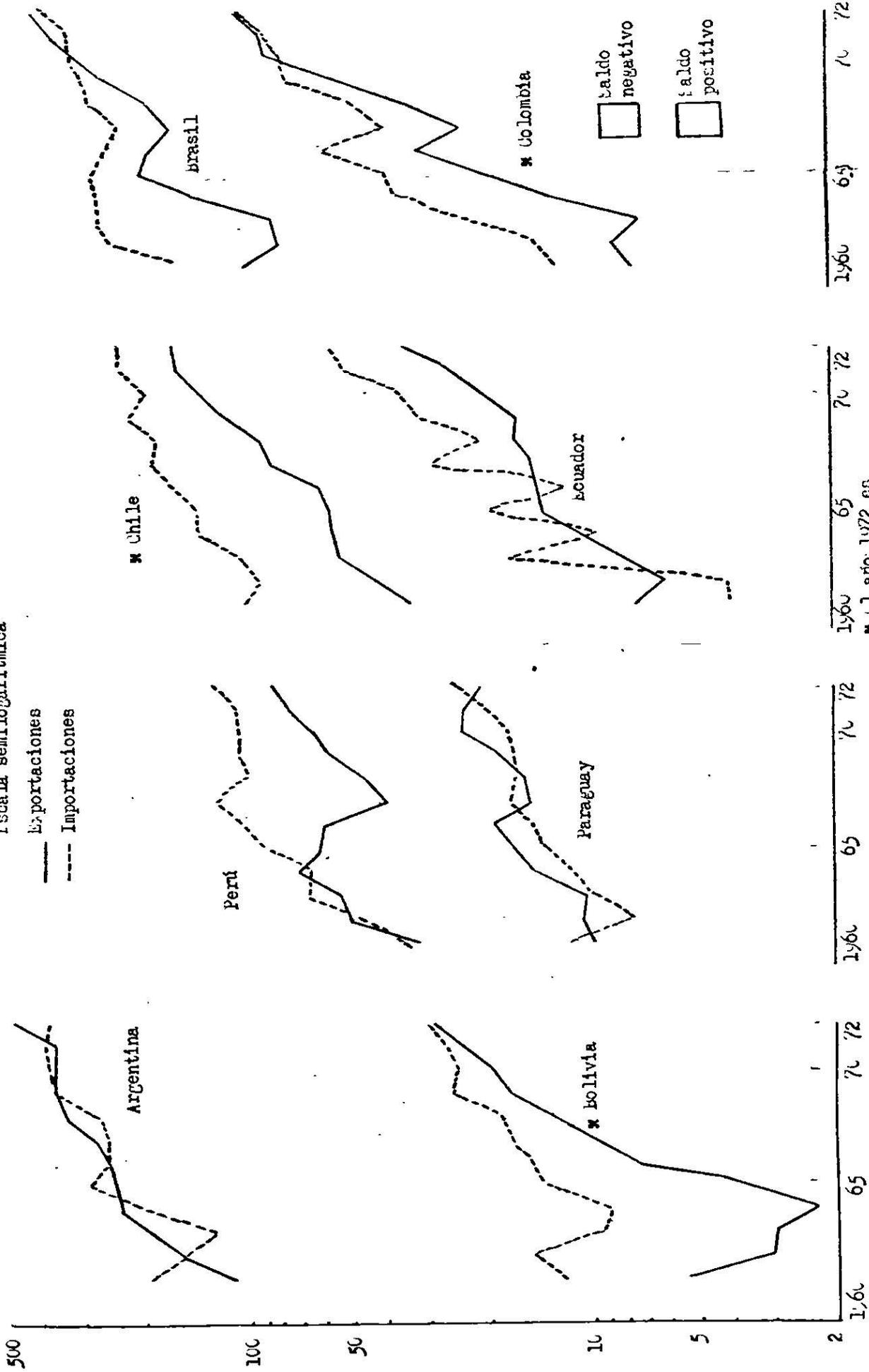
(26) Revista Comercio Exterior. Bco Nacional de Comercio Exterior, Méx., mayo de 1975; pag. 494.

(27) "El efecto que ha tenido el rápido incremento del comercio intrazonal en la producción es poco significativo. Es así, por ejemplo, que la participación del sector manufacturero en el producto bruto subregional casi no ha cambiado: 14.5% en 1968 y 15% en 1972". Comercio Exterior, ob. cit. pag. 496.

(28) "Integración, sustitución de importaciones y desarrollo en A. L." ob. cit. pag. 124. -

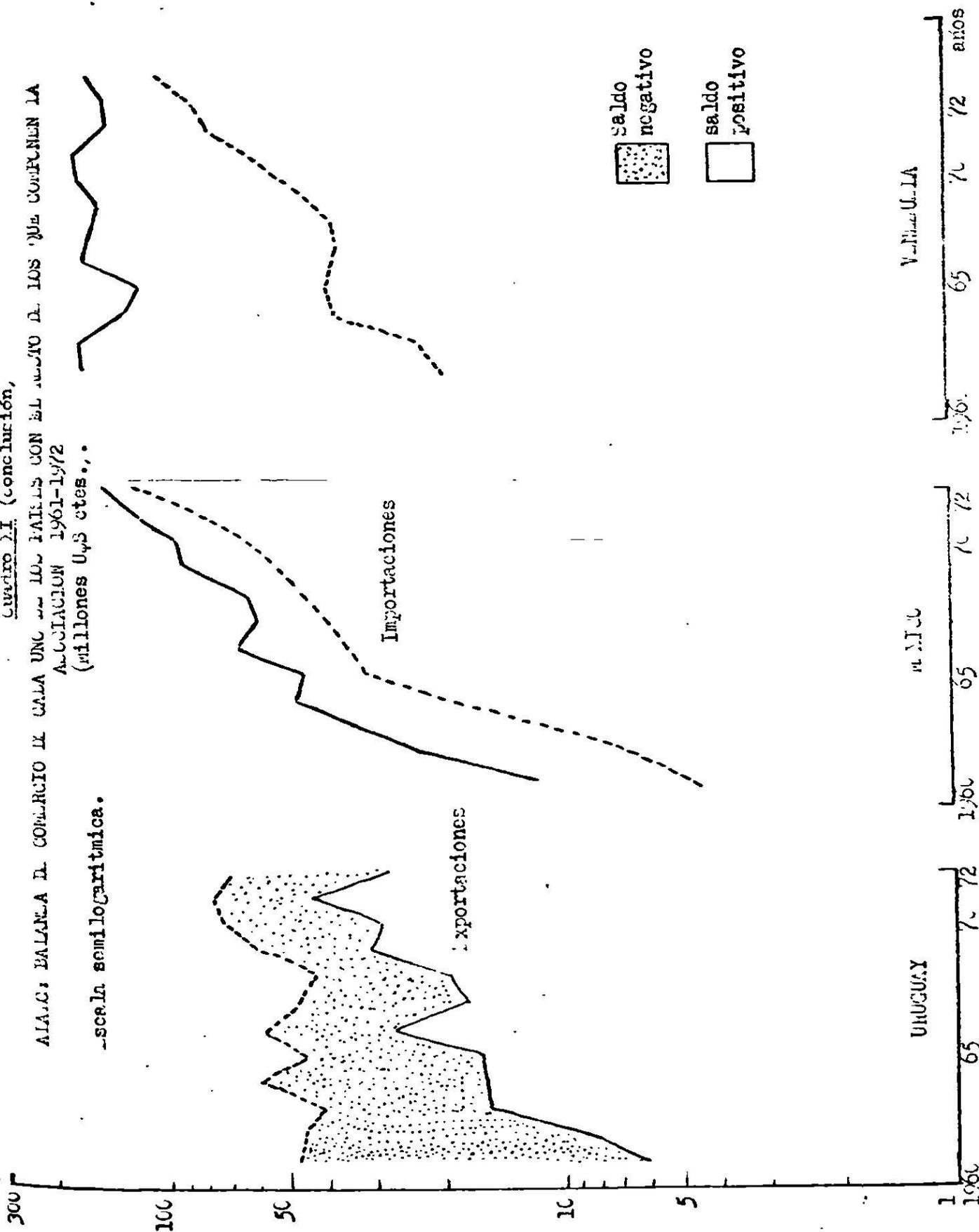
Cuadro XI

ALIC: BAJANZA DE COMERCIO DE U/V DE LOS PAISES CON EL RESIO DE
LOS QUE COMPONEN LA ASOCIACION 1971-1972 (millones U.S. ctas.)
 Escala semilogaritmica



1960 65 70 72
 * El año 1972 es estimado

Cuadro 21 (conclusión)
 ALA.C: BALANZA DE COMERCIO DE CABA UNO DE LOS PAISES CON EL SALDO DE LOS QUE COMPONEN LA
 ASOCIACION 1961-1972
 (millones U.S. ctes.,
 -escala semilogaritmica.



Fuente: CEPAL, en base a varios repartidos de A.A.U.

la N° 32 -la única- por la cual esto se constata expresamente y se estipula el sistema de trato a la "nación menos favorecida". Sin embargo, la realidad ha llevado a que la propia CEPAL señale (29) que la mayoría de las concesiones a los países de menor desarrollo relativo se refieren a productos primarios y no a los industriales; e incluso que el acuerdo mantenga restricciones cuantitativas o de otra índole. -

El MCCA ha aumentado enormemente su comercio interno, que del 6% de su comercio total en 1960 llegó al 20% en 1971. Las dificultades se prevén para el futuro: "... predominaron las medidas de liberación del comercio, las que, planteadas en los términos en que se aplicaron, han tendido a agotar sus potencialidades, en forma tal que los avances ulteriores requieren enfrentar problemas muy complejos, estrechamente ligados al proceso de desarrollo industrial"(30).

También en este caso el comercio ha tenido cambios de composición con un gran incremento de las manufacturas (ver cuadros 12 y 13).

Todo ello, sin tener prácticamente en cuenta los conflictos que originan las diferencias de desarrollo y aprovechamiento de los acuerdos del MCCA, como el de El Salvador y Honduras -aunque tiene raíces más profundas- a tal punto que este último país prácticamente se ha aislado del comercio intrazonal. Todos los informes coinciden en que

(29) citado por "Economía y Desarrollo" N°26; La Habana, nov-dic. de 1974, pag. 210.

(30) "A. Latina y la ..." ob. cit. pag. 243-244. -

Cuadro A11

ISCA: ESTRUCTURA POTENCIAL DE LAS IMPORTACIONES INDUSTRIALES DE BIENES INDUSTRIALES, 1960-1971 (en % del total de imp. industriales)

	1960	1964	1968	1970	1971
<u>bienes tradicionales a/</u>	57.6	52.2	52.9	47.8	44.6
Alimentos	(24.0)	(15.7)	(17.4)	(15.5)	(12.9)
Textiles	(15.7)	(16.8)	(19.4)	(18.8)	(17.4)
<u>Bienes intermedios b/</u>	29.5	34.8	28.5	32.0	34.1
Productos químicos	(20.3)	(20.8)	(17.7)	(21.5)	(24.2)
<u>bienes metalmeccánicos c/</u>	9.7	8.1	13.7	14.6	15.5
maquinaria no eléctrica	(3.7)	(1.0)	(0.9)	(1.6)	(0.9)
maquinaria eléctrica	(-.-)	(2.2)	(4.7)	(5.0)	(5.5)
<u>manufacturas diversas d/</u>	3.2	4.9	4.9	5.3	5.8

Fuente: ILPES/CEPAL.

Nota: Los bienes industriales aquí incluidos son los que corresponden a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas. Esta clasificación incluye más bienes que los considerados como manufacturados en otras partes de este dicto.-

a/ Alimentos, bebidas, tabaco, textiles, confección y calzado, madera y muebles y manufacturas de cuero.

b/ Pasta y papel, manufacturas de caucho, productos químicos, derivados de petróleo, cemento y vidrio.

c/ Metalurgia básica, productos metálicos, maquinaria no eléctrica, - maquinaria eléctrica y equipos de transporte. Incluye bienes de consumo duraderos.

d/ Productos de imprenta y manufacturas diversas.

Fuente: "América Latina y la...", ob.cit., cuadro 10; página 274.

Cuadro XIII

MERCADO COMUN CENTROCASERICANO: PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES INTRAZONALES DE MANUFACTURAS EN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION.

	1960	Pro- me- dio. 1964	Pro- me- dio. 1969	1970	1971
<u>Bienes tradicionales</u>	1.7	3.0	6.0	9.0	7.0
Alimentos	1.4	2.2	4.1	5.3	3.6
Textiles	6.3	15.2	24.2	26.6	29.9
Confeccion y calzado	1.5	6.3	10.1	11.6	12.8
<u>Bienes intermedios</u>	7.9	12.5	19.8	23.6	21.2
Pasta y papel	11.8	17.1	17.5	20.5	17.2
Manufacturas de caucho	16.7	14.8	22.5	26.4	25.6
Química	9.8	17.4	26.6	38.5	36.9
<u>Bienes metalmeccánicos</u>	6.6	8.4	21.4	24.7	21.6
Maquinaria no eléctrica	10.2	9.9	11.8	16.5	8.8
Maquinaria eléctrica	-	30.3	40.7	48.5	40.7
<u>Manufacturas diversas</u>	3.5	11.1	15.2	15.7	15.7
Sector manufacturero	2.5	5.3	9.9	15.1	11.0

Fuente: "América Latina y la...", cuadro 11, página 275.

para salir del estancamiento en que se encuentra, son necesarias profundas modificaciones. En tal sentido, el nivel del comercio dentro del MCCA ha descendido permanentemente dentro del total del comercio intralatinoamericano: 16% en 1970; 13.8% en 1971; 13.4% en 1972 y 12.1% en 1973. Estas cifras adquieren su gravedad cuando recordamos -pag. - el retroceso en que se encuentra el nivel global del comercio intralatinoamericano. -

Por último, y antes de analizar con más detenimiento las exportaciones industriales, analizando estrictamente las corrientes comerciales, sugiere una conclusión importante. El comercio que realizan los países (años 1966 y 1967, no existen estudios más recientes) es fuertemente concentrado, y lo que es más, tal concentración, se correlaciona con el mercado más próximo al del país de origen, es decir, se comercia con el país limítrofe. (ver cuadro 14). -

Si recordamos que hemos recuperado niveles de comercio de la década del 50, y vemos ahora que el comercio no es "hacia la zona de libre cambio", sino que permanece en los países limítrofes, surge de inmediato la necesidad de elaborar estadísticas para ver cómo se localizaba el comercio por destino antes del inicio del Tratado. Todo hace suponer, sin embargo, que se puede adelantar sin mayores inconvenientes la hipótesis de que -meramente en el plano del comercio, favorito de los apologistas de los acuerdos- tanto el MCCA como la ALALC no sólo no incentivaron el comercio, sino que tampoco han logrado una diversificación del mismo en términos geográficos. -

Proyección de la industria en América Latina A los fines de las estadísticas de la OCDE

País exportador	Primer mercado % del total regional		Primeros tres mercados % del total regional.		Primeros cinco mercados % del total regional	
	0	100	0	100	0	100
Argentina	(A)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Bolivia	(B)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Brasil	(C)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Colombia	(D)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Costa Rica	(E)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Chile	(F)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Ecuador	(G)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
El Salvador	(H)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Guatemala	(I)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Haití	(J)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Honduras	(K)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Jamaica	(L)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
México	(M)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Nicaragua	(N)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Panamá	(PA)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Paraguay	(PA)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Perú	(P)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
República Dominicana	(RD)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Trinidad Tobago	(TT)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Uruguay	(U)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]
Venezuela	(V)	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]	[Bar chart]

Fuente cuadro IV-B

Fuente: "La proyección externa de la industria en América Latina". BID-INTAL- Parte A página 17.-

Y ya que hablamos de diversificación (también en el plano meramente comercial) existe un ítem para el cual no se han hecho estudios: es el ítem de los productos agropecuarios. En todos los planteos que fundamentaron y fundamentan aún los mecanismos de integración para el desarrollo de estos países, solamente se establece vagamente la meta de una diversificación de los recursos agropecuarios de exportación, y luego se pasa rápidamente a los rubros industriales *. Sin embargo, los productos agropecuarios no solamente no se han diversificado, sino que permanecen con altísimos porcentajes -pese a lo previsto- que oscilan entre el 43 y el 55% del comercio intralatinoamericano. -

Volviendo al sector industrial, para identificar dentro de él a los sectores claves, tenemos primero que "tal vez más importante que el monto total del comercio intrazonal o los saldos del mismo, es el contenido de manufacturas de dicho comercio. En el total, de exportaciones hacia la zona de todos los países de la ALALC, la proporción de manufacturas pasó de 10.5% en 1960 a 40% en 1970 y a 42% en 1973. La exportación de manufacturas hacia la zona demuestra un desequilibrio aún mayor en favor de los países más grandes, que en 1973 originaron el 79% de ellas" (31). -

La estructura del comercio intrazonal de manufacturas no ha perma

* Se proyectó disminuir su participación en el comercio intralatinoamericano del 45% al 13% (cuadro 6). -

(31) Comercio Exterior, ob. cit. pag. 494. -

necido estable a través del tiempo. Aquellos rubros como alimentos y textiles, de menor dinamismo dentro del sector son los que han sufrido una disminución relativa en relación a los sectores llamados "de punta"; como ser la maquinaria no-eléctrica y eléctrica (ver cuadro 15). -

En relación con ello, entre 1966 y 1971, las exportaciones totales de bienes mecánicos, en valores absolutos, en Brasil se cuadruplicaron; en Argentina se multiplicaron por seis, y en México por 14. En realidad, para este país la ALALC no fue el principal lugar de destino, como es el caso de los otros dos países, por su programa de industrias fronterizas con EE.UU., por el cual se pueden instalar dentro de la frontera mexicana industrias abastecidas con insumos provenientes del norte que los elaboren y luego sean reexportadas a EE.UU., pagando en este país solamente impuestos por el valor agregado en México, lo que ha resultado en que las empresas norteamericanas han aprovechado la mano de obra mexicana -mucho más barata- desarrollando un gran programa fronterizo. -

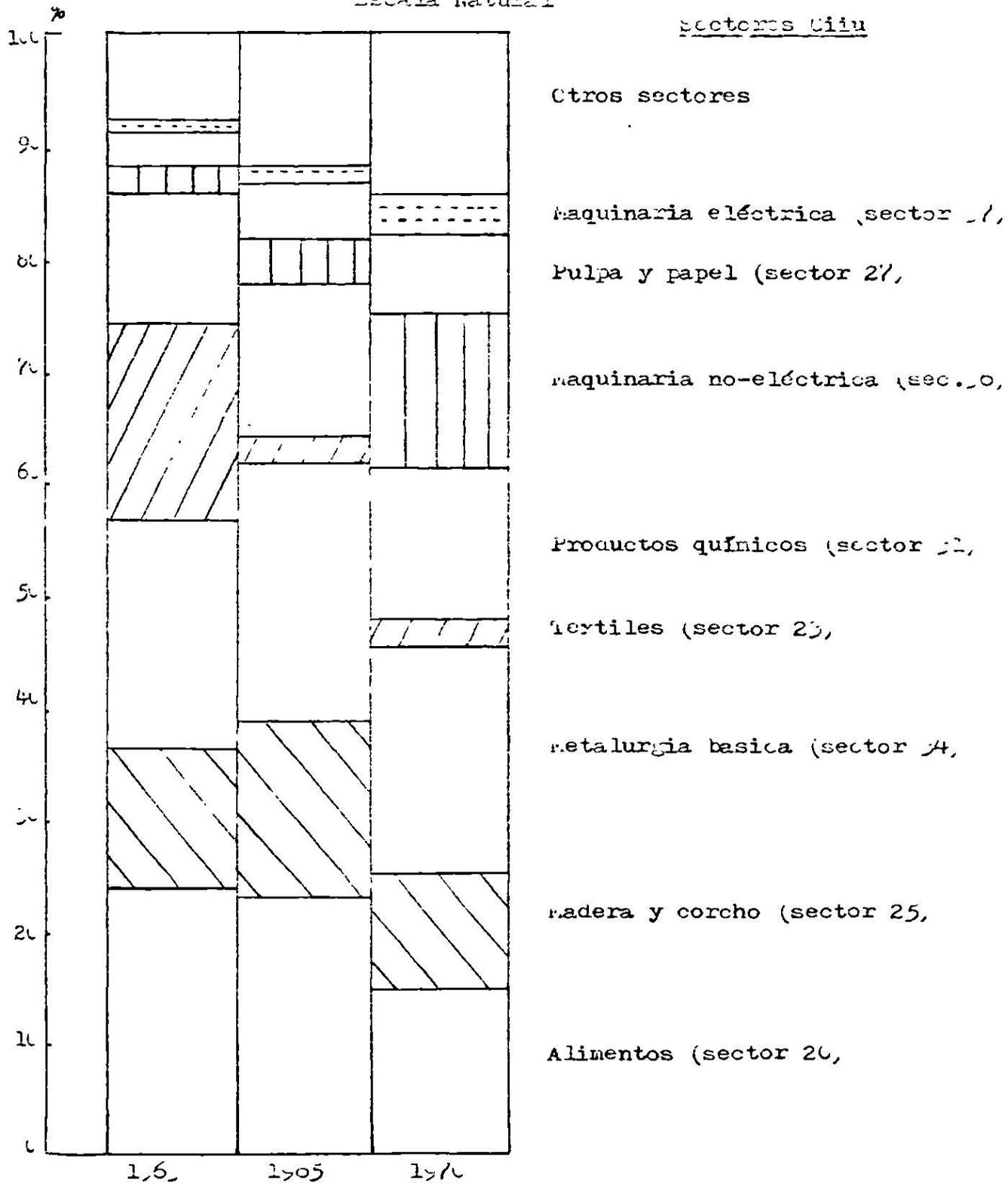
El hecho de que los productos industriales hayan sufrido un incremento en los sectores más dinámicos se refleja por países. Pero lo más importante es la proporción en que tales sectores estratégicos participan en las exportaciones de los países más desarrollados de la región, hacia el resto de la región (ver cuadro 16)

"Un hecho de gran interés es que las proporciones exportadas a la región son elevadas tal como se aprecia en el cuadro 16. Por ejemplo,

cuadro IV : Estructura de las importaciones intra-zonales,
 manufacturadas en un grupo de países de A.L.A.C.¹⁾

Escala Natural

sectores Ciiu



1/ Incluye Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela.

fuente: C.F.A.L.: "Integración, sustitución de importaciones y desarrollo de A.Latina". C.F.A.L./FC, CNAFR, 1971 gráfico 12 pag. 100

Participación porcentual de las principales exportaciones e importaciones de sectores industriales proveniente de la zona en el total de las exportaciones e importaciones de estos mismos sectores en 1970. -

CIIU Sector	Argentina		Brasil		México		Chile		Venezuela		Total	
	Exporta elones	Importa elones										
20 Alimentos	9.9	75.0	1.5	32.3	0.6	33.0	13.7	60.0	0.8	11.0	3.8	38.1
201 Carnes envasadas	9.9a/	5.4a/	0.9	77.1	-	86.9
203 Preparados de frutas	44.4u/	53.7a/	2.2	40.5	80.2	70.9
21 Bebidas	77.8	-	6.7	25.3	-	-	79.3	100.0	-	2.3	40.9	11.5
22 Tabaco	100.0	-	78.6	-	-	-	-	-	-	-	65.0	-
23 Textiles	26.0	7.6	15.1	8.9	0.7	10.3	-	37.2	-	1.6	16.1	10.4
231 Hilados y acabados de textiles	40.1a/	10.8a/	11.7	9.3	-	42.1
24 Confecciones y calzado	6.4	5.0	13.9	11.1	-	-	-	4.3	-	-	6.0	2.5
25 Madera y corcho	100.0	91.2	41.5	-	-	-	80.8	2.2	-	16.7	41.4	70.4
26 Muebles	100.0	20.0	25.0	100.0	-	99.9	50.0	11.2	-	-	21.7	13.3
27 Pulpa y papel	100.0	23.6	100.0	12.1	-	9.0	99.0	6.7	-	0.6	87.6	12.2
271 Pulpa de madera	98.3	24.3	99.4	11.2	99.3	7.3
28 Imprenta	85.3	9.3	37.5	8.2	64.7	9.1	94.4	24.0	50.0	-	50.2	10.1
29 Manufacturas de cuero	8.3	-	0.6	20.0	-	-	-	-	-	-	3.5	0.7
30 Productos de caucho	14.3	16.7	34.1	7.5	14.3	-	-	3.3	-	2.2	12.8	4.5
31 Productos químicos	17.3	5.3	7.5	3.5	17.5	2.8	25.5	11.6	38.1	3.1	14.2	4.2
311 Química esencial	57.1a/	4.7a/	34.6	3.7	24.4	12.3
319 Productos químicos diversos	46.0a/	4.2u/	16.3	1.7	-	7.5
32 Derivados del petróleo	57.6	44.8	15.0	8.1	0.6	5.1	-	18.3	13.3	0.4	13.2	13.2
33 Manufacturas no metálicas	76.0	34.1	76.7	19.3	8.9	-	-	4.0	35.7	11.1	36.2	15.8
34 Metalúrgica básica	45.0	21.0	48.6	12.4	13.4	1.4	6.5	6.8	86.4	8.4	13.0	13.6
341 Hierro y acero	53.1a/	9.1a/	47.1	2.9	47.3	4.5
342 Metales no ferrosos	50.6	46.1	53.7	23.9	6.3	13.9
35 Productos metálicos	91.2	7.4	43.4	4.6	54.0	1.3	94.3	5.7	22.2	2.4	60.0	3.8
36 Maquinaria no eléctrica	72.1	7.8	82.8	2.9	18.5	1.4	77.8	5.0	-	4.7	56.8	3.8
37 Maquinaria eléctrica	66.1	7.8	54.5	1.6	1.4	0.8	77.8	3.1	9.5	0.8	25.0	2.1
38 Equipo de transporte	94.0	1.3	46.9	0.9	-	-	75.6	8.1	20.0	0.2	33.3	1.3
383 Vehículos automóviles	97.6a/	1.2a/	68.3	0.5	97.0	12.6
39 Manufacturas diversas	83.5	5.8	39.7	2.3	-	1.3	81.2	3.1	-	0.2	28.2	2.5
Promedio sector manufacturero	19.4	17.1	11.4	6.4	8.2	2.6	11.8	11.3	14.4	3.3	13.0	7.2

Fuente: CEPAL; "Integración, sustitución de importaciones y desarrollo en A. L.", ECLA/PC/DRAFT/109 cuadro 27; pag. 132. a/ en 1971.

en vehículos automóviles alcanza un 98% en Argentina y una cifra similar en Chile, y es de caso 70% en Brasil. En productos químicos esenciales se acerca al 60% en Argentina y también tiene proporciones altas en otros países. De estos hechos pueden extraerse conclusiones de importancia. Si bien como se apreció, tomadas en conjunto, las exportaciones sonales son aún reducidas en valores absolutos, alcanzan valores proporcionalmente altos precisamente en sectores de importante significación para el desarrollo industrial. En efecto, en las industrias más dinámicas (maquinaria y algunos productos químicos), aún para los casos de Argentina y Brasil el mercado regional representa una parte muy sustancial de las exportaciones totales"(32). -

De modo que en aquellos sectores donde se refleja explícitamente el desarrollo de estos países, sus exportaciones no se dirigen hacia el resto del mundo, sino hacia la ALALC. Esto ha servido de pie para la conclusión del papel que tiene, y el potencial, que representa el mercado regional para el desarrollo de estos países. Sin embargo, y más allá de preguntarnos qué es lo que sucede con los países importadores de estos renglones dentro de la ALALC, la agudización de las diferencias que esto representa, (o sea la profundización del desarrollo desigual) nosotros usaremos la misma información para concluir precisamente lo contrario. Nos faltan aún algunas variables más, que

 (32) CEPAL: "Integración, sustitución ..." ob. cit. pag. 133. -

serán expuestas en la tercera parte; pero tal hecho refleja para nosotros un problema de mucha mayor significación para el desarrollo de estos países. -

4. Resumen y conclusiones de esta segunda parte. -

1. El proceso de integración se intentó sobre la base de los resultados del proceso de crecimiento industrial por sustitución de importaciones de América Latina en el período de post-guerra, que:

a) generó grupos diferenciados de países, con distintos grados de profundización del proceso (y, por consiguiente, de desarrollo)

b) estos grupos representaban, por otro lado, estructuras productivas semejantes. -

2. La integración (ALALC, MCCA), hasta el momento no consiguió generar un proceso de desarrollo autosostenido, y ni siquiera un crecimiento en general o en el proceso de sustitución de importaciones, relevante. -

3. No se han podido alterar las relaciones con el exterior. Básicamente, A. Latina sigue siendo exportadora de productos primarios e importadora de productos manufacturados. Tampoco se ha podido cambiar la estructura de las importaciones en el grado que se esperaba, especialmente porque no se han podido conseguir las metas planteadas en cuanto al autoabastecimiento de maquinarias y equipos de in-

versión. Seguimos dependiendo del exterior para abastecernos de estos bienes, de la más alta tecnología. -

4. El comercio interno ha estado lejos de alcanzar las metas que se esperaban; su monto disminuye en términos relativos e incluso en términos absolutos (a precios constantes). -

5. Se han acentuado las diferencias de desarrollo entre los países.

6. El comercio intrazonal se concentra en torno y a favor de los países "grandes" de la región; Argentina, Brasil y México. -

7. El comercio de manufacturas también se concentra en estos países, incluso en sus sectores más dinámicos. -

8. Vimos -muy rápidamente, pag.26- que el proceso de industrialización de A. Latina se desarrolló condicionado hacia las capas burguesas, dado que es en ellas donde la realización de la plusvalía es menos problemática. Por otro lado, dependiendo de cada país, la amplitud de sus estratos burgueses, amén de la modalidad de acumulación dependiente de capital, determinó plazos mayores o menores para que comenzaran los problemas de realización en estos sectores. Es el momento en el que surgen los planteos de integración. Dada la estructura industrial existente en A. Latina, el proceso de integración no podía constituir otra cosa que la integración de las capas burguesas de los diferentes países de A. Latina. -

Es obvio que tal proceso debía repetir la situación anterior en una etapa futura. Y esta etapa, es precisamente la que están viviendo los

procesos de integración desde hace varios años. Sólo se podrá salir de esta situación con un cambio cualitativo. -

9. La situación anterior no implica que en los escasos rubros de comercio intrazonal existentes, el beneficio obtenido haya sido homogéneo para toda la clase burguesa del país de que se trate. Vimos la importancia que tenía la vecindad para el comercio entre los países. Manejando un poco informaciones similares, habría que investigar hasta qué punto - y sobre todo en Centroamérica - los acuerdos de comercio obedecen a los planteos de integración o simplemente a beneficios coyunturales derivados de intereses personales, de grupos, o empresas muy específicas. -

IV. Actuación del capital extranjero dentro de la integración económica de A. Latina. -

Anteriormente se ha observado cómo la integración de A. Latina trajo consecuencias distintas para los países de la región. Algunos han aumentado sus exportaciones de productos manufacturados a los demás países latinoamericanos, y para éstos, la integración que se ha alcanzado cumplió algunos de los objetivos planteados al comienzo.

Los países que más se beneficiaron con la integración son también los que concentran la proporción más grande de las inversiones extranjeras. En Argentina, Brasil y México estaba localizado en 1968 el 74% de la inversión latinoamericana en A. Latina. Además en estos tres países hay una mayor proporción de las inversiones estadounidenses en el sector manufacturero que en general en la totalidad de la región: en Argentina, Brasil y México más del 60% de las inversiones directas norteamericanas estaban localizadas en el sector industrial, y en el total de A. Latina alcanzaban solamente el 33%. -

En esta parte del trabajo se intenta correlacionar la presencia y predominio de inversiones extranjeras con el avance de exportaciones de productos manufacturados entre los países latinoamericanos. Se

había planteado anteriormente -pag. 32 - "en ausencia total de planificación estatal, los beneficiados (de la integración) serán aquellos que: a) dispongan de capital suficiente y en el momento oportuno; b) tengan acceso a la tecnología apropiada y c) mantengan relaciones de poder para el momento de las decisiones políticas. Fuera de algunos requisitos menores, es obvio que el capital extranjero, desde el mismo planteo teórico es el que cumple todos los requisitos".

De lo que se trata ahora es verificar, en lo que sea posible, la hipótesis anterior. -

1. El capital extranjero en la industria de A. Latina. -

La inversión norteamericana en la región se ha canalizado principalmente hacia las ramas que fueron las más dinámicas en el proceso de industrialización de A. Latina. En 1965, el 21, 25 y 11% de las ventas de filiales estadounidenses correspondieron respectivamente a las ramas automotriz, química y maquinaria. De las 1 325 filiales establecidas en la región, 246 pertenecían a la rama química, 129 a la farmacéutica y 74 a la automotriz. De estas 1 325 filiales, 365 están en México, 199 en Brasil y 159 en Argentina. -

La importancia de estas filiales en general es mayor que el resto, dado que aunque corresponden al 55% del número de filiales, absorben el 74% de la inversión estadounidense. -

Las series históricas muestran una tendencia a aumentar el grado de control de las ramas industriales más dinámicas por el capital extranjero. En éstas la expansión de las filiales ha sido mayor que la de la rama como un todo. Por ejemplo, en la industria química, una de las de mayor crecimiento en los últimos años en la región, las ventas de las filiales norteamericanas crecieron a un 15.4% anual, cuando la producción total se expandía a un 9.8% anual. En el período 1957-65 las ventas de las filiales estadounidenses localizadas en Argentina, México y Venezuela crecieron más que la producción manufacturera de estos países. -

Son bien conocidas las ventajas que tienen las filiales en cuanto al dominio y selección de los procesos tecnológicos más adecuados para elaborar los productos que se consideren adecuados. A ello debemos agregar: " a) abundancia de capital para invertir y acceso casi ilimitado al crédito, tanto en el mercado monetario interno como externo; b) una reserva de talentos directivos con experiencia, que pueden ser desplazados a cualquier lugar del imperio de la corporación según las necesidades; c) un aparato de ventas grande y efectivo, disponible de manera similar para todas las unidades del imperio corporativo; y d) facilidades para la investigación y el desarrollo que puedan ser puestas a trabajar en la resolución de toda clase de problemas tecnológicos y de mercado" (33). -

(33) P. Sweezy, H. Magdoff: "Dinámica del capitalismo norteamericano". Ed. Nuestro Tiempo. pag. 112. -

De un análisis de la importancia de las filiales de empresas extranjeras de 3 países de distintos grados de industrialización, Brasil, Chile y Venezuela, F. Fajnzilber concluye que "efectivamente las filiales de empresas internacionales establecidas en A. Latina pertenecen al grupo de las firmas de mayor tamaño en cada uno de los países y, además, que su producción representa porcentajes relativamente importantes en la producción total de sus respectivos sectores"(34). Otro estudio del mismo autor sobre el caso brasileño (35) concluye que el aumento del grado de control de las empresas internacionales en sus respectivas ramas es una tendencia general de todas las empresas internacionales, sean norteamericanas o no. Las informaciones disponibles para Chile apuntan a la misma conclusión (36).

2. Participación del capital extranjero en las empresas que exportan

manufacturas. -

En 1965 las empresas norteamericanas vendían localmente el 93% de su producción. Desde esta época las empresas internacionales han au-

(34) F. Fajnzilber: "La empresa internacionales en la industrialización de A. Latina". Editado por ILDIS-FLACSO. pag. 132.

(35) F. Fajnzilber: "Sistema industrial e exportação de manufacturados, análise da experiencia brasileira". CEPAL-IPEA. nov. 1970.

(36) CORFO: "Participación del capital extranjero en las S.A. industriales, 1970". Stgo. de Chile, citado en (34). -

mentado su especialización entre las filiales. El proceso -que no corresponde estudiar aquí en profundidad- obedece a una serie de razones, entre las cuales aparecen como fundamentales la valuación de las ventajas que ofrece la baratura de la mano de obra para aquellos procesos con baja intensidad de capital; el proceso de concentración que ha adoptado la forma de la conglomeración, que obliga a una racionalización entre las unidades productivas dentro de la empresa; y por último algo que hemos mencionado anteriormente: el desarrollo de las fuerzas productivas, que obligan a concentrar la producción en ciertas unidades que aprovechan las economías de escala, y de ahí la necesidad de optar en su localización. -

En torno a los factores tecnológicos, tenemos un caso notorio: el de la industria de tornos brasileños. Su segundo mercado de importancia ha pasado a ser el de EE.UU. La aparente incongruencia se elimina cuando vemos que tales tornos son los paralelos convencionales, con un valor inferior a 5 mil dólares la unidad. Con ello vemos cómo, el continuo avance tecnológico estimula, en los países desarrollados, la liberación de recursos y de capacidad productiva para las fábricas de productos más sofisticados. Se identifica, en esos países, un flujo de importaciones más simples, fabricados en ciertos casos por naciones en desarrollo, que colocan el producto a precios "competitivos", si se encaran desde el punto de vista de los costos de oportunidad (37).

 (37) "Exportações dinâmicas brasileiras". Rio de Janeiro; IPEA/INPES, 1971. -

Al pasar, podemos mencionar también la competencia internacional, que lleva a "nacionalizar" el capital; usufructuar de las barreras arancelarias; de líneas de financiamiento; y elementos como la utilización indiscriminada de recursos naturales, amén incluso de la contaminación, como es el caso de la siderúrgica que capitales japoneses están por implantar sobre las márgenes del río Paraná, un río que soporta la descarga de restos de la fundición, algo que en ríos más contaminados, como son los japoneses o europeos, llevaría a su muerte total. -

Por este proceso, ciertas filiales establecidas en los países seleccionados, son diseñadas, como veremos más adelante, con el programa de abastecer el mercado interno, pero también un submercado regional; sea por intermedio de otras filiales, sea directamente. -

No hay que descartar tampoco que los gobiernos latinoamericanos han impulsado políticas de incentivos y exenciones para aquellas empresas que exportan, exigiendo que sus productos de exportación contengan un mayor grado de elaboración; y por otro las empresas obtienen reales beneficios de las políticas de incentivos. -

Sin embargo, existen una serie de factores que llevan a que la misma situación anterior no redunde en una igualdad de oportunidades para todas las empresas que pretendan exportar desde estos países. En general podemos hablar de inexistencia de la tecnología necesaria para cumplir con las especificaciones del mercado internacional; descono-

cimiento de las particularidades del referido mercado y de las técnicas de venta; desconfianza a-priori por parte de los consumidores respecto de productos fabricados por empresas latinoamericanas, y limitada capacidad financiera para poder competir con las empresas ya presentes en tales mercados. Todo ello lleva a que desde el inicio, los empresarios "nacionales" estén en desventaja frente a las corporaciones internacionales. -

El razonamiento anterior no se puede aplicar como es obvio de manera lineal, pero marcará las pautas fundamentales del proceso. -

Pasemos entonces a analizar los casos de Brasil, Argentina y México, que son -como vimos antes- los países claves del proceso de integración por un lado y de asentamiento del capital extranjero, por otro. -

3. El caso de Brasil. -

Un aspecto previo, y que debemos dejar sentado, es la diversidad de conceptos con los cuales los diferentes estudios se manejan para considerar a una empresa como extranjera o no. Nosotros no entraremos en tal polémica, y simplemente adoptaremos -sin explicitar cuál es- el criterio que cada una de las fuentes de información maneja para sus datos. Ello explica además la dificultad de lograr una coincidencia de datos para idénticas ramas de la producción. Este criterio lo segu

remos para cada uno de los tres países considerados. -

Otro aspecto de criterio general, es que conceptos que se establezcan para Brasil, bien pueden aplicarse a los otros dos países sin mayores alteraciones, las que de ser necesario, se indicarán específicamente. -

La concentración es una de las características de las empresas - que actúan en la actividad exportadora; 11 empresas son responsables por el 50% de las exportaciones, de las cuales 3 (estatales) responden por el 25%; 3 internacionales por un 12% y 5 nacionales por el 13% restante (38). Y las ramas de mayor contenido tecnológico, son exportadas por los sectores de mayor índice de concentración; en la mayoría de los casos la mayor empresa exportadora es responsable por el 75% o más de la exportación del producto (39). -

Ello nos indica que en las exportaciones, la empresa "guía" también juega un papel fundamental, y es clave para entender la dinámica general del proceso. "En 9 sectores, lo 4 mayores establecimientos eran extranjeros: maquinaria y equipo de escritorio; baterías y pilas secas; vehículos; neumáticos y cámaras de aire; productos farmacéuticos y medicinales; perfumería; tejidos de fibras artificiales; productos lácteos empaquetados y cigarros" (40). -

Sin embargo, si tomamos en cuenta el valor de las exportaciones, la

(38) IPEA/INPES; ob. cit. pag. 89.

(39) "Sistema industrial e ..." ob. cit. pag. 101 y 106.

(40) " " " " " 108. -

mayor parte de las exportaciones provienen de los sectores menos concentrados. Pero el detalle está en que son los sectores de menor contenido tecnológico o menor densidad de capital, con lo cual queda claro que -a este nivel- los sectores más dinámicos permanecen en manos extranjeras, siendo los sectores "mayoritarios" en el comercio internacional aquellos en los cuales lo decisivo es la dotación de los recursos naturales. Y éstos son los sectores para los cuales las perspectivas de crecimiento no parecen muy buenas. -

Para analizar las posibilidades de competencia en el exterior de las manufacturas brasileñas vemos que "al comparar la estructura de las importaciones de tecnología con la estructura de las exportaciones industriales del Brasil, se observa: i) los sectores que presentan mayor intensidad de tecnología importada contribuyen en una pequeña fracción de las exportaciones; ii) los sectores con un grado de apertura para el comercio exterior mayor que el medio de la industria, son poco absorbedores de "know how" importado, y iii) dado el escaso desarrollo tecnológico en Brasil, esto implica decir que la gran mayoría de las exportaciones industriales del país se apoya en la utilización de conocimientos técnicos difundidos. Esto supone una posición competitiva frágil, en un mercado que, como el de las manufacturas, se caracteriza por la rapidez de las innovaciones de los productos y procesos" (41). -

(41) "Sistema industrial e ..." ob. cit. pag. 197. -

Ello por un lado hace recaer la atención en las necesidades de grandes montos de capital para las necesarias campañas de ventas a nivel internacional; por otro, nos pone en guardia respecto a aplicar linealmente los elementos que favorecen a la empresa internacional frente a la nacional. -

Es conocido que los productos industriales poseen un costo mayor en relación a los elaborados en los países desarrollados. El principal problema argumentado para tales mayores costos son las escalas de producción. Pero alcanza con señalar la existencia de los mayores costos, puesto que ello indica de manera clara que solamente "se podrá exportar por consiguiente a aquellos mercados donde se tengan facilidades tarifarias". Es por ello, que "los empresarios cuentan que los proyectos de ampliación o de nuevos establecimientos estarían considerando la participación en el mercado ampliado de ALALC"(42), del mismo modo como veremos lo establecía la revista Fortune en 1967. -

En cuanto al destino de las exportaciones de las empresas internacionales, tenemos el cuadro 17 (para las clases 5, 6, 7 y 8, ver cuadro 20) "Las 80 empresas analizadas en 1967 representaban el 40% del número de empresas internacionales con actividades de exportación, y contribuirían con aproximadamente el 90% del total de las exportaciones de esas empresas. Sesenta y cuatro por ciento de las exportaciones se di

 (42) "Sistema industrial e ..." ob. cit. pag. 247 y 245. -



ZAR II

Cuadro XVII

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES SEGUN EL DESTINO, EN 1967. (% del valor de las exportaciones, -----)

CATEGORIA	ALABO	PAISES		OTROS PAISES		TOTAL
		EUROPA	AMERICA	EUROPA	AMERICA	
5	25.0	68.3	1.0	6.9	100.0	
6	62.4	74.1	-	2.5	100.0	
7	78.9	21.1	-	-	100.0	
8	62.1	20.4	1.5	8.0	100.0	
<u>Total</u>	64.0	54.0	-	2.0	100.0	

Citaco en: "Sistema e...", op. cit., página 236.

rigieron ese año a ALALC, 34% a los países desarrollados y 2% a países socialistas. Si quitamos a la IBM, la única que exportó por más de 5 millones de dólares, queda en 77% para ALALC, 20% para los desarrollados y 3% hacia otros"(43). -

Dado que el cuadro anterior responde por el comportamiento del 90% de las exportaciones de las exportaciones de las empresas internacionales, lo podemos comparar con la orientación de las exportaciones de las nacionales, en el cuadro 18. Al analizar el cuadro, se constata que las exportaciones de empresas internacionales tienen un destino ALALC mucho más marcado que las empresas nacionales. Un análisis semejante para el año de 1969 indica que esta tendencia se acentúa. Y lo interesante es referirnos a un hecho ya mencionado, pero que aquí se ordena además en función de los mercados de destino. "Los principales productos de exportación de las nacionales a los países desarrollados fueron: mentol; extracto de acacia negra; aceites esenciales; productos siderúrgicos; textiles de algodón; textiles de sisal. En todos los casos citados, se trata de productos en los cuales la ventaja comparativa de Brasil reside en la disponibilidad de materia prima" (44). -

Los productos de mayor contenido tecnológico o de mayor dinamismo, se encuentran en manos de los sectores extranjeros, y se destinan

 (43) "Sistema industrial e ..." ob. cit. pag. 234.

(44) " " " " " " 238.

CUADRO XVIII

COMPARACION ENTRE EL DESTINO DE LAS IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS NACIONALES E INTERNACIONALES, EN 1967. (Porcentajes, -----)

<u>CLASES</u>	<u>EMPRESAS</u> <u>NACIONALES</u>		<u>EMPRESAS</u> <u>INTERNACIONALES</u>		<u>T O T A L</u>	
	<u>ALABO</u>	<u>resto</u> <u>del</u> <u>mundo</u>	<u>ALABO</u>	<u>resto</u> <u>del</u> <u>mundo</u>	<u>ALABO</u>	<u>resto</u> <u>del</u> <u>mundo</u>
5	13.5	86.5	23.8	76.2	15.2	84.8
6	46.3	53.7	62.4	37.6	58.0	42.0
7	40.0	60.2	78.9	21.1	49.2	50.8
8	84.5	15.5	62.1	37.9	80.0	20.0
<u>Total</u>	36.2	63.8	64.0	36.0	45.0	55.0

Fuente: "Sistema...." op.cit. pagina 27.

a la ALALC. -

Por último, antes de entrar a un análisis más detallado por rama y por productos, veremos el índice de crecimiento de ambos sectores, en el cuadro 19. Entre 1960 y 1965, el aumento de los sectores extranjeros aumentó algo más de dos veces que los sectores nacionales, siendo que en el período posterior fue de tres veces. El peso es cada vez mayor. Una de cada 4 empresas internacionales establecidas en Brasil se empeñaba en 1967 en actividades de exportación de manufacturas; en 1969 la relación aumentó para una en cada 3 (relación mucho mejor que para las nacionales).

Si tomamos las ramas de productos industrializados, o sea las clases 5, 6, 7, 8; podemos precisar una serie de conclusiones, al analizar el cuadro 20. En primer lugar, de aquellos rubros en los cuales la participación extranjera ha disminuído en forma apreciable, solamente la manufactura de metales y los textiles participan además con un volumen de importancia en las exportaciones, siendo los volúmenes de los restantes rubros de escaso peso. La manufactura de metales es además el único rubro que disminuye su importancia y que exige una relativa intensidad de capital, el resto son productos tradicionales. -

Por otro lado, aquellos rubros en que aumentaron notoriamente su peso las empresas extranjeras o que lo mantuvieron, tenemos -con las únicas excepciones de algunos materiales químicos y de la manufactura de metales no-metálicos- aquellos rubros que sí exigen una mayor dotación de capital por unidad de producto. -

CUADRO XIX

INDICE DE CRECIMIENTO DE LA EXPORTACIONES DE UN SECTOR PREDOMINANTE
 NACIONAL Y INTERNACIONAL. -1960-1963-

	1960	1965	1963
CATEGORIA I - sectores predominantemente internacionales.....	100	865	1.750
CATEGORIA II - sectores predominantemente nacionales.....	100	379	555
Total de exportación de manufacturas.....	100	460	754

fuente: "Listena", op. cit., página 243.

Por último, en el total general, la participación aumenta en un 10%, aproximándose al 50% de las exportaciones de Brasil. -

Para analizar la importancia de las exportaciones de las empresas extranjeras en relación a la ALALC, no hay acceso a datos directos; debido a ello, es que tenemos que dar un rodeo, analizando los porcentajes de concentración dentro de las ramas, el peso del capital extranjero en ellas, las relaciones generales en la exportación entre empresas nacionales y extranjeras, y en qué sectores se exporta a ALALC. -

En el cuadro 16 teníamos la importancia de la exportación de cada sector a ALALC dentro del total de la exportación. Si lo cruzamos con el cuadro 20, obtenemos el cuadro 21, en el cual constatamos en forma aproximada nuestro objetivo: la importancia de las empresas extranjeras en las exportaciones a ALALC.

En casi todos los rubros más dinámicos, la participación de las empresas extranjeras sobrepasa cómodamente el 50%. Debemos recordar que el cuadro subestima tal participación, dado que como hemos visto en el cuadro 18, las empresas extranjeras destinan un porcentaje mucho mayor de sus exportaciones a ALALC que las nacionales; y según el cuadro 19, su crecimiento es mucho mayor. -

Tal índice de crecimiento se concreta por ejemplo a través del crecimiento de la clase 6, que fue la que creció más a partir de 1960, en que constituyó el 8.2% del total de manufacturas exportadas, al 33.1%

Cuadro XXI

BRASIL: Exportación a AIALA y de empresas extranjeras. -----

CONCEPTO	Exportaciones a AIALA como % de export. totales	Exportaciones de empresas extranjeras como % de ex- portaciones totales.-----
1 - Tabaco	70.6	s/d
2 - Textiles	15.1	11.8
3 - Madera y Corcho	41.5	s/d
4 - Muebles	25.0	17.7
5 - Pulpa y papel	100.0	s/d
6 - Pulpa de madera	19.4	s/d
7 - Imprenta	11.5	s/d
8 - Productos de caucho	41.1	78.2
9 - Química esencial	4.6	51.2 15.6 89.0
10- Químicos diversos	16.2	68.2
11- Derivados del petróleo	25.0	s/d
12- manufacturas no-metálicas	70.7	77.0
13- metalurgica básica	48.6	48.8
14- Hierro y acero	47.1	s/d
15- metales no ferrosos	50.7	s/d
16- Productos metálicos	43.4	s/d
17- Maquinaria no eléctrica	07.8	94.0
18- Maquinaria eléctrica	54.3	64.6
19- equipo de transporte	40.9	s/d
20- Vehículos	60.3	72.7
21- manufacturas diversas	39.7	62.7 90.4 99.6

s/d : Sin Datos.

Elaborado en base a los cuadros XVI y XX

Cuadro XIII

ESTIMACIONES DE LA INFLUENCIA, EN % DEL TOTAL, DEL ESTADO, EMPRESAS -
 PRIVADAS NACIONALES Y EXTRANJERAS. -----

<u>Industria</u>	<u>Estado</u>	<u>Nacional</u>	<u>Extranjero</u>
Alimentos y bebidas	-.-	65.0	35.0
Papel y celulosa	-.-	70.0	30.0
Papel cartón	-.-	14.0	86.0
Química	14.0	50.0	40.0
Electricidad	65.0	10.0	17.0
Máquinas	-.-	41.0	59.0
Automóviles	-.-	50.0	62.0
Vehículos a motor	-.-	-.-	100.0
Materiales	62.0	10.0	20.0
Aluminio	-.-	52.0	40.0
Vidrio	-.-	10.0	90.0
Cemento	-.-	65.0	15.0
Artículos de caucho (pneumáticos,	-.-	-.-	100.0
en el conjunto de la econ. brasileña	10.0	73.5	0.5
en la industria	36.0	33.0	31.0

Fuente: Michin; op. cit., página 33.

el dominio del capital extranjero en ciertas ramas industriales. -

Para completar la información, algunos ítems más específicos: Motoniveladoras y tractores y equipo para carreteras; exportados eexclusivamente para ALALC, las cinco mayores empresas son extranjera: Caterpillar do Brasil (Caterpilla Tractor Co.); Huber Warco do Brasil (Huber American) Tractores do Brasil (Turno Westinghouse) ; Freuhauf Trailer (Freuhauf Trailer Co) e Hyster do Brasil (Hyster Co.). -

El tabaco (78.6% de sus exportaciones a ALALC) es producido en un 70% por la Cia de Cigarros Souza e Cruz, que es filial de la empresa británica British-American Tobacco. -

Otro rubro catalogado "sd" en el cuadro 21 es el de pulpa y papel. En cuanto a su capital, en el ramo actúan la Regis Paper Co., (Bates Walve Bag Corp.); West Virginia Polpe and Paper Co. (S. A. Riguesa) Champion Papers and Fibre; Grace y S. A. Olifraft. -

Con ello, casi completamos todos los rubros para los cuales su exportación para ALALC es importante. No queda duda que la participación del capital extranjero no sólo es decisiva y en partes exclusiva, sino que no se restringe a los sectores más dinámicos -aunque se centra en ellos- sino que abarcan casi todo el espectro de las exportaciones. -

4. El caso de Argentina. -

Para el caso de este país, no disponemos de cifras en tomo a los volúmenes exportados por las empresas extranjeras, mucho menos a la ALALC. Ni siquiera disponemos de las cifras detalladas de las exportaciones totales a los mercados de integración . -

El índice de concentración económica de la producción del sector industrial en su conjunto demuestra que la proporción de las cien empresas mayores es muy elevada, alcanzando en 1969 el 26.2% de las ventas totales del sector. Para el año 1956 tal proporción alcanzaba la cifra de 18.0%, con lo cual la participación de las cien empresas crece en el período 1956-69 en un 45%. Dentro de la producción , la participación de las empresas extranjeras la vemos en el cuadro 23. Lo interesante del mismo es su elevadísima proporción dentro de las primeras 25 empresas, lo que indica, -al igual que para el caso de Brasil- el papel que juegan dentro de las empresas guía del sector oligopolizado. -

En los cuadro 24 y 25 tenemos la misma información, pero clasificada en función de la propiedad del capital y luego en relación a las ventas de las empresas. Destaca en ellos la misma conclusión anterior en relación al peso de las empresas extranjeras. Lamentablemente para el caso en el cual menos del 50% del capital se encuentra en ma-

Cuadro 2.111

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA PRODUCCION TOTAL NAL.por tramos de importancia

<u>Años</u>	<u>Primera</u> <u>Vinticinco</u>	<u>Segunda</u> <u>Vinticinco</u>	<u>Últimas</u> <u>Cinuenta</u>	<u>las</u>	<u> cien</u>
1956	1.57	0.99	0.45		10.02
1957	1.02	1.20	0.34		11.84
1958	0.57	1.06	0.72		10.37
1959	11.14	1.42	1.74		14.30
1960	10.05	3.54	1.44		15.03
1961	13.10	3.47	2.20		18.70
1962	12.55	3.65	2.27		18.46
1963	12.11	3.26	2.49		17.87
1964	12.58	3.05	2.65		17.01
1965	11.49	3.29	2.64		17.45
1966	12.47	3.13	3.26		18.06
1967	12.20	4.01	3.29		19.61
1968	12.17	4.53	3.21		20.02
1969	12.22	4.20	3.00		19.92

Fuente: "La consolidación hegemónica de los factores extranacionales: el caso de las cien empresas industriales más grandes". J. Piotrowski y M. Rivas.

Citado en: "El desarrollo industrial en la Arg.: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)". - Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno, Subsecretaría de Desarrollo. C.A.S. Versión preliminar., página 101.

Cuadro XXIVDISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS SEGUN NACIONALIDAD (en % s/ el total, ---)

AÑO	<u>Empresas Extranjeras</u>			<u>Empresas Nacionales</u>		TOTAL
	(1)	(2)	(1+2)	Privadas	Estatales	
1956	25.0	16.3	41.3	50.7	-.-	100.0
1957	26.8	15.5	42.3	57.7	-.-	100.0
1958	21.0	19.0	40.0	60.0	-.-	100.0
1959	43.9	12.2	56.1	42.9	1.0	100.0
1960	47.2	17.6	64.8	31.0	2.2	100.0
1961	51.5	15.5	67.0	30.9	2.1	100.0
1962	49.0	15.5	64.5	35.7	2.0	100.0
1963	48.0	17.5	65.5	32.7	2.0	100.0
1964	49.0	20.4	69.4	28.6	2.0	100.0
1965	55.1	18.4	73.5	24.5	2.0	100.0
1966	54.1	19.4	73.5	24.5	2.0	100.0
1967	50.0	18.5	68.5	20.6	2.1	100.0
1968	63.7	15.4	79.1	18.7	2.2	100.0
1969	62.6	16.5	79.1	18.7	2.2	100.0
1970	60.0	17.0	77.0	21.0	2.0	100.0
1971	62.0	17.0	79.0	19.0	2.0	100.0

(1) Empresas en las cuales el 50% y mas de su capital se halla en manos de residentes no nacionales.

(2) Empresas en las cuales menos del 50% de su capital se halla en manos de residentes no nacionales.

Citado en: "El desarrollo industrial en la ...", ob.cit. página 121.-

Cuadro XXVDISTRIBUCION DEL VALOR DE VENTAS, SEGUN NACIONALIDAD DE LAS EMPRESAS
(en % sobre el total)

AÑO	<u>Empresas Extranjeras</u>			<u>Empresas Nacionales</u>		TOTAL
	(1)	(2)	(1-2)	Privadas	Estatales	
1956	48.9	15.9	64.8	35.2	-.-	100.0
1957	47.8	15.5	63.3	36.7	-.-	100.0
1958	43.1	21.7	64.8	35.2	-.-	100.0
1959	61.4	11.9	73.3	26.3	0.4	100.0
1960	60.7	17.5	78.2	21.2	0.6	100.0
1961	63.6	16.7	80.3	19.0	0.7	100.0
1962	60.9	15.7	76.6	22.3	1.1	100.0
1963	62.2	12.9	75.1	23.3	1.6	100.0
1964	60.1	17.2	77.3	19.5	3.2	100.0
1965	65.3	14.0	79.3	16.9	3.8	100.0
1966	65.3	13.8	79.1	17.3	3.6	100.0
1967	68.7	12.8	81.6	14.3	4.1	100.0
1968	68.6	12.0	80.7	15.3	4.0	100.0
1969	66.4	13.0	79.4	15.7	4.9	100.0
1970	66.2	12.6	78.8	16.7	4.5	100.0
1971	66.6	12.6	79.2	16.4	4.4	100.0

(1, Empresas en las cuales el 50% de su capital (y mas) se halla en manos de residentes no nacionales.

(2, Empresas en las cuales menos del 50% de su capital se halla en manos de residentes no nacionales.

Citado en: "El desarrollo industrial en la...", ob. cit. pagina 122.-

nos de no residentes, no existe información ulterior, dado que en ese sector deben existir desde empresas en las cuales la participación de capital, amén de otras estipulaciones (integración de directorios, asesoramiento tecnológico, contraparte nacional privada o estatal) lleva a considerarlas extranjeras, hasta empresas en que sucede lo contrario. -

El papel que cumplen las empresas guía en el sector industrial, y dentro de ellas las extranjeras, se ve más claramente en el cuadro 26. En él se constata que más de la mitad del valor de producción se genera por las empresas extranjeras. A los efectos de tener una idea del peso en el total de la producción, vemos que si sumamos los dos primeros grados de concentración, el peso de las empresas extranjeras alcanza el 33.5%. En el valor de la producción nacional, el peso de estos dos grados de concentración es del 59.4%. De modo que por un lado, según el cuadro 26, la gravitación de las empresas extranjeras es mayor cuanto mayor es el grado de concentración de las ramas industriales. Pero por otro, más de la mitad de la producción total -casi el 60%- se origina en las ramas calificadas como altamente concentradas; y dentro del mismo sector oligopólico, más de la mitad de la producción lo originan las empresas extranjeras. El peso de ellas es totalmente decisivo. -

Indudablemente la información anterior implica que el sector nacional necesariamente ha sido desplazado por el sector extranjero. Ello

Cuadro XXVI

Gravitación de las Empresas Extranjeras en la Industria según Grado de Concentración.

<u>Grado de Concentración</u>	<u>% del Valor de Producción generado por Empresas Extranjeras</u>
Ramas Altamente Concentradas con pocas empresas (1)	52.7
Ramas Altamente Concentradas con muchas empresas (2)	19.9
Ramas Altamente Concentradas (1-2)	33.5
Ramas Medianamente Concentradas (3)	12.0
Ramas Escasamente Concentradas (4)	1.0
<u>Total de la Industria</u>	<u>22.0</u>

Citado en: "La concentración en la industria argentina en 1964" - Secretaría del CNADE; No.4; Comisión de Seminarios y Actividades Académicas. mimeo. pag. 35.

Cuadro XXVII

Empresas nacionales y extranjeras entre las cien más importantes.----

	<u>1 a 25</u>		<u>26 a 50</u>		<u>51 a 100</u>	
	<u>1957</u>	<u>1966</u>	<u>1957</u>	<u>1966</u>	<u>1957</u>	<u>1966</u>
Empresas nacionales	10	8	21	13	49	29
Empresas extranjeras	9	17	4	12	1	21

Fuente: "Concentración industrial en la Argentina; 1956-1966". P. Skupch. Bs.As., pch, en revista "Desarrollo Económico"; Abril-junio, 71. pag. 10

Cuadro XXVIII

<u>sectores dinámicos</u>	<u>%</u>	<u>sectores vegetativos</u>	<u>%</u>
Vehículos y maquinaria	32.7	Alimentos y bebidas.....	13.7
Derivados del petróleo	17.8	Tabaco	11.6
Caucho	6.7	Textil	1.9
Productos químicos	5.6		<u>27.2</u>
maq. y artefactos eléctricos. 5.7			
Metales	<u>4.1</u>		
	<u>72.8</u>		

Fuente: P. Skupch; ob. cit. página 10.-

se confirma totalmente con las cifras del cuadro 27. A pesar de que la información llega solamente hasta 1966, tal desplazamiento es brutal. En 1957 las empresas nacionales eran 86; 14 extranjeras. En 1966 éstas pasan a 50, siendo igual el número de nacionales. -

Por último, si tenemos en cuenta los sectores en los que actúan las empresas extranjeras, vemos que en el cuadro 28 las empresas no solamente son parte mayoritaria del sector más importante de la economía argentina, sino que tal dominio es selectivo; es en los sectores más dinámicos donde su presencia es preponderante, con lo cual su peso cuantitativo es reforzado una vez más. -

Como conclusión general tenemos entonces que son las empresas líderes de las ramas de mayor tasa de crecimiento y peso en la economía, masivamente extranjeras, las que van ganando posiciones dentro del núcleo de élite que las "cien empresas" representan. -

A fin de analizar si las exportaciones a ALALC, en aquellos rubros que según vimos en el cuadro 16 eran importantes en el total de las exportaciones argentinas, provienen de sectores en los cuales la presencia extranjera es decisiva, se construyó el cuadro 29.

Antes de pasar a su análisis, debemos recordar que Argentina realiza un altísimo porcentaje de sus exportaciones via ALALC. Es el país que tiene el mayor porcentaje de A. Latina en ese aspecto. Además, su espectro de exportaciones es extramadamente amplio, de modo que casi todos sus sectores participan en ellas. A pesar de ello, es también en los sectores dinámicos -además de otros, de interés menor-

Cuadro 22.II

ARGENTINA: Exportación a AIALC y de Empresas Extranjeras.

<u>Ciu</u>	<u>RAIA</u>	<u>Exportaciones a AIALC como % de Exportaciones totales</u>	<u>Sub-rama</u>	<u>% de la producción generado por Empresas Extranjeras</u>
20	Preparados de frutas	44.4	-----	s/d
21	bebidas	77.8	211-01	48.8
			214-01	36.2
22	Tabaco	100.0	220-01	42.2
			-03	43.3
231	Hilados y acabados de text.	40.1.	231-02	
			-05	
			-06	13.6
			-13	
			-14	
25	madera y corcho	100.0	-----	s/d
26	muebles	100.0	-----	s/d
27	Pulpa y papel	100.0	-----	n/r
271	Pulpa de madera	90.3	-----	n/r
28	Imprenta	85.3	-----	s/d
30	Productos de caucho	14.0	300-02	25.6
			309-99	44.2
31	Productos químicos	17.3	s/d	
311	Química esencial	57.1	311-06	21.3
			-07	72.9
			-01	14.2
			-05	54.4
			-08	42.0
			-02	6.6
319	Productos químicos diversos	46.0	319-11	64.5
			-08	49.7
			-10	44.7
			-99	21.0
			-07	27.2
			-09	27.2
			-12	3.8
32	Derivados del petróleo	57.6	321-01	30.5
			329-01	41.7
33	Manufacturas no-metálicas	76.0	334-01	22.5
			331-02	-.-
			332-02	-.-
			339-06	-.-
			-07	-.-

(sigue en hoja No.99).

Cuadro N. 1A (continuación de hoja No. 98,

34	Metalúrgica básica	45.0	-----	s/a
341	Hierro y acero	53.1	341-01	4.6
			-02	27.8
			-03	50.1
342	Metales no ferrosos	50.6	342-01	29.5
			-02	59.6
			-03	23.1
35	Productos metálicos	91.2	350-01	14.7
			-10	29.6
			-12	34.8
			-16	6.6
36	Maquinaria no eléctrica	72.1	360-02	35.9
			-04	35.0
			-07	86.6
			-08	87.7
			-09	1.0
			-10	86.5
			-01	12.3
			369-99	15.8
37	Maquinaria eléctrica	66.1	370-01	32.2
			-02	84.2
			-04	64.4
			-03	9.5
			-05	12.4
			-06	23.3
			-07	19.2
			379-99	7.2
38	Equipo de transporte	94.0	381-01	6.4
			382-01	16.5
			385-01	8.7
			386-01	-.-

(sigue en hoja No. 100,

Cuadro XXIX (continuación de hoja No.100,

383	Vehículos automotores	97.6	383-01	96.6
			-03	7.0
39	Manufacturas diversas	83.5	392-01	13.0
			391-01	11.2
			399-03	6.3

s/c : Sin Datos.

n/r : No relevante.

Elaborado en base al cuadro XVI e información del CONADE, ob. cit.

en los que las exportaciones a ALALC importan mucho.

Y es en tales sectores dinámicos para los cuales se constata en el cuadro una notoria presencia de las empresas extranjeras. Es en Química Esencial, Productos de Caucho, Derivados del Petróleo, Hierro y Acero, Metales no-ferrosos, Productos Metálicos, Maquinaria no-eléctrica, Maquinaria eléctrica, Vehículos Automóviles. Es indudable que existen diferencias en torno al dinamismo de estos sectores anteriormente enumerados, pero para un país subdesarrollado, estos sectores -en los que es importante la presencia extranjera- son claves para el desarrollo. Lamentablemente, no podemos detectar exactamente dentro de cada rubro, el sector específico en el cual la presencia de las empresas extranjeras es decisiva. Tomemos el caso de Vehículos Automotores, por ser el más claro. A ALALC exporta prácticamente en forma exclusiva. En el sector 383-01 el dominio del capital extranjero es total: 96.6% , y para el sector 383-03 su presencia es descartable: 7.0% . Pero por problemas de las estadísticas, no podemos identificar exactamente al subsector 01 en relación al 03, con lo cual perdemos la posibilidad de afinar nuestras conclusiones. Sería importantísimo poder asociar -como se hizo para el caso del Brasil- la presencia del sector extranjero con aquellos sectores con mayor contenido tecnológico. -

La conclusión anterior por tanto, de que son las empresas extranjeras las que ganan posición rápidamente dentro del sector de élite del sector industrial, también la podemos extender a las exportaciones

que se realizan a ALALC, a pesar de la escasez de la información. -

5. El caso de México. -

Para este país la dificultad en el acceso al material en lo que tiene que ver con las exportaciones en general y respecto a ALALC en especial -así como en varios otros rubros- es tradicional. Como para los casos anteriores, tendremos que analizar el grado de concentración; el peso de las empresas extranjeras en los sectores; ver de qué manera ello incide en las exportaciones a ALALC. -

En el cuadro 30 tenemos la relación de la producción industrial de las empresas extranjeras con la producción total del país. Se destaca -conclusión general de todo el estudio citado, en él- la potencialidad de la incidencia que las empresas transnacionales pueden desarrollar en relación a la economía mexicana. Sólo en aquellos rubros no dinámicos su participación es menor a la media general de 34.9% , manteniendo en los rubros dinámicos una participación mayoritaria absoluta. -

Pero tales cifras, en tanto agregados, no son reflejo fiel del proceso real que engloban. Por un lado interesa desagregar simplemente las cifras de cada una de las ramas; y por otro destacar dentro de ca, da rama el grado de concentración que en ella prevalece. Y con ello ,

CUADRO III

PARTICIPACION DE LAS ET, NACIONALES, PRIVADAS Y ESTATALES EN LA PRODUCCION INDUSTRIAL
-1970-

Ramas	ET	EN	ESTATALES	TOTAL
	1,	Privadas	2,	
20 Alimentos	21.5	74.8	3.7	100.0
21 Bebidas	30.0	69.8	0.2	100.0
22 Tabaco	96.8	3.2	-. -	100.0
23 Textiles	15.3	81.8	2.9	100.0
24 Calzado y Prendas de Vestir	6.2	92.2	1.6	100.0
25 Madera y Corcho	7.9	85.6	6.5	100.0
26 Muebles y Accesorios	3.8	96.2	-. -	100.0
27 Celulosa y Papel	32.9	61.9	5.2	100.0
28 Editoriales e Imprentas	7.9	91.3	0.8	100.0
29 Cuero y Piel	3.7	96.3	-. -	100.0
30 Productos de Hule	63.9	31.4	4.7	100.0
31 Química	50.7	43.2	6.1	100.0
32 Productos de Petróleo y Coque	48.7	46.7	4.6	100.0
33 Minerales no metálicos	20.8	78.9	0.3	100.0
34 Metálicos básicos	46.6	40.6	12.8	100.0
35 Productos Metálicos	20.6	79.4	-. -	100.0
36 Maquinaria no Eléctrica	52.1	47.4	0.5	100.0
37 Maquinaria Eléctrica	50.1	49.9	-. -	100.0
38 Equipo de Transporte	64.0	21.1	14.9	100.0
39 Manufacturas diversas	30.1	60.9	-. -	100.0
TOTAL	34.9	60.2	4.9	100.0

- 1, Muestra básica que implica una subestimación de la participación efectiva.
- 2, Incluye las empresas en que el estado posee una participación accionaria superior al 4%. Las empresas mixtas con capitales del Estado generan una producción equivalente al 1% de la producción total de las Estatales del sector industrial.

EN: "Las empresas transnacionales - Impacto en la industria nacional". Edo. Cajzilar; Minicel Martínez S. - Versión preliminar - No. 7 - 75. (Cuadro 2)

tendremos claro el peso real del capital extranjero en la producción industrial; con sus empresas guías; sus diferencias en contenido tecnológico; etc. -

Así por ejemplo, en las Industrias Metálicas Básicas, la "participación de las ET (Empresas Transnacionales) alcanza el 46.6% , pero la producción de las ET proviene principalmente de 3 de los 7 sectores de la rama en que su participación es superior al 75%: Fundición , refinación, laminación, de plomo, estaño, zinc y otros metales no ferrosos (92.3%); Laminación, extracción y soldadura de aluminio (79.7%) "Una rama en que la segregación de mercados está claramente asociada a diferencias de tecnologías es la de productos de caucho en que la participación de las ET es de 63.0%. En el sector de fabricación de llantas y cámaras la participación de las ET es de 88.7%, mientras que en el sector "regeneración de hule y vulcanización de llantas " la participación es de 0.5%. Una situación similar se da en Maquinaria y equipo de transporte. Los sectores Construcción de vehículos y tractores (71.9% de ET) con predominancia de ET, mientras que los sectores de Fabricación de carrocerías para vehículos (20.1% de ET) y fabricación de vehículos para tracción animal (0% de ET) se caracterizan por la participación mayoritaria de nacionales" (48). -

 (48) Fajnzilber y Martínez: ob. cit. pag. 259, 260. -

Esto es básicamente referido a la desagregación de cada uno de los sectores. Pero dentro de ellos, la presencia de las empresas guía es otro factor determinante. Para toda la producción de México, el 79% de la producción se genera en sectores en que por lo menos uno de los 4 mayores establecimientos pertenece a ET, y si tomamos aquellos sectores para los cuales por lo menos 2 de las mayores pertenecen a ET, alcanzamos un porcentaje del 55% de la producción nacional. Pero si lo mismo lo calculamos a nivel de cada rama, el panorama es aún más claro. "En química: 50.7% para la participación relativa en la producción de la rama y 98% para la proporción de la producción de la rama generada en sectores que incluyen una o más ET entre las formas líderes. En metálicas básicas, los porcentajes son 46.6% y 100% respectivamente. En maquinaria no eléctrica se tiene 52.1% y 99%. En maquinaria eléctrica 50.1% y 100% y en material de transporte 64% y 95% respectivamente" (49). -

Por último, antes de pasar a las exportaciones, en el cuadro 31, tenemos -en función ahora del capital- el mismo panorama que para el sector industrial. Otra vez el funcionamiento típicamente oligopólico de la economía, en el cual además las empresas extranjeras juegan el papel de empresas guía en infinidad de sectores -con mayor incidencia en aquellos sectores dinámicos. -

 (49) Fajzilber y Martínez; ob. cit. pag. 282.

INDUSTRIAS

PARTICIPACION ET, SA, NACIONAL Y EMPRESAS SA DE LAS 270 EMPRESAS SA DE LAS INDUSTRIAS DE LA ICA. Capital Social 1,70.-----

<u>INDUSTRIA</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Alimentos	40.8	54.0	2.7	100.0
Cebidas	11.2	00.0		100.0
Tobaco	100.0			100.0
Textiles	0.6	74.6	26.7	100.0
Calzado		100.0		100.0
Carrocería y Caucho	32.0	46.6	20.0	100.0
Carrocerías		100.0		100.0
Celulosa y Papel	55.2	55.1	15.7	100.0
Editoriales	50.0	50.0	0.0	100.0
Hule	100.0			100.0
Química	50.0	100.0	0.0	100.0
Derivados Petroleros (2)	100.0			100.0
Minerales no Metálicos	25.2	00.0		100.0
Metálicos Varidos	20.0	50.0	20.0	100.0
Productos Metálicos	100.0	50.0		100.0
Maquinaría no Eléctrica	00.0	100.0		100.0
Maquinaría Eléctrica	00.0	100.0		100.0
Equipo Transporte	69.6	0.8	20.0	100.0
Manufacturas Diversas	100.0			100.0
Total Industria Manufacturera	45.4	41.0	12.8	100.0

(1) Incluye Cuero.- (2) Se excluye el hule para efectos de comparación con los datos censales.

fuente: Sajrtilber y Martínez., ob. cit. pag. 275.

Al tomar en cuenta las exportaciones, vemos que también allí el nivel de concentración es decisivo. En aquellos volúmenes de exportación que representan el 80% del total exportado (volúmenes mayores a 10 millones de pesos) las empresas extranjeras tienen una mayor participación cuanto mayor sea el nivel que ocupan en la escala de concentración, comparado con las nacionales. Ello indica que aquellas empresas con mayor inclinación a exportar son en su mayoría las empresas guía de que se hablaba antes; para las empresas nacionales, la participación es a un grado de concentración menor. Las empresas guía son por lo tanto las más importantes para la exportación; no sólo para la producción interna. - (ver cuadro 32)

Ahora bien, un dato interesante respecto al comercio exterior de las empresas extranjeras es el monto del comercio "cautivo", o sea aquel comercio que se realiza dentro de los canales de la empresa; es ella misma la que se exporta o se importa.-

Consideremos el cuadro 33. En él se estima el comercio con la matriz y con otras filiales, sumándosele distintas alternativas de sobre-facturación en los envíos. El monto de 445 millones de dólares con la matriz surge de este modo: "un estudio efectuado en EE.UU. ha demostrado que el 88.9% de las importaciones efectuadas por las filiales manufactureras de EE.UU. provienen de la matriz. Si suponemos que esa proporción es válida para las filiales de Empresas Transnacionales en México, se tendría para 1972 un volumen de 445 millones de dólares de comercio intrafirma considerando exclusivamente las importa-

ANEXO 2.11

VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO Y NACIONAL EN 1978

Volumen de exportación por empresa (miles de pesos)	Porcentaje		Número de empresas		Valor		Porcentaje	
	de total	%	de total	%	de total	%	de total	%
Menos de 50	41.2		6.2	45.5	0.2		25.4	
Entre 50 y 500	21.1		1.6	27.0	2.1		22.7	
Entre 500 y 2.000	12.7		4.2	12.7	5.2		12.7	
Entre 2.000 y 10.000	9.5		14.2	6.7	16.0		12.7	
Más de 10.000	15.3		17.0	4.6	12.7		17.7	
Total	100.0		100.0	100.0	100.0		100.0	
Número de empresas	305		320				625	

En: Pajziller y Martínez. ob. cit. página 522.

ANEXO III

País	Atipación "Servicio "Jobaffina"		Valor coberturación parameense de de distintas instituciones		Millones de dolares	
	Con matriz	Con filiales	Total	20%	40%	50%
Estados Unidos	44.2	107.2	151.4	151.6	244.6	125.8
Japón	1.2	1.5	2.7	3.4	6.6	1.7
Alemania	4.2	7.2	11.4	20.1	36.0	6.6
Francia	2.2	2.2	4.4	1.1	1.6	2.6
Inglaterra	1.2	2.2	3.4	0.7	1.1	2.7
Italia	1.0	1.5	2.5	2.1	2.7	2.2
Suecia	5.7	6.5	12.2	2.6	3.2	6.7
Guatemala	2.2	1.0	3.2	4.2	5.2	1.7
Total	544.7	600.7	1145.4	240.2	300.4	156.0

1. Banco de México.

n: Rajuzilber y Martínez. ob.cit. página 52.

ciones de la matriz ... Ahora bien, si se adopta la hipótesis "conservadora" de que el 25% de las importaciones que efectúan las filiales desde países distintos al de origen provienen de otras filiales de la misma empresa transnacional, se llega a un volumen total de importaciones "intraempresa" de 601 millones de dólares" (50). Tal cifra no debe tomarse como representativa también de las exportaciones, ya que éstas ascienden -como se constata en el cuadro 34- a una cifra mucho menor.

En relación al destino de las exportaciones, tenemos que de acuerdo a una muestra de 113 empresas del Censo Industrial, "son las empresas en las que el socio extranjero tiene el dominio accionario, en las que las exportaciones alcanzan los mayores índices: el 38.1% de las 113 empresas mixtas realizan exportaciones de manera permanente en el mercado mundial, particularmente en el mercado latinoamericano (el 65.1% de las exportaciones) distribuidas de la siguiente manera: ALALC 41.9% ; Centroamérica 13.9% ; y otros países latinoamericanos 9.3% "(51). -

Agreguemos la estructura sectorial de las exportaciones de las empresas extranjeras industriales en el cuadro 34, donde se constata el veloz crecimiento de las exportaciones de vehículos y equipo de transporte. El único rubro que por otra parte disminuye notoriamente su

(50) Fajnzilber y Martínez; ob. cit. pag. 531.

(51) G. Aguilera y A. Hernández: "Los orígenes del proceso de industrialización y la concentración industrial en México, 1965-1970". Tesis de Grado, Fac. de Ingeniería, UNAM; Méx. 1975. pag. 179.

Cuadro A.3 IV

ESTRUCTURA DE LOS PRODUCTOS DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

<u>RAMA</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
20 Alimentos	13.6	14.5	9.1	7.0
21 bebidas	1.8	2.3	1.8	1.7
22 Tabaco	2.5	3.1	3.5	4.2
23 textiles	3.2	3.1	1.1	2.8
24 prendas de vestir y calzado	3.3	3.4	3.3	3.2
25 madera y corcho	-	-	-	-
26 muebles no metálicos	-	-	-	-
27 Papel y celulosa	0.7	0.7	1.2	0.6
28 Imprenta y editoriales	5.7	5.7	6.0	6.1
29 cuero y piel	-	-	-	-
30 Caucho y hule	1.1	1.1	2.2	1.1
31 A Química industrial ^{1/}	23.0	25.1	22.3	20.0
31 B Farmacia y Cosmética ^{1/}	9.3	10.8	8.8	8.6
32 Derivados del petróleo	1.0	1.0	0.7	0.4
33 minerales no metálicos	1.6	1.2	3.6	1.0
34 metálicos básicos	5.9	6.3	8.8	2.8
35 Productos metálicos	2.6	4.4	2.9	4.1
36 maquinaria no eléctrica	4.4	3.6	3.2	3.7
37 maquinaria eléctrica	9.0	5.1	5.7	6.3
38 Vehículos y equipos de transporte	15.2	10.7	14.9	12.4
39 manufacturas diversas	1.5	2.2	4.2	3.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Valor de las exportaciones (mill. U.S.), 1973	155	106	225	147

^{1/} Para efectos de análisis se dividió la rama química en dos grupos: química industrial y farmacia y cosmética. La primera comprende básicamente a productos intermedios y la segunda a bienes de consumo

San: Rajuzilber y Martínez. op. cit. página 539.

participación es alimentos; otra vez uno de los de menor dinamismo. De todas maneras, este cuadro nos brinda información en cuanto a qué sectores interesan en las exportaciones de las empresas internacionales. -

A fin de analizar los datos anteriores con relación a la ALALC, hemos construido el cuadro 35, con la misma metodología con la cual construimos los cuadros 21 y 29. -

Mediante él se aprecia que el sector más importante de las exportaciones de las empresas extranjeras -vehículos y equipos de transporte- no es exportado a ALALC. Sin embargo, el otro rubro importante la química, sí está representado, y en él el sector extranjero, medámoslo en capital o en producción, es mayoritario. En general los rubros indican algo ya conocido: las exportaciones dinámicas a ALALC y el gran peso que en ellas tienen los sectores extranjeros. Una característica de México, ya indicada, debe ser recordada aquí, y es la relación fronteriza con EE.UU.; las maquiladoras, que distorsionan las cifras, a tal punto que en el estudio de Fajnzilber y Martínez ya citado, en muchas estadísticas se les excluye deliberadamente. - *

A pesar entonces de la escasez de información referente a ALALC, podemos reiterar para México, lo mismo que para los dos casos anteriores: en los sectores más dinámicos, las exportaciones a ALALC

* Otro estudio a ser consultado para ver el dominio del capital extranjero en la industria es el de J. L. Ceceña: "México en la órbita imperial" ed. Caballito; Méx. 1974; pags. 155 a 188.

Cuadro XIV

ANEXO: Exportaciones a ALAS y de empresas extranjeras.-----

ramas	Exportaciones a ALAS como % de exp. total	% de E.T. en la producción.	% de E.T. en el capital.	estructura de E:portaciones.-----
1 - Imprenta	64.7	7.9	29.8	5.7
2 - Productos de caucho	14.3	6.9	19.7	1.1
3 - Productos químicos	17.5	50.7	57.2	2.0 9.3
4 - Manufacturas no metálicas	8.9	20.8	16.2	1.0
5 - Metalurgica básica	13.4	46.6	24.4	5.9
6 - Productos metálicos	24.0	20.6	40.2	2.6
7 - Maquinaria no eléctrica	18.5	52.1	87.1	4.4

Elaborado en base a los cuadros Nos. VI

VII

VIII y

IX

están dominadas por los sectores extranjeros. -

6. El caso del MCCA.

Un proceso de integración semejante a la ALALC, en menor escala y grado de desarrollo de los países participantes, ha sido el Mercado Común Centroamericano. Este sistema subregional también se implantó con la presencia del capital extranjero. Para estos países el mercado ampliado fue incluso en gran medida una precondition al comienzo de la industrialización. -

Así, paralelamente al proceso de integración aumentó considerablemente la proporción de inversiones extranjeras en sectores industriales (el capital norteamericano pasó de 3.8% en 1959 a 30.8% en 1969). En un estudio sobre la subregión, (52) se cita que "de las 120 subsidiarias manufactureras que dichas empresas tenían en Centroamérica en 1967, 96, o sea el 80% se establecieron después de 1957".

Según datos encuestados para tres países de la zona, Guatemala, Honduras, y Costa Rica, según lo estima G. Rosenthal (53) "las empresas extranjeras dieron origen a más o menos un 30% de la producción total del sector industrial en 1968 y que esas mismas empresas

(52) G. Rosenthal: "Algunos apuntes sobre el grado de participación de la inversión extranjera directa en el proceso de integración latinoamericana". En "Inversión extranjera y transferencia de tecnología en A. Latina". ILDIS-FLACSO, Stgo. de Chile. 1972, pag. 340

(53) G. Rosenthal, ob. cit. pag. 343. -

controlaban aproximadamente un tercio de todos los activos fijos de dicho sector".

Con base en los datos disponibles se puede llegar a conclusiones semejantes en cuanto a la participación de las filiales extranjeras en las exportaciones de manufacturados, especialmente para el MCCA. Las empresas de capital extranjero exportan más manufacturados que las nacionales; venden una mayor proporción de su producción a los países centroamericanos. -

7. Tendencias generales. -

A partir de la consideración de esta tercera parte, en la cual se constata que las empresas extranjeras ejercen un predominio total sobre el sector industrial y las exportaciones de estos países, se tendría que dar una liberalización progresiva e importante de los volúmenes de comercio por intermedio de los acuerdos de integración. Si son las empresas extranjeras las que diseñan la producción, y exportan en aquellos sectores dinámicos, su interés sería hacia una eliminación de las fronteras nacionales lo más acelerada posible, para dominar definitivamente la economía de A. Latina. -

Pero también vimos en la segunda parte que ello no ha sucedido. Y tanto no ha sucedido, que al tradicional y unánimemente acordado es-

tancamiento del comercio internacional. Comparando los datos que con las cifras de 1974 tenemos un retroceso notorio. Se plantea entonces una incongruencia de la segunda parte en relación a la tercera.

Tal incongruencia es aparente, y para demostrarlo, tenemos que introducir una serie de elementos que aún no han sido mencionados, y sobre los cuales haremos solamente breve mención, sin jera quitarlos. -

En primer lugar los intereses de tipo fiscal; las necesidades de ingresos y estabilidad de los gobiernos latinoamericanos. Ello lleva a un cierto control, a no liberalizar demasiado la actuación de las empresas, sea con el objeto de recaudación fiscal, como inclusive su efecto sobre la balanza de pagos. En Brasil, por ejemplo, hace poco tuvo sus repercusiones la existencia en los medios financieros internacionales del llamado "hot money", o sea capitales de muy corto plazo, puramente especulativos. Las grandes corporaciones, exigieron al gobierno brasileño una liberalización total para poder actuar también en Brasil con el "hot money". Sin embargo, el gobierno se negó, básicamente por los desastrosos efectos que tal movimiento tiene sobre la balanza de pagos. -

Un segundo elemento se refiere a los conflictos que se pueden presentar entre las empresas y los sectores "nacionales" de la economía de estos países. Es indudable que en aquellos sectores en los cuales domine, o por lo menos tenga influencia, tratarán de evitar ser des--

plazados y las empresas que se refieren a mantener barreras aduaneras y otras restricciones generales es una política vital.

Los otros dos elementos se refieren a aspectos de las propias corporaciones. El primero de ellos es la existencia de competencia entre los conglomerados. En el caso de los conglomerados de sectores en los cuales han podido penetrar determinados sectores de la producción, no se mostrarán propensos a permitir la entrada de nuevos competidores ya instalados y afianzados en otros países. Otra vez el mantener las barreras es muy importante. -

Por último, el fenómeno de la conglomeración, con la organización de las empresas en divisiones, lleva a una cierta independencia de cada una de las filiales. El control de ellas y su programación se realiza en base a criterios de tipo financiero, con lo cual se presentan momentos en los cuales alguna filial necesita resolver una situación en forma inmediata, sin poder esperar la resolución de la dirección de la División y mucho menos del centro de control de todo el conglomerado. En otras circunstancias, la filial debe defender su área de influencia frente a otras empresas o filiales, en momentos en los cuales no existe una programación completa, o incluso oposición de intereses que llevan a no permitir una entrada fácil de las otras filiales dentro del mercado. -

Es en función de estos cuatro elementos que vemos cómo la caracte

rística básica del capitalismo, el desarrollo desigual y contradictorio se presenta nuevamente para explicar aspectos decisivos de la evolución de la realidad latinoamericana. Son estas contradicciones, antagonismos, los que al no resolverse definitivamente en favor de las corporaciones internacionales, obligan a una mantención de la situación dentro de los cánones tradicionales de comercio latinoamericano. -

Por otro lado, la consideración de estos factores nos clarifica las posibilidades futuras del proceso de integración. Si se mantiene la correlación actual entre estas fuerzas, la integración tiene una alta probabilidad de permanecer intrascendente, como lo ha sido hasta ahora. -

Por último, a través de todo el análisis de la actuación del capital extranjero en los acuerdos de integración, no se quiso establecer que ellos motivaran tal presencia extranjera. Ella obedece a una serie de factores, que preexistían a los acuerdos, y que permanecen, a pesar de tales acuerdos. El objetivo era simplemente demostrar con cifras, algo que fundamentamos en forma teórica: la adopción de los acuerdos, sea en su fundamentación, como en las formas concretas que adoptaron, iba a resultar en un cumplimiento de las metas planteadas, sí, pero las metas de las empresas extranjeras. -

El vigoroso proceso de desnacionalización existente en A. Latina obedece a otras razones, pero es obvio que la existencia de los acuer-

dos facilitó la programación de las empresas extranjeras. "En más de una sala de directorio, el mercado común se está convirtiendo en un serio elemento para los planes de futuro. Ford Motor do Brasil, que hace los Galaxies, piensa tejer una linda red con la Ford de Argentina, que hace los Falcons, y alcanzar mercados mayores. Kodak, que ahora fabrica papel fotográfico en Brasil, gustaría producir películas exportables en México y cámaras y proyectores en Argentina" (54). La publicación sigue citando otros ejemplos de "racionalización de la producción" y extensión de operaciones de ITT, General Electric, Remington Rand, Otis Elevator, Worthington, Firestone, Deere, Westinghouse y American Machine and Foundry. "Aproximadamente la mitad de las grandes empresas norteamericanas con subsidiarias en A. Latina afirman estar realizando una planeación integrada que supone la existencia de la ALALC. (...) El informe contiene numerosas ilustraciones de adquisiciones de materiales dentro de la región. No hay datos similares para las empresas de propiedad latinoamericana, pero no hay duda de que su perspectiva es mucho más limitada" (55). -

 (54) Fortune: "A Latin American Common Market makes common sense for U.S. business too". Junio de 1977; citado en E. Galeano, "Las venas abiertas de A. Latina". Univ. de la República pag. 381.

(55) Business International, 1968. Citado en nota pie de pag. en Raymond Vernon: "Soberanía en peligro" F.C.F. pag. 253.

1. El proceso de integración se ve acompañado de un proceso de desnacionalización, en la medida en que -entre otras razones- son las empresas internacionales las que han aprovechado el proceso de integración. -

Dado tal proceso de desnacionalización, él incide en todos los aspectos -no sólo en la integración- pero lo importante es que no podemos ser superficiales e ignorar su actuación, como hacen los planteos integracionistas. -

2. El estancamiento del proceso de integración no quiere decir que sea definitivo. Aun hay margen dentro de la integración para la industrialización. Ello dependerá de : i) la política de especialización de las filiales que lleven a cabo las corporaciones internacionales, que lleve a una sustitución del comercio antes realizado con las matrices por un comercio interfilial, lo que reproduciría a nivel latinoamericano la división entre países exportadores de materias primas, y de productos manufacturados;

ii) la relación entre tales corporaciones y los gobiernos burguesías locales;

iii) la profundización del proceso capitalista dentro de aquellos países que lo posibiliten, como vimos anteriormente en la primer parte, el de Brasil, comenzando a plantearse el de México

...v a resistencia que los sectores capitalistas de los países de menor desarrollo opongan a los sectores capitalistas de los países de mayor desarrollo relativo dentro de la región. -

En última instancia, para el estancamiento y su posible superación, hay que tener presente que no es un proceso autónomo. Estará condicionado por la evolución del sistema global capitalista el cual se encuentra además en una etapa difícil. -

3. De todas maneras, aunque se diera un proceso de integración acelerado -y aquí recordemos todos los errores e insuficiencias teóricas del planteo integracionista- él no sería solución para los problemas latinoamericanos, dado que la solución de ellos no comienza con la extensión del proceso de industrialización constitutiva, sino con el contenido de tal desarrollo.

V. Dos modelos frente a la integración latinoamericana. -

A partir de todo lo que hemos visto, podemos establecer algunos elementos que conforman -de modo más general- la situación de A. Latina, con sus problemas, y cómo se pretendió superarlos. Luego, vista ya la evolución concreta del proceso, este "modelo" desemboca en una situación que conduce a un replanteo de tales esquemas, lo que dará origen al nuevo "modelo" del Pacto Andino. A diferencia del modelo que representan la ALALC y el MCCA, los cuales podemos discutir en base a un análisis empírico, el Pacto Andino está todavía en sus primeros pasos. A pesar de contar con algunos escasos datos, nos proponemos discutirlo más bien a nivel teórico; las posibilidades y limitaciones concretas que creemos que presentan su idea y su programa. -

1. El modelo ALALC MCCA. -

Recordemos que la situación que dio origen a los planteos de la integración comprendía diferentes grados de desarrollo entre los países de A. Latina, diferencias que eran menores sin embargo

para el caso del MCCA. Existían también estructuras de producción competitivas, resultado del llamado proceso de sustitución de importaciones, sobre todo a nivel de los bienes de consumo duradero, clasificados por ALALC como grupo de ritmo rápido de desgravamiento. En tercer lugar, destaquemos la presencia del capital extranjero que concentraba ya sus inversiones en los países que presentaran mayores ventajas para su instalación, sea por salarios bajos. política favorable y estable, recursos del país. etc. Esta presencia acentuaba los desniveles de desarrollo capitalista a que se había llegado. Por último, este desarrollo se planteaba que había llegado a un grado de estancamiento que ameritaba algún tipo de solución programada. En la medida que se identificaba el principal problema a nivel del comercio, como un problema de mercado, la solución propuesta fue la de ampliarlos, vía los procesos de integración. -

Tal mecanismo de la integración funcionaría sobre tres bases fundamentales: a) los planteos se realizan a nivel de la circulación, o sea el comercio entre los países, y no en la producción; b) un proceso de integración conduce de manera bastante mecánica y directa a un desarrollo, y por último; c) se establece el libre juego del mercado, que determinará con su racionalidad, los sectores que se incentivarán, a quién van a beneficiar, etc. -

A los quince años de aplicarse tales ideas y esquema sobre el desarrollo de A. Latina, vimos ya que se incrementan las diferencias de desarrollo entre los países; unos de ellos aprovechan más que o-

tros los acuerdos de integración, y dentro de ellos es el capital extranjero el que obtiene los mayores beneficios; el proceso no provocó un desarrollo, ni siquiera un incremento de la llamada industrialización sustitutiva en los marcos tradicionales; y por último el comercio interregional no sólo no ha aumentado sino que ha disminuído. La conclusión obvia es que el fracaso es total. Lo importante a destacar para el futuro, es que tal fracaso no se debió a que los mecanismos, las formas que se adoptaron no fueron las adecuadas. Decisivo es el hecho. -como tratamos de explicar anteriormente- que desde el mismo planteo inicial se podía preveer perfectamente tal resultado. Ello se debía al criterio metodológico empleado, a nivel de la circulación; por la superficialidad de los estudios. al dictaminar cuáles era los problemas que explicaban el estancamiento latinoamericano; y por último a la relación entre desarrollo e integración*.

2. El modelo del Pacto Andino.

De una u otra forma, algunos de estos elementos han sido denunciados por varios países y economistas, especialmente en los países que

* En estos últimos tiempos se está produciendo un resurgimiento de los planteos integracionistas por parte de CEPAL para Centroamérica. Se trata de una reproducción exacta del esquema que en otras regiones ha fracasado totalmente. y que obviamente -sin olvidar el propio MCCA, aunque no se haya cumplido cabalmente lo estipulado- tendrá un resultado similar. -

se han percatado que no se han logrado -ni de lejos- los objetivos de integración planteados y que no han sido ellos los beneficiados de lo poco que hubo de liberación de gravámenes. En consecuencia, se desarrolla precisamente entre países medianos y chicos la política de formación de una integración subregional que atacara los puntos en conflicto. En tal sentido, es clara la preocupación existente entre estos países durante las conferencias periódicas de los acuerdos, para formar un bloque frente a las aspiraciones de los "tres grandes". Ello se concreta no solamente en un juego de fuerzas por el cual por ejemplo se sostiene la necesidad para los países "chicos" de equiparar su comercio interregional con los tres grandes no solamente en el plano de la igualdad cuantitativa, sino que también se hace desde el punto de vista cualitativa. Para ejemplificar este aspecto tan importante, supongamos que Perú solicita locomotoras de Brasil. Este propone que a cambio -igualitario en términos de suma de precios- Perú le proporcione cobre. Ante ello, a pesar de ser un comercio igualitario, Perú plantea que aceptará la importación de locomotoras solamente a cambio de barcos de pesca. De ese modo, no solamente existe equiparación desde el punto de vista del monto de la operación, sino también atendiendo al contenido tecnológico de los productos. Y Perú puede hacer eso basado en el apoyo que le brindan los demás países firmantes del Pacto Andino. -

En cuanto al nivel del comercio subregional, si medimos por las

exportaciones a la subregión, tenemos que ellas crecieron más rápidamente que las dirigidas al resto de la ALALC. Pero por otro lado, como se mantuvieron -y aun aumentaron- las importaciones provenientes del resto de la ALALC, persistió un saldo comercial desfavorable para la subregión, resultante de sus relaciones con el resto de la ALALC, básicamente con los tres países mayores. Estos datos no alteran su carácter negativo, aun cuando incluyamos a Venezuela (ver cuadro 36). -

Dentro del comercio, es importante anotar que el comercio de manufacturas presenta una proporción similar a la de la ALALC, pero el grado de elaboración parece ser menor al prevaleciente entre las correspondientes a la ALALC en su conjunto. -

"La magnitud del intercambio generado hasta el momento en la subregión no ha podido aún tener influencia significativa sobre las estructuras productivas. Las nuevas corrientes comerciales son todavía incipientes y sólo podrá emitirse un juicio definitivo cuando haya transcurrido un mayor tiempo de operación de los mecanismos preferenciales comerciales y se inicie la de los programas sectoriales" (56). -

A diferencia de ALALC, los países firmantes del Pacto Andino se

 (56) CEPAL: "Los esquemas regionales de integración económica y la industrialización". Documento N° 4 para la Conferencia Latinoamericana de Industrialización. México; 25-30 de noviembre de 1974; pag. 50. -

cuadro 2. VI

A. UERCO -- CARIBAGNA ^{a/}: Importaciones zonales e intercambio con el resto de los países de ALAL, 1969 a 1971, 1972 y 1973 b/. (millones US\$)

	1969	1970	1971	1972	1973
I. Exportaciones					
Intracsubregionales	86	125	142	174	200
Al resto de ALAL	117	215	227	251	208
II. Importaciones					
Desde el resto de ALAL	36	52	57	462	457
III. Saldo zonal con resto de ALAL	-164	-86	-118	-2,1	-259

a/ No se incluye a Venezuela cuya incorporación se perfeccionó recién en 1973.

b/ Destinación preliminar.

Fuente: CEPAL: "los esquemas...". ob. cit. página 84.

han propuesto desarrollar un proceso de integración, pero con dos aspectos centrales : a) un cierto nivel de programación subregional, agregado al mecanismo de mercado, y para el cual es importante la creación de un organismo financiero supranacional, como es la Corporación Andina de Fomento, que lo posibilite; b) una política uniforme en relación a la actuación del capital extranjero en la región. -

Aprobado en 1970, el Régimen Común de Tratamiento al capital extranjero establece una serie de principios en torno a los cuales los países uniformizan sus políticas hacia el capital extranjero; los principales puntos son:

1. Eliminación de las prácticas abusivas como por ejemplo la capitalización de tecnología y préstamos; contratos de transferencia de tecnología; etc.
2. Detención del proceso de nacionalización a través de la prohibición de adquisición de empresas nacionales por extranjeros. -
3. Sólo gozarán de desgravamiento las empresas nacionales mixtas, o que se comprometan a transformarse en mixtas (51% de capital nacional).
4. Limitación de la remesa de utilidades a un 14%, al mismo tiempo que ataca los mecanismos de sobreprecio y otros mecanismos de remesas disfrazadas. -
5. Las inversiones extranjeras deberán pasar a mixtas en un plazo

de 10 años para Chile, Colombia, y Perú y 15 años para los demás países (aún no estaba Venezuela incorporada). -

Todas estas limitantes intentan crear una nueva relación económica-comercial de parte de estos países subdesarrollados con el capital extranjero, tratando básicamente de aprovechar las contradicciones interimperialistas. Sin embargo, y dejando de lado de que fue precisamente por esos años en que tales contradicciones dejaron paso a un afianzamiento de EE.UU., esta política no logra cambiar lo fundamental de tales relaciones, y mucho menos la base misma del subdesarrollo. No existen datos que permitan evaluar cuál es la actitud real del capital extranjero ante tales limitaciones. Sin embargo, en la experiencia de estos 5 años ni siquiera en Perú, donde supuestamente el proceso se da en forma acentuada, los capitales extranjeros han planteado conflictos de entidad. De todas maneras se hace imprescindible un estudio sobre este punto. -

Tenemos dudas además en cuanto a la capacidad de atraer capitales que se espera dentro de estas condiciones. Es indudable que el capital extranjero será más atraído a invertir en Brasil o México, por ejemplo, donde se permiten todos los mecanismos tradicionales de remesas, e incentivos de todas formas. -

En cuanto a la programación de la inversión a nivel regional, a diferencia de la ALALC y del MCCA, en los cuales la "programación"

está supeditada a las decisiones de las empresas extranjeras, el Pacto Andino optó por una programación a nivel de los gobiernos de los países miembros. Esta se propone asignar a cada país las ramas específicas de industrialización. En este sentido, los acuerdos previos en automotores, siderúrgica, petroquímica, y metalmecánica, constituirían la base inicial. -

De lo expuesto se podría sentir inclinación a un optimismo que creemos injustificado en cuanto a la factibilidad de la integración subregional andina. En efecto; araca por lo menos teóricamente los puntos centrales de las contradicciones inherentes a los otros acuerdos regionales. Sin embargo, el Pacto Andino posee elementos de contradicción bastante importantes, que brevemente intentaremos analizar a continuación. Hacemos abstracción de los desniveles entre países por no tener demasiada importancia; lo único que podemos señalar es que aún con la programación y las compensaciones, la experiencia de los demás acuerdos indica que los países con un menor desarrollo relativo, como es el caso de Bolivia y Ecuador, no podrán aprovechar todas las ventajas de la programación, y cuando lo hagan, será a costa de un alargamiento muy grande de los plazos de cumplimiento por su parte.

La contradicción más importante que presenta el Pacto Andino es la compatibilización entre los programas nacionales y la programación subregional. Vale decir; en proporción mucho mayor que la ALALC, la compatibilización de las estrategias de desarrollo nacional, de los modelos nacionales de desarrollo, con el programa de especialización

52% del mercado subregional) y de Chile, Perú se adelanta a crear una estructura que le permita luchar por su participación en el mercado. -

En el mismo sentido, y como confirmación general de la contradicción básica ya enunciada, tenemos que "La Comisión del Acuerdo de Cartagena concluyó el 21 de mayo (de 1975) su XIV período de Sesiones Extraordinarias sin haber aprobado ninguno de los programas sectoriales de desarrollo industrial que se tenía en consideración" (58). -

Todo ello no hace sino confirmar la corriente "comercialista" que a impulsos de Colombia ha proponderado dentro de la evolución del Pacto Andino. Por otra parte, es el gobierno de Perú el que defiende el otro polo de la contradicción, propugnando una mayor programación subregional, coherente con su política interna de otorgar un realce significativo al "sector social" de la economía. Tal posición se opone al "comercialismo" dentro del Pacto Andino de Colombia, por el cual el énfasis fundamental y casi exclusivo sigue estando en la empresa privada, centraándose los esfuerzos de la integración en la órbita del comercio. (59). -

Además de la integración de los distintos modelos nacionales entre

(58) Revista Comercio Exterior; Méx. julio 1975, pag. 722. -

(59) Otra información de último momento señala (Excelsior, Méx., 14/12/75) "El Grupo Andino se dividió ayer en dos bloques como consecuencia de la más grave crisis institucional y conceptual que ha experimentado este proceso de integración en sus 6 años de existencia. Uno de los grupos lo integran Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela; y el otro Colombia y Chile (...) las dos posiciones son diametralmente opuestas". -

sí, está también el problema de cada uno de tales modelos nacionales de desarrollo. Es decir que por detrás de una política cambiaria, fiscal, de inversiones, etc., está la definición de una política económica general y una estrategia de desarrollo. Sobre todo, la permanencia de un acuerdo en relación al capital extranjero exige dos cosas: primero, un cierto nivel de identificación política entre los regímenes; segundo, que no sea muy fuerte la baja en las inversiones extranjeras para ciertos países, que obligue a que estos países otorguen concesiones aisladas, para atraer capitales por fuera de los acuerdos. De ello resulta la segunda gran contradicción, y que en cierto sentido envuelve a la primera, las contradicciones políticas entre los países firmantes. -

Para el caso anterior, las vicisitudes que ocasionó la aprobación por Chile de la ley 600, con su régimen de franquicias al capital extranjero, planteó un conflicto que recién parece haber sido solucionado en noviembre de 1974, estableciendo Chile que se plegaba a la cláusula 24 del Acuerdo de Cartagena. Sin embargo, tal solución es pasajera, dado que es sabido que Chile volverá a insistir cuando se comience a discutir la reglamentación de tal cláusula. Podemos retomar aquí el problema entre Perú y Colombia, pero referido al sector social de Perú y a la política de apertura total al capital extranjero planteada por Chile, como otra manifestación de la necesaria (para el avance del proceso) concordancia política entre los países. En tal sentido, desde que se ha firmado el Acuerdo, se han desarrollado

cambios políticos en el cuadro andino de gran importancia. Por lo menos, es digno de señalar la caída del régimen de Torres en Bolivia y del gobierno de la Unidad Popular en Chile. -

Conclusión. -

La constatación de tales contradicciones no nos permite ser tan categóricos en prever crisis y fracasos en el Pacto Andino, como lo hicimos con ALALC y el MCCA. Sin embargo, podemos estar seguros de que estas contradicciones pueden ser solucionadas sólo parcialmente, y difícilmente se pueda esperar un ritmo y grado de integración fuerte. Sobre todo en la medida que detrás está la violencia de las contradicciones internas de cada país y la crisis social y económica permanente en A. Latina. En general existe la impresión de que los convenios suscriptos entre Argentina y Uruguay; entre Brasil y Uruguay; y el apoyo venezolano a los países centroamericanos para la compra del petróleo; la formación de la Unión de Países Exportadores de Banano; la creación del Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar; la idea del SELA; etc., constituyen el "nuevo perfil que está tomando el proceso de integración en la región," y que por lo tanto tenemos que ser optimistas. Todo el análisis anterior indica que estos ejemplos precisamente indican lo contrario: la

incapacidad total de los acuerdos de integración regional o subregional de constituirse de alguna manera en herramientas útiles para un desarrollo latinoamericano. En realidad, "después de más de una década, y no obstante el atendible e interesante curso del muy joven Grupo Andino y del CARICOM, las experiencias que arroja la integración hasta ahora practicada en la región, apuntan más a ilustrar lo que no debe hacerse y lo que no puede esperarse en tanto subsistan las condiciones que les sirven de marco" (60). -

De lo que se trata entonces, es que no es un problema de lista más o lista menos, de acuerdo más o acuerdo menos; se trata de cambiar de contenido el proceso de estos países, y de allí al de la integración, ineludible para el futuro. -

(60). Economía y Desarrollo. La Habana, Cuba; N° 26. pag. 199. -

VI Apéndice.

----- El Sistema Económico Latinamericano (SELA). -----

En los últimos tiempos, en materia de las relaciones económicas entre los países de A. Latina, se ha venido hablando mucho sobre el SELA. Se han realizado giras de estudio para analizar las posiciones con que los diferentes países ven tal iniciativa; se han hecho muchos discursos, entrevistas, y hasta una reunión en Panamá con delegados de A. Latina. Aún se encuentra en la etapa de la programación, sin estatutos ni objetivos claramente fijados; sin embargo, como se trata de un nuevo acuerdo sobre la misma realidad que hemos analizado anteriormente, no podemos menos que -sobre la base de lo conocido hasta ahora- hacer algunos breves comentarios. -

1. Aspiraciones.

Existe un punto que es el más recurrido en los informes y declaraciones; la defensa de los precios de los productos de exportación de A. Latina. La posición de Venezuela en tal sentido -uno de los países que junto con México impulsan la idea- es de que el SELA debería "ser

un organismo de coordinación y lucha... que permitiría el establecimiento de sistemas de comercialización de los productos de la región, para que ya no estén sujetos a los caprichos de las naciones ricas" (61). -

En tal sentido, es de señalar la posición de Colombia, que como ya hemos visto es una fuerte impulsora de los acuerdos de tipo exclusivamente "comercialista"; entiende que la defensa de los precios es el objetivo central del SELA (62). -

En México, la posición oficial, establecida por su Srio. de Patrimonio, es la defensa de los precios, aunque considerando también algunas otras posibilidades, que veremos luego. En este país, también es de notar que abogan por el SELA como mecanismo de defensa de precios tanto la Cámara Americana de Comercio en México como la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (63). -

Esto en cuanto a precios; por otro lado, y sin la prioridad adjudicada a este objetivo, se han mencionado además la promoción de proyectos o programas de desarrollo económico; el impulso a la creación de empresas multinacionales latinoamericanas; auspiciar inversiones en proyectos para el desarrollo económico y el impulso a la cooperación científica interregional. -

 (61) Excelsior, Méx. 12/3/75.

(62) El Dia, Méx. 25/2/75.

(63) Excelsior, Méx. 10/3/75.

De todo ello, lo más adelantado es la constitución de la Multinacional del Caribe, para la que hubo una reunión en San José de Costa Rica en mayo de este año. -

2. Comentarios.

Hemos visto en las páginas anteriores, que la integración latinoamericana, sea cual fuere la forma adoptada, no ha caminado. Vimos también las razones que a nuestro entender lo explicaban. Los distintos países participantes han intentado diferentes versiones, al darse cuenta también ellos de que los sucesivos acuerdos no respondían a las necesidades ni intenciones planteadas. -

Es bueno al respecto recordar una declaración de Venezuela, por la cual expresó que "el SELA y la ALALC son cosas muy distintas, pero sí es cierto que si la ALALC no estuviera casi moribunda, es decir, si hubiera cumplido su papel, no sería necesario el SELA" (64). Además, resulta interesante constatar el cambio en la modalidad de presentación de las iniciativas. La urgencia por encontrar nuevos planteos en los cuales fundamentar planes para el futuro hace que tales iniciativas sean tomadas por los políticos, por su intuición personal.

(64) Excelsior, Méx. 12/3/75. -

Anteriormente, iniciativas de tal envergadura, eran precedidas por años de estudios, informes, etc. Actualmente, en relación al SELA la situación se ha invertido: se lanza la idea y luego comienzan los estudios de factibilidad, proyectos concretos, etc.-

Ante los sucesivos fracasos se hace imperioso a los países el encontrar la causa de sus males en otra parte. Toda la fundamentación de : integrémonos para desarrollarnos; se ha visto insuficiente. Se debe encontrar otro elemento como el causante del subdesarrollo de A. Latina. Y tal elemento se encuentra en la relación de precios, o sea en la relación de intercambio. Sobre él hay que volcar los esfuerzos. -

Indudablemente el énfasis en relación a los acuerdos y planteos anteriores ha cambiado. Estamos aún en la esfera del comercio internacional -en ningún caso se analiza la situación interna de cada país- pero analizando las políticas de precios de los distintos países, entre los cuales se reconoce la existencia de dominantes y dominados.

Es notorio que aunque sea el reconocimiento anterior, explícito, sea importante. Sin embargo, el análisis sigue siendo insuficiente; seguimos en la esfera de la circulación, es en ella donde se supone que se encuentran los males a remediar. Pero supongamos por un momento: si la relación de intercambio cambiara, o se hiciera menos gravosa para los países subdesarrollados, ¿qué cambiaría?. ¿Se lograría el tan ansiado desarrollo?. -

Claro que el lograr incrementar los ingresos obtenidos mediante las exportaciones significa la válvula de escape ideal para los países capitalistas. Es la vía que genera el mínimo de contradicciones internas. Pero por un lado, están todos interesados en lo mismo; y por otro, tenemos que responder la pregunta anterior. Al respecto, un buen ejemplo sería indagar qué está sucediendo en Kuwait, Arabia, o Abu Dabhi, con los fabulosos ingresos provenientes del aumento en el precio del petróleo. -

El otro elemento que se maneja frecuentemente como garantía de que el funcionamiento será auspicioso, es la no presencia de EE.UU. Pero es obvio que ello no indica nada. Ya no estuvo en otros acuerdos, y su ausencia -como la presencia de Cuba- no garantiza absolutamente nada, del mismo modo que tampoco podemos achacar a su presencia que la OEA no funcione. -

3. Posiciones planteadas. -

Las diferentes posiciones de los países respecto al SELA, y que explicaremos en el punto 4, se resumieron a nivel de los encuentros en torno a dos aspectos. Uno de ellos, que se discutió en la reunión de Panamá, fue el que algunos países estaban de acuerdo en un comienzo inmediato del Sistema, y otros abogaban por un establecimiento diferido del mismo. El otro aspecto, es el temor expresado de que

el SELA se constituyera en otro organismo burocrático, que reproducirá objetivos, mecanismos, etc., en relación a otros organismos ya existentes en la región. -

En torno al primer punto, la reunión de Panamá acordó la constitución inmediata del SELA, derrotando los "inmediatistas" a los "mediatistas". Es claro que ello no implica un cambio de posición de fondo de quienes no estaban de acuerdo con la constitución del SELA - que esto es lo que está por detrás de los "mediatistas"- sino que ante la mayoría, optaron por la política de "acompañar para detener todo lo que se pueda". Veremos luego las razones. -

El otro aspecto ha sido contestado mediante una serie de declaraciones de México, Venezuela, Panamá, en el sentido de que de ninguna manera, el SELA pretendía suplantar o duplicar organismos ya existentes. Ni tampoco, por supuesto, plantear un enfrentamiento con EE.UU.

Habrá que esperar hasta la reunión del 15/10 para ver en qué se han definido los estatutos y formas de organización. Aunque sabemos que no será ni mucho menos lo decisivo, por lo menos se tendrá algún elemento más. -

4. Perspectivas.

Independientemente de lo dicho anteriormente en torno a la relación de intercambio, incluso desde el punto de vista del propio proceso capitalista, podemos analizar qué posibilidades tiene el SELA de cumplir con lo estipulado. -

En cuanto a los precios de los productos latinoamericanos, constituir "organismos de lucha", etc., la experiencia indica que si no se ha logrado nada o casi nada a nivel de los productores de bienes como el café; cobre; azúcar; plátanos; algodón; etc., mucho más difícil será organizar a toda A. Latina desde un punto de vista global. -

Por otro lado, en torno al problema de fondo, creemos que encontramos dos elementos ya analizados por los cuales el SELA en cuanto tal, o sea en relación a constituirse en un Sistema Latinoamericano, nació muerto; tales factores son las competencias entre los países y la presencia del capital extranjero. -

Ambos aspectos pueden analizarse en forma óptima si analizamos la posición de dos países, que son al mismo tiempo clave de cualquier intento en A. Latina: Argentina y Brasil. -

Brasil ha sido uno de los países que objetan el nuevo "burocratismo" que se crearía a nivel internacional. Y en este sentido, tiene toda la razón; al respecto debemos solamente recordar la posición de Venezuela respecto a la ALALC y al SELA. Pero la inquietud brasileña proviene de otra fuente. En realidad, las corporaciones internacionales que dominan su economía, no miran con buenos ojos cualquier

cambio en su situación. Independientemente de que el SELA constituya o no tal cambio, su situación es demasiado buena como para que acepten algo que no saben qué será. Por lo pronto, su posición, como dijimos anteriormente era la de "estar para detener todo lo posible". -

. Este problema del capital extranjero, fue incluso mencionado por L. Echeverría, aunque manifestó que el SELA incluso podría beneficiar tales empresas extranjeras (65). Frente a tales afirmaciones, de beneficiar al capital extranjero, nos queda la inquietud de cómo ello beneficia al mismo tiempo el desarrollo de estos países. -

La posición argentina va por los mismos caminos, aunque ahora se refiera no a las empresas extranjeras, sino a la posición del conjunto del país. En el año 1974, el saldo de la balanza comercial argentina fue positivo, alcanzando la suma de 608 millones de dólares, siendo el saldo en cuenta corriente de 258 millones de dólares. De esa suma, el dato clave es que el saldo -positivo- de Argentina en su comercio a través de la ALALC sumó 392.7 millones de dólares (66). Es obvio a partir de allí que Argentina no tenga el más mínimo interés en cambiar el esquema vigente de los acuerdos regionales que tanto la beneficia. Su posición nos recuerda exactamente la relación

(65) El Día. Méx. 9/9/75. -

(66) Estudio Económico de A. Latina 1974. (versión en inglés).
E/CEPAL/982/add. 2.. pags. 443 y 451.

entre EE.UU. y A. Latina en sus balanzas de pagos. EE.UU. es sabido que tiene una balanza de pagos deficitaria, la cual es superavitaria en relación a A. Latina. Lo importante es que A. Latina financia el 75% del déficit de la balanza de pagos de EE.UU. (67). -

En resumen, aún considerando que el SELA pueda constituir avances en relación a los acuerdos existentes, y que incluso no se presente la desigual ventaja que cada país obtenga por su participación en él, debemos reiterar la conclusión general anterior: no se trata de acuerdo más o menos; de pacto de este estilo o de otro; reunirse para presentar un frente común sobre esto o lo otro; el desarrollo de estos países sólo se puede enfocar como un problema de fondo. -

Bibliografía utilizada. -

1. C. Furtado: "La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la Revolución Cubana". Ed. Universitaria, Stgo. de Chile. -
2. CEPAL: "El Mercado Común Latinoamericano". EC/N/531.
3. N. Bujarin: "El imperialismo y la economía mundial". Ed. Pasado y Presente. -
4. Caputo y Pizarro: "Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales". CESO. Univ. de Chile. Cuaderno 12-13. -
5. V.I. Lenin: "Sobre el problema de los mercados". Ed. S. XXI.
6. M. C. Tavares y J. Serra: "Mas allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente". Trimestre Económico N°152. -
7. F. Oliveira: "La economía brasileña: crítica a la razón dualista". T. E. N°158.
8. Revista Dirigente Industrial. San Pablo, Brasil; noviembre 1974. -
9. CEPAL. Estudio Económico para A. Latina, 1973. -
10. P. Baran: "Economía Política del crecimiento". F.C.E.
11. Instituto de Economía (Uruguay): "El Proceso Económico del Uruguay". 2ª edición. -
12. CEPAL: "Estudio Económico para A. Latina, 1971".
13. BID : Informe 1971. -
14. CEPAL: "A. Latina y la estrategia internacional del desarrollo". E/CN. 12/947. -

15. CEPAL: "Estudio Económico para A. Latina, 1974". -
16. Revista Comercio Exterior. Bco Nacional de Comercio Exterior, Méx. Mayo 1975; noviembre 1974; julio 1975. -
17. Diario Excelsior, Méx. 19/12/1975. -
18. CEPAL: "Integración, sustitución de importaciones y desarrollo económico de A. Latina". ECLA/PC/DRAFT/109. abril 1974. -
19. Revista Economía y Desarrollo. La Habana, Cuba. N°26; noviembre-diciembre de 1974. -
20. BID-INTAL: "La proyección externa de la industria en A. Latina". -
21. P. Sweezy y H. Magdoff: "Dinámica del capitalismo norteamericano". Ed. Nuestro Tiempo. -
22. F. Fajnzilber: "La empresa internacional en la industrialización de A. Latina". Editado por ILDIS-FLACSO. -
23. F. Fajnzilber: "Sistema industrial e exportação de manufacturados, análise da experiencia brasileira". CEPAL-IPEA. noviembre 1970. -
24. CORFO: "Participación del capital extranjero en las S.A. industriales, 1970". Stgo. de Chile. -
25. IPEA/INPES: "Exportações dinâmicas brasileiras". Rio de Janeiro, Brasil; 1971. -
26. S.S. Michin: "Proceso de concentración de capital no Brasil". Civilização brasileira, 1973. -
27. Sría de Planeamiento y Acción del Gobierno; Subsecretaría de Desarrollo. (Argentina): "El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero, 1950-1970!" Versión preliminar. Buenos Aires. -
28. Secretaría del CONADE: "La concentración en la industria argentina en 1964". N°4; Comisión de Seminarios y Actividades académicas. Mimeo. -
29. P. Skupch: "Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966". En Revista Desarrollo Económico; abril-junio de 1971; Bs. Aires. -

30. F. Fajnzilber y T. Martínez: "Las empresas transnacionales; expansión mundial y proyección en la industria mexicana". Versión preliminar; Méx. 1975. -
31. G. Aguilera y A. Hernández: "Los orígenes del proceso de industrialización y la concentración industrial en México, 1965-1970". Tesis de grado; Fac. de Ingeniería; UNAM, Méx. 1975. -
32. J. L. Ceceña: "México en la órbita imperial". Ed. El Caballito, Méx. 1974. -
33. G. Rosenthal: "Algunos apuntes sobre el grado de participación de la inversión extranjera directa en el proceso de integración latinoamericana". En Inversión y transferencia de tecnología en A. Latina". ILDIS-FLACSO Stgo. de Chile; 1972. -
34. Business International. En R. Vernon: "Soberanía en peligro". F. C. E. -
35. Fortune. En E. Galeano: "Las venas abiertas de A. Latina". Ed. de la Universidad del Uruguay. -
36. CEPAL: "Los esquemas regionales de integración económica y la industrialización". Documento N° 4 para la Conferencia Latinoamericana de Industrialización; Méx., 25-30 de noviembre de 1974. -
37. Diario El Mercurio; Stgo. de Chile. 24/6/1973. -
38. Diario Excelsior, Méx. 14/12/1975; 12/3/1975; 10/3/1975. -
39. Diario El Dia, Méx. 25/2/1975; 9/9/1975. -
40. A. Pinto y J. Knakal: "El sistema centro-periferia, 20 años después". ILPES; Stgo. de Chile; abril 1973. -
-

INDICE. -

I. Introducción.....	1.
II. Aspectos teóricos generales.	
1. Situación general de A. Latina en años anteriores a 1960	6.
2. Consideraciones que fundamentaron la integración	7.
3. Consideraciones críticas a los planteamientos teóricos formulados	14.
4. Acuerdos tomados	35.
III. Evolución y crisis de la integración.	
1. Introducción	38.
2. Evolución de 1960 en adelante	42.
3. Indicadores generales de los resultados de los Acuerdos Regionales	46.
4. Resumen y conclusiones de esta segunda parte	67.
IV. Actuación del capital extranjero dentro de la integración económica de A. Latina.	
1. El capital extranjero en la industria de A. Latina	71.
2. Participación del capital extranjero en las empresas que exportan manufacturas	73.
3. El caso de Brasil	76.
4. El caso de Argentina	91.
5. El caso de México	102.
6. El caso del MCCA.....	113.
7. Tendencias generales	114.
8. Conclusiones generales	119.
V. Dos modelos frente a la integración latinoamericana.	
1. El modelo ALALC-MCCA	121.
2. El modelo del Pacto Andino	123.
3. Conclusión	133.
VI. Apéndice. El SELA. -	
1. Aspiraciones	135.

2. Comentarios	137.
3. Posiciones planteadas	139.
4. Perspectivas.....	140.
Bibliografía utilizada	144.

