

---

---

# América Latina: ¿integración sin desintegración?

Piero Salama<sup>1</sup>

---

---

## Artículos

---

---

Resumen. El artículo, la memoria más reciente de un autor que explora los desafíos de la integración económica en América Latina, se centra en el análisis de los factores que han contribuido a la desintegración de la región. El autor argumenta que la integración económica en América Latina ha sido un proceso de desintegración, en lugar de integración, debido a la falta de coordinación y cooperación entre los países de la región.

Palabras clave: integración económica, América Latina, desintegración, cooperación regional.

El artículo analiza el proceso de integración económica en América Latina desde la perspectiva de la memoria más reciente. El autor argumenta que la integración económica en América Latina ha sido un proceso de desintegración, en lugar de integración, debido a la falta de coordinación y cooperación entre los países de la región. El autor también discute los desafíos que enfrenta la región para lograr una integración económica efectiva y sostenible.

El autor agradece a los participantes del taller de trabajo sobre la integración económica en América Latina, celebrado en el año 2010, por sus valiosas contribuciones.

# América Latina: ¿integración sin desintegración?

Pierre Salama\*

## Resumen

A lo largo de este artículo se analiza la integración desigual que se da en América Latina, considerando la desregulación aduanera y la liberalización financiera. La integración en América Latina está en pleno desarrollo y es muy tímida, afirma el autor, el estudio señala que la integración que se da en América del Norte es ventajosa y peligrosa a la vez. Por último se plantea a la integración como necesaria pero con características particulares.

**E**l libre comercio y el proteccionismo son objeto de muchas teorizaciones. Sin embargo éste no es el caso de la integración regional, probablemente porque ésta es un compromiso entre el liberalismo y el proteccionismo y que los argumentos a favor de uno u otro tipo de integración (zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica)<sup>1</sup> siempre evocan a los paradigmas liberal y/o

## Abstract

Throughout this article it is analysed the unequal integration given in Latin America, including the custom desregulation and financial liberalization. The Latin America integration is in development but it is shy, as the author comments; this research points out that North America integration is advantageous and dangerous. Finally the author says that the integration is necessary but with specific characteristics.

intervencionista. De hecho, la insistencia con la que se emplean los paradigmas de uno u otro explica las desviaciones teóricas liberales<sup>2</sup> o proteccionistas de la integración. La integración aparece entonces como algo que no es; un objeto teórico en sí mismo, haciendo abstracción de las condiciones en las cuales aparece.

Al respecto, deben hacerse varias observaciones:

Es conveniente no discutir sobre la integración de manera abstracta y ahistórica ya que mientras en el

\* Profesor e investigador adscrito al Departamento de Economía en la Universidad de París XIII. Traducción de Teresa Pérez Rodríguez.

<sup>1</sup> Es útil recordar sucintamente lo que diferencia los diversos tipos de integración, en orden creciente encontramos: la preferencia aduanera, es la forma más simple, enseguida se encuentra la zona de libre comercio. Ésta consiste en eliminar las barreras al comercio (arancelarias y no arancelarias) entre los países contratantes y en coordinar o armonizar las políticas macroeconómicas. La unión aduanera, una forma de integración más avanzada, instituye una protección común frente al exterior. El mercado común es todo lo anterior y además incluye la libre movilidad de los factores de producción entre los países miembros, así como una política común, con el fin de alcanzar una mayor armonización de las políticas. La unión económica constituye la forma más avanzada dentro del proceso de integración: la soberanía monetaria, de por sí ya disminuida, deberá desaparecer con la implementación de una moneda común. No conviene abusar de las denominaciones. Un mercado común puede presentar una evolución liberal, el ejemplo de Europa lo demuestra en cada negociación, ya sea respecto a la cesión de soberanía nacional hacia un Centro (política social, moneda común,

etc.), o bien cuando se realizan negociaciones con el GATT. Hasta diciembre de 1994 (crisis financiera mexicana y propagación de la misma en varias economías que habían optado por una salida liberal de la crisis), el ejemplo del Mercosur es también edificante. De un lado está Argentina seguidora de una sistema ultraliberal y por el otro Brasil iniciándose de una manera más dudosa dentro de la vía liberal, parecían dar a este Mercado común en construcción, un carácter de zona de libre comercio con la intención de extenderse hacia Estados Unidos. Lo mismo sucede con la unión aduanera de los países del Pacto Andino. El arancel común instaurado en 1995 presenta algunas excepciones ya que un país puede otorgar unilateralmente una reducción de la protección aduanera hacia un tercer país y crear así una zona de libre comercio (lo que hicieron Colombia y Venezuela, miembros del Pacto Andino, con México).

<sup>2</sup> Por ejemplo los estudios realizados respecto a la "desviación del mercado" resultado de la integración, en detrimento de terceros países.

mercado común europeo la liberalización del comercio ha sido progresiva y seguida mucho después por la liberalización financiera; en las integraciones regionales que se llevan a cabo en América Latina la desregulación aduanera y la liberalización financiera se desarrollan casi simultáneamente.

Desde hace unos 15 años, la integración regional se inserta en un contexto mundial que favorece fuertemente estas políticas. La adhesión al GATT (OMC) de algunos países y la puesta en marcha de las políticas de ajuste, sobre todo a partir de finales de los años ochenta, reforzaron el carácter liberal de las integraciones y debilitaron sus aspectos más intervencionistas. Dicho de otra manera, si consideramos que toda integración es un compuesto de liberalismo y de proteccionismo, su carácter liberal parece, entonces, prevalecer actualmente en función del contexto internacional.

Como consecuencia, el fenómeno de la propagación internacional de las crisis del tipo de cambio de un país a otro, sean o no miembros de la zona de libre comercio, se da vertiginosamente.<sup>3</sup> El rápido desarrollo del comercio entre los países del MERCOSUR y la aparición de los saldos negativos de la balanza comercial de Argentina frente a Brasil, revelaron la dificultad de hacer compatibles los intereses de aquellos, sobre todo cuando el tipo de cambio nominal estabilizado (Argentina) debe afrontar un tipo de cambio nominal sometido a fuertes variaciones (Brasil). Por otro lado, la repentina apertura de México al exterior, el acelerado desarrollo de una gran brecha comercial y la fragilidad de su sistema financiero y bancario, provocaron una crisis de cambio de gran envergadura desde finales de 1994, la cual se extendió a otros países de la región.

Así pues, el problema sobre el tipo de cambio central se agudiza aún más con la globalización financiera. El contexto internacional funciona como una presión original y poderosa, que no habían conocido las economías europeas en el momento en que conformaron el mercado común. La salida puede estar, ya sea en la globalización internacional; aunque en este caso el interés de constituir un mercado común se disuelve frente a la internacionalización total; o

<sup>3</sup> Las repercusiones de la crisis mexicana sobre los movimientos de capitales en Brasil y en Argentina son la manifestación de esta globalización financiera, que traspasa las fronteras de la integración subregional.

bien en medidas de protección financiera (control del movimiento de capitales por la homogeneización de la reglamentación) tomadas a nivel regional; y en este caso la integración se refuerza.

Las discusiones teóricas, a falta de teorías, sobre la integración regional conducen en general a la integración "en sí", es decir haciendo abstracción tanto de las políticas económicas como de regímenes de acumulación dominantes, en los países interesados. Sin embargo, los argumentos a favor de una u otra forma de integración (zona de libre comercio o un mercado común) no son independientes de la elección del régimen de acumulación ni de las políticas económicas que conlleva. Podemos suponer por ejemplo, que un país que decide favorecer el desarrollo de sus exportaciones más que inclinarse por una reforma fiscal que reactive su mercado interno, opta por una liberalización de los intercambios con el exterior y por una contracción del Estado, con el firme objetivo de dejar libre al mercado y de aprovechar al máximo las ventajas de sus factores. En ese caso prefiere la zona de libre comercio. Pero también puede plantearse el caso contrario: la apertura externa puede ser entendida como el resultado de una política industrial, con el fin de ayudar a los factores de la producción a alinearse conforme a los criterios de competitividad, tal como se presentan en el mercado mundial. La integración en su etapa de mercado común puede ser preferida, puesto que no excluye el papel del Estado, o de cualquier poder supranacional, en la economía. El proteccionismo selectivo y temporal es practicado para abrir la economía en condiciones consideradas como favorables.

Tal como se ha practicado, la integración en América Latina resulta ser excluyente, aumenta la desigualdad y no crea suficientes empleos. La brusca apertura comercial, sin ningún apoyo por parte del Estado para ayudar a la reestructuración de las empresas, genera un proceso de "destrucción-creativa", en la que la destrucción sobrepasa a la creación. Como el crecimiento de la tasa de acumulación es insuficiente, las inversiones de cartera son mayores que las productivas, y la productividad crece sólo en algunos sectores.

La desaparición de fuentes de trabajo no se corresponde con la creación de las mismas, surgiendo la disparidad entre el aumento de la tasa de formación bruta del capital fijo y la de la productividad, por un lado; y por el otro desempleo en el sector público

como consecuencia del adelgazamiento y modernización. Esto es, la repentina liberalización financiera no incita a transformar los mercados financieros emergentes relativamente débiles aún, sino en proveedores de capitales para la inversión y acentúa su carácter especulativo.

La integración liberal no es, sin embargo, la única forma de integración posible. Tal como se ha practicado hasta la fecha, la integración regional ha sufrido diversas dificultades. Éstas han sido generadas por el problema que presenta la eliminación de las políticas proteccionistas, defensivas y sobre todo las no concertadas, que podrían conducir a una retracción del nivel de integración alcanzado, por lo menos hasta que otras formas de integración regionales sean llevadas a cabo.

De hecho, la crisis financiera que afecta a la mayoría de las economías semi-industrializadas latinoamericanas desde diciembre de 1994 anuncia una retracción de la política liberal, así como un posible regreso del Estado como regulador de la economía.

Las zonas de libre comercio, forma de integración más liberal, requieren de la constitución de uniones aduaneras y hasta de mercados comunes efectivos y más intervencionistas.

Acompañada de un Estado fortalecido en lo económico y lo social, y de una cesión parcial de soberanía de los Estados en favor de un poder supranacional, la integración podría ayudar a aligerar las desigualdades e impulsar un crecimiento sostenido, a la vez de que disminuiría la destrucción de fuentes de empleo. Dicho de otra manera, los efectos de la globalización, tanto tecnológica como financiera, sufridos de golpe por los sectores sociales de estos países, no pueden ser solucionados por el regreso al proteccionismo individual, tal como se perfila en la actualidad. No es posible aislarse, aunque pretendan construir, con sus propios recursos y bienes (y sobre todo los procesos de producción existentes) sustitutos de alta tecnología, esto es, lo que producen los países desarrollados. Por otro lado, también es muy simplista no ver en los mercados financieros más que especulación. El contexto internacional impone la integración. Los límites de la integración liberal pueden conducir hacia formas de integración diferentes. Esto es lo que demostraremos después de estudiar las especificidades de la integración latinoamericana, haciendo énfasis en el caso de las grandes economías semi-industrializadas.

### Una integración desigual

1. América Latina, hasta hace algunos años, mantenía muy pocos intercambios con el exterior, de acuerdo con las políticas de sustitución de importaciones impuestas después de la gran crisis de los años treinta y reforzadas posteriormente por la política de industrialización de algunos países. Sin embargo, desde la última década, y particularmente a principios de los años noventa, ésta se abrió decididamente al comercio mundial.

Las exportaciones extra-regionales,<sup>4</sup> relativamente importantes, se mantuvieron y hasta se incrementaron porcentualmente, en especial, en los principales países latinoamericanos como México, Brasil y Argentina (véase cuadro 1); por su parte, México presenta una relativa reducción de su comercio con Japón y la Unión Europea. El déficit comercial con Estados Unidos aumentó enormemente en México y en Argentina, y los excedentes de Brasil disminuyeron sensiblemente, mientras que las exportaciones de Estados Unidos hacia la región aumentaron de manera irregular (véase cuadro 2).

El estudio de R. Buitelaar, retomado por la CEPAL, analiza las transformaciones que se produjeron en América Latina con la ayuda de una clasificación original: 13 países (dentro de los cuales México, que mantiene pocas relaciones comerciales con América Latina y una relación muy estrecha con Estados Unidos) y 28 sectores industriales en cada país. Se obtiene así un total de 344 sectores, los cuales se clasifican de acuerdo con dos criterios: según el destino de la producción, esto es, al mercado interno o al mercado externo, o bien, de acuerdo con la orientación de las exportaciones, es decir, intra-regionales o extra-regionales.<sup>5</sup> Se comparan las situaciones existentes en 1979 y en 1989.

Se observa que la mayor parte de los sectores (274 de los 344) destinaron su producción esencialmente al mercado interno en 1979, lo que es bastante lógico y ya que estas economías eran relativamente cerradas en ese año y exportaban poco al exterior de América Latina (sólo 55 sectores lo hacían). Por su parte, los sectores que producen para el mercado ex-

<sup>4</sup> Hacia América Latina, evidentemente. El comercio regional de México, esta vez hacia América del Norte, es muy importante.

<sup>5</sup> Recordemos que la región es América Latina. México tiene un comercio marginal y decreciente con esta región (ver tabla 1).

**Cuadro 1**  
**Destino de las exportaciones de tres países latinoamericanos.**  
**Porcentaje de sus exportaciones totales**

	Estados Unidos			Japón			Comunidad Económica Europea		
	1980	1985	1992	1980	1985	1992	1980	1985	1992
México	66.0	66.8	71.7	4.8	7.1	3.2	16.5	16.9	12.9
Brasil	18.6	28.8	20.8	6.1	5.5	6.4	27.2	24.3	29.6
Argentina	9.5	12.9	11.5	2.6	4.3	3.1	27.6	20.9	30.6

Fuente: CNUCED: *Manuel des statistics du commerce international et du développement*, 1994.

**Cuadro 2**  
**Evolución de los saldos de las balanzas comerciales con Estados Unidos**  
**(millones de dólares)**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
México *	-750	-2 600	-3 540	-7 930	-12 360	-9 015
Brasil	4870	3 860	3 229	990	2 041	1 963
Argentina	298	294	293	-253	-1 877	-2 969

Las exportaciones son FOB y las importaciones CIF.

\* México no incluía, hasta hace poco tiempo, las exportaciones e importaciones de sus maquiladoras.

Éstas estaban incluidas en la balanza de servicios. No habiendo sido calculadas las series en lo que concierne al comercio total con Estados Unidos, preferimos utilizar las de este último, calculando como es costumbre el valor de las importaciones y exportaciones de acuerdo a la regla siguiente: las importaciones CIF provenientes de México y reducidas en 10 por ciento serán consideradas como representativas del valor FOB de las exportaciones de México hacia Estados Unidos. Las exportaciones de ese país, aumentadas en 10 por ciento serán consideradas como representativas del valor CIF de las importaciones de México provenientes de Estados Unidos.

Fuente: FMI, Direction of Trade, *Statistics yearbook*, 1994

terno son menos (70), no obstante, producen proporcionalmente más para los mercados extra-regionales (34) que en el caso anterior.

La situación cambia en 1989: de los 219 sectores con vocación regional y con destino hacia el mercado interno, sólo 144 sectores quedan en esta misma tendencia, 48 exportan al exterior de América Latina, 19 continúan exportando en la región pero cambian de *status*, dependiendo esencialmente de los mercados externos y 8 cambian también pero exportando al exterior de la región. 18 de los 55 sectores con vocación hacia el mercado interno, pero que exportan fuera de la región y modifican sus exporta-

ciones en favor del mercado latinoamericano, reforzando la integración entre dichas economías y nueve sectores siguen exportando para esos mercados, los cuales se internacionalizan cada vez menos, volviéndose más dependientes del mercado interno. De los 70 sectores altamente internacionalizados en 1979, sólo quedan 45 en la misma situación y 23 adquieren la condición de exportadores pero con una alta dependencia de los mercados externos, de los cuales 18 la perdieron. Entre los sectores internacionalizados, la orientación de las exportaciones hacia los mercados extraregionales —de por sí elevada— se incrementó.

**Tabla 1**  
**Apertura de las economías latinoamericanas**

<p><b>A</b></p> <p>El mercado interno predomina para 219 sectores con exportaciones al mercado regional</p> <p>144 sin variación</p> <p>→ 19</p> <p>↓ 48</p>	<p><b>C</b></p> <p>El mercado externo predomina para 46 sectores con exportaciones al mercado regional</p> <p>16 sin variación</p> <p>9 ←</p> <p>↓ 16</p>
<p>18</p> <p>32 sin variación → 4</p> <p><b>B</b></p> <p>El mercado interno predomina para 55 sectores con exportaciones extraregionales</p>	<p>↑ 1</p> <p>3 ← 29 sin variación</p> <p><b>D</b></p> <p>El mercado externo predomina para 34 sectores con exportaciones extra-regionales</p>

Fuente: CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina*, 1994, p. 37.

La internacionalización es real pero relativa, ya que lo esencial está aún dominado por la dinámica del mercado interno. La orientación de los sectores se hace en favor de los mercados extra-regionales.

Estas interesantes conclusiones deben, sin embargo, ser matizadas. El periodo elegido se caracteriza por una profunda crisis económica de la cual la mayor parte de las economías logran salir hasta finales de los años ochenta. Hubiera sido interesante ver si la evolución hacia las economías extra-regionales continuaría a pesar de que las políticas de integración fueran más efectivas, lo que nos conduce a una segunda observación: multiplicar los sectores industriales por el número de países genera una imagen errónea de la internacionalización, ya que esta operación se hace sin ponderación. Ahora bien, la internacionalización de un sector en Brasil, y la orientación de sus exportaciones hacia los mercados regionales o no, no tiene el mismo significado —desde el punto de vista de la integración efectiva— que

aquella que podría producirse por el mismo sector en Ecuador, en razón del peso diferente de esos sectores en cada caso. No obstante, el estudio les confiere el mismo significado.

2. A diferencia de los países europeos, las grandes economías latinoamericanas comerciaban muy poco entre ellas antes de implementar las políticas de integración regional. La explicación reside en su bajo grado de apertura a la economía mundial, después de las políticas de sustitución de importaciones implementadas de los años treinta a los sesenta, y en algunos casos hasta los setenta. La atracción de algunos países (México) por Estados Unidos y de otros por Europa, reside en la colonización y en el tipo de formación social, especialmente en las clases medias y superiores y, desde luego, por la proximidad geográfica.

Este último factor influye principalmente en el caso de México, *tan lejos de Dios y tan cerca de Estados Unidos*, y de las pequeñas economías. México exporta tan sólo el 6.1 por ciento del total a América Latina (pero el 65.3 por ciento a Estados Unidos), Brasil 18.1 por ciento (este es aproximadamente el mismo porcentaje que a Estados Unidos) y Argentina el 23.6 por ciento en 1980 (véase cuadro 3). A diferencia de los grandes países, los pequeños tienen un mayor acercamiento.

Estos porcentajes no evolucionan después, a excepción de Argentina (cuadro 3 y 4) pero aumentan hacia Estados Unidos. Por lo tanto sería equivocado considerar que no hubo una intensificación de los intercambios comerciales entre los países latinoamericanos, ya que el grado de apertura de estas econo-

**Cuadro 3**  
**Exportaciones hacia...**  
**(Porcentajes)**

	Estados Unidos 1980	América Latina 1980	Estados Unidos 1991	América Latina 1991
Argentina	8.90	23.6	10.4	29.3
Brasil	17.4	18.1	20.2	16.5
Paraguay	5.5	45.8	4.7	46.7
Uruguay	7.8	37.3	10.1	40.7
México	65.3	6.1	64.7	4.7

Fuente: CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina*, 1994, p. 25.

**Cuadro 4**  
**Exportaciones intra-regionales de países latinoamericanos en 1991**  
**(Porcentajes de las exportaciones de cada país)**

Origen	MCCA	MERCOSUR	Grupo Andino	CARICOM	América Latina y el Caribe	Países limítrofes	Que son los siguientes:
Argentina (10.4)	0.3	16.5	5.6	0.2	29.3	21.5	Bolivia, Brasil, Chile Paraguay, Uruguay
Brasil (20.2)	0.4	7.3	3.8	0.3	16.5	10.7	Argentina, Bolivia, Colombia, Guyana, Paraguay, Perú Surinam, Uruguay, Venezuela
Chile (14.8)	0.4	9.3	5	0.0	15.5	6.1	Argentina, Bolivia, Perú
Colombia (38.8)	1.5	1.3	10.7	0.3	21.6	11.3	Brasil, Ecuador, Perú, Venezuela
México (64.7)	1.8	1.5	1.5	0.4	6.7	0.8	Guatemala
Total	1.6	7.3	4.3	1	18.6		

Fuente: CEPAL, *El regionalismo...*, op.cit., p. 53.

Las cifras entrecomilladas de la primera columna representan la parte del comercio de estos países con Estados Unidos en 1991.

MCCA: Mercado Común Centroamericano.

mías se incrementó significativamente en los años ochenta.

De 1980 a 1992, el volumen de exportaciones de América Latina aumentó de 87 por ciento (sea 5.3 por ciento en promedio), con un incremento sin embargo en valor que no es mayor al 43 por ciento (3 por ciento anual), mientras que el PIB se estancó (1.5 por ciento en el periodo).

Estas observaciones podrían conducir a conclusiones equivocadas como aquellas que consistirían en deducir que la integración se habían debilitado en América Latina (considerándola en su conjunto) porque el crecimiento del comercio intra-regional no hubiera sido más importante que la apertura al comercio mundial.

Dichas coordenadas son, sin embargo, demasiado generales tanto a nivel de la región como al de la macroeconomía. Conviene considerar las integraciones al interior de América Latina incluyendo la que concierne a una de sus economías (México) con Es-

tados Unidos y Canadá. En el seno de cada región las tasas de crecimiento de los intercambios pueden ser particularmente importantes, tal como se puede observar en el MERCOSUR (cuadro 5 y 6) a partir de los últimos años de la década de los ochenta.

3. Aún tan detalladas, estas referencias podrían llevarnos a subestimar la integración en curso. La estructura de las exportaciones se ha modificado profundamente en este periodo (ver cuadros 7 y 8) en favor del sector manufacturero y en detrimento de los productos primarios ya que, en 1992 el 62.5 por ciento de las exportaciones se componían de productos industriales de 12 países latinoamericanos, frente a un 50 por ciento durante el periodo comprendido entre 1970 y 1974. Esta situación siguió cambiando, especialmente respecto a las exportaciones destinadas a América Latina (74.3 por ciento frente a 47.2 por ciento) pero el cambio fue un poco menor para los exportaciones dirigidas hacia Estados Unidos (cuadro 7). El porcentaje de las exportaciones de in-

**Cuadro 5**  
Evaluación del comercio de mercancías de países del Mercosur  
(en millones de dólares)

	1981	1985	1990	1991	1992	1993
Total de exportaciones	33 946	35 191	46 403	45 896	50 489	54 151
Tasa de crecimiento	15	-3.2	-0.3	-1.1	10	7.3
Exportaciones intrarregionales	3 023	1 952	4 127	5 103	7 216	10 027
Tasa de crecimiento	-11.6	-15.1	7.6	23.6	41.4	38.9
Porcentaje de comercio intrarregional	8.9	5.5	8.9	11.1	14.3	18.5

Fuente: CEPAL, en *Comercio exterior*, vol. 44, 11 de noviembre de 1994, "El Mercosur, contra viento y marea", p. 998.

**Cuadro 6**  
Exportaciones intra-Mercosur  
(porcentaje en millones de dólares)

Año	Argentina		Brasil		Paraguay		Uruguay		Total	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
1985	667	8	989	3.9	82	27	229	25.8	1967	5.6
1986	894	13.1	1 175	5.3	133	57.3	394	34.9	2 596	8.5
1987	768	12.1	1 305	5	127	36	340	27	2 541	7.5
1988	875	9.6	1 642	4.8	155	30.4	334	24.1	3 008	6.7
1989	1 428	13.9	1 368	4	388	38.4	526	32.9	3 710	7.8
1990	1 833	14.8	1 318	4.2	379	39.6	591	34.9	4 122	9.9
1991	1 977	16.5	2 309	7.3	259	35.2	551	34.4	5 096	11.1
1992	2 327	19	4 128	11.4	246	37.5	622	36.5	7 323	14.4
1993	3 684	28.1	5 395	14	276	39.8	699	42.5	10 054	18.6

Fuente: BID-INTAL en Pablo Bustos, *Más allá de la estabilidad*, Ed. Fund. F. Ebert, 1995, p. 231.  
Caricom: incluye Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago.

dustrias de capital intensivo, aunque débil, también se incrementó, incluyendo a las industrias de alta tecnología (*ibid.*) en las exportaciones destinadas a Estados Unidos y en aquéllas dirigidas hacia América Latina.

La composición de las exportaciones de productos industriales evolucionó en favor de las industrias nuevas de Brasil y de México entre 1970 y 1992. Dicha evolución no se da en Argentina o en Chile, donde para el primero las industrias de base adquieren una mayor importancia, mientras que para el segundo, las industrias tradicionales (pero convertidas en industrias relativamente sofisticadas) crecen considerablemente (véase cuadro 8). En casi todas las

economías latinoamericanas, las exportaciones manufactureras, dentro de las exportaciones globales, aumentan. En Brasil y en México, quienes cuentan con el 77 por ciento del total de exportaciones de productos manufactureros de toda la región, el incremento tanto en términos absolutos como relativos, es considerable (véanse cuadro 8 y gráficas para México).

Este desglose de la estructura de las exportaciones nos permite cuestionar las primeras observaciones. La apertura más pronunciada de América Latina hacia el comercio mundial en el momento en que éste tuvo un rápido crecimiento, fue acompañada de un desarrollo proporcionalmente más elevado del co-

**Cuadro 7**  
**Composición de las exportaciones de doce países latinoamericanos**  
**hacia Estados Unidos y América Latina**

	Estados Unidos		América Latina y el Caribe	
	1970-1974	1992	1970-1974	1992
Productos primarios (agrícolas, energía y minerales)	47.7	39.4	52.6	25.4
Productos industriales	51.9	59.2	47.2	74.3
Semi-manufacturados	38.4	21.8	22.2	24.2
Manufacturas	13.5	37.4	25	50
Industrias tradicionales	5.4	8.4	4.5	8.3
Industrias de productos intermedios	1.8	4.6	4.7	10.9
Nuevas industrias con uso de mano de obra intensiva	4.2 (2)	11.3 (4.1)	8.7 (2.9)	13.3 (4.3)
Nuevas industrias con uso de capital interno	2.2 (0.4)	13 (1.7)	7.1 (1.4)	17.6 (1.7)
Total	100	100	100	100

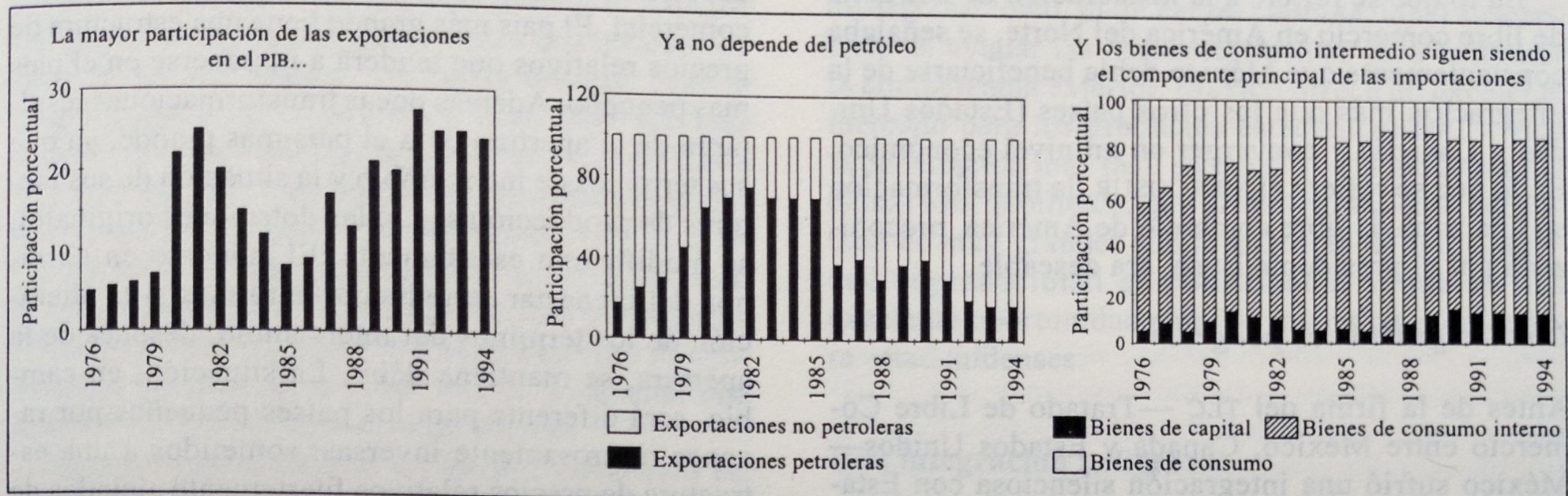
**Cuadro 8**  
**Estructura de las exportaciones industriales**

País	Año	Industrias tradicionales	Industrias de base	Industrias nuevas	Exportaciones manufactureras	% de expor- taciones totales
Argentina	1970	25.9	16.8	57.3	232	13.1
	1980	36.7	12.5	50.7	1 645	20.5
	1992	28.4	22.2	49.4	2 892	23.6
Brasil	1970	21.8	36.9	41.7	312	11.5
	1980	23.6	17.4	58.9	6 740	33.6
	1992	21.8	29	49.2	18 247	50.7
Chile	1970	0.6	29.6	69.7	27	2.2
	1980	6.4	40	53.6	241	5.3
	1992	30.3	17.6	52.1	733	7.4
México	1970	22.4	11	66.3	326	27.8
	1980	22.5	6.7	70.7	1 469	9.5
	1992	10.4	11.4	78.3	12 966	47.6

Fuente: CEPAL, *Políticas para...*, op. cit., p. 77.

## Gráficas

## Porcentaje del comercio exterior en el PIB, porcentaje del petróleo, estructura de las exportaciones manufactureras a México



Fuente: *Expansión*, México, 29 de marzo de 1995.

mercio de los productos industriales y de una integración más efectiva de lo que parece. Contempla productos en los que la elasticidad de la demanda en relación con la ganancia es más favorable que aquella que concierne a los productos primarios de una manera general y, bajo este punto de vista, la integración, tal como se lleva a cabo, corresponde a una mejor inserción en el comercio mundial.

La liberalización del comercio exterior y la puesta en marcha de políticas de integración regional han beneficiado el surgimiento de intercambios de productos industriales en varios países, reforzando la integración económica, cuyos efectos empiezan a ser importantes en algunas regiones como en el sur de Brasil (cada vez más dependiente de su comercio con Argentina). Esta observación puede, sin embargo, extenderse, con ciertas medidas, a los intercambios con Estados Unidos, ya que la composición de las exportaciones latinoamericanas evolucionaron en favor de los productos manufacturados (véase cuadro 7).

Dos observaciones deben hacerse: esta evolución es menos rápida que en América Latina, puesto que los productos industriales importados de esta región por Estados Unidos pasan de 51.9 por ciento a 59.2 por ciento, mientras que en 12 países de América Latina el cambio se da de un 47.2 por ciento a un 74.3 por ciento. La segunda observación concierne a la naturaleza de los productos exportados por México hacia Estados Unidos a partir de su zona fronteriza.

Las maquiladoras aportan muy poco valor agregado y tienen efectos de incorporación casi nulos, a excepción de la industria automotriz.<sup>6</sup>

### Una integración problemática

La integración en América Latina, si bien es real y aún está en pleno desarrollo, es muy lenta. Por otro lado, profundamente influenciada por el conjunto de medidas liberales establecidas con la implementación de las políticas de ajuste de segunda generación a finales de los años ochenta, sus avances en la integración económica están siendo amenazados por el desarrollo de brechas comerciales demasiado abiertas y por el surgimiento de capitales especulativos.

La integración económica es más importante entre las economías de América del Norte, es por ello que haremos énfasis en esta parte de la integración norteamericana. Los argumentos desarrollados a favor de una integración caracterizada por la liberali-

<sup>6</sup> Se trata de las ventajas de una integración intra-industrial, obedeciendo a una lógica de grupo, más que a una lógica industrial, ya que los efectos de arrastre, tanto al principio como al final, son virtuales. La ausencia de estos efectos —a diferencia de lo sucedido en el sudeste de Asia en donde se implantaron políticas industriales, la creación de infraestructura y sobre todo de apoyo científico y tecnológico— sugiere que este tipo de especialización internacional y de inserción en la división internacional del trabajo es pauperizante, aunque se traduzca en un desarrollo del comercio intra-rama, signo en general de una especialización "enriquecedora".

zación de los intercambios al exterior, inclusive frente a terceros países, se comprobó poco consistente en la realidad.

En lo que se refiere a la instauración de una zona de libre comercio en América del Norte, se señalaba constantemente que México debía beneficiarse de la integración más que los otros países (Estados Unidos y Canadá) y converger en un nivel económico. En lo que se refiere al MERCOSUR, la transformación en una zona de libre comercio de América, preconizada por el presidente Bush, era deseable.

#### *Una integración en peligro:*

Antes de la firma del TLC —Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos— México sufrió una integración silenciosa con Estados Unidos, el cual es, por mucho, su principal socio comercial, aunque México no ocupa más que el tercer lugar dentro de los intercambios de su vecino; liberalizó sus mercados al entrar al GATT a partir de 1989 y dejó de proteger su mercado interno salvo algunas excepciones, de tal manera que su protección aduanera, relativamente uniforme, no era más que de un 9 por ciento de arancel en promedio (frente a un 4 por ciento para Estados Unidos).

#### *Una integración teóricamente ventajosa*

Se puede cuestionar acerca de las razones de esta firma, teniendo en cuenta el alto grado de liberalización alcanzado, y las perspectivas de acentuarla, en la medida en que este acuerdo no prevee la constitución de un mercado común, sino una zona de libre comercio. La teoría más ortodoxa considera que cuando dos países de importancia desigual se asocian, el país más pequeño obtiene más ventajas de la integración que el grande.

El razonamiento es sencillo: partiendo de hipótesis relativas al modelo de *Hechker-Ohlin* (competencia pura y perfecta, igualdad de funciones de producción) y del método de acercamiento propio de estos análisis, (estadística comparativa, no del costo de transacción<sup>7</sup> en el paso de una óptima situación en autar-

<sup>7</sup> Dicho de otra manera, el subsidio otorgado a las fuentes de acuerdo a los recursos relativos de los factores, es supuestamente para hacerse sin costo. El proceso por el que se modifican las estructuras productivas y el empleo de los trabajadores es ignorado. La plasticidad del aparato de producción, el libre tránsito de los factores de producción, esto es, la flexibilidad, es un elemento del análisis.

quía a un mejor equilibrio en los intercambios, en términos de bienestar) consideramos que los términos de intercambio en autarquía del país más grande, serán cercanos a los que resultaron de la apertura comercial. El país más grande tiene una estructura de precios relativos que tenderá a imponerse en el país más pequeño. Además pocas transformaciones resultarán de la apertura para el país más grande, ya que sus términos de intercambio y la situación de sus factores de producción según las dotaciones originales, se modificarán escasamente. El aumento en términos del bienestar se reducirá tanto más si la alteración de los términos del intercambio, después de la apertura, se mantiene débil. La situación, en cambio, será diferente para los países pequeños por razones rigurosamente inversas: sometidos a una estructura de precios relativos fuertemente alejados de la suya en autarquía, el país más pequeño sufrirá un profundo reacomodo de sus recursos y una ganancia de su bienestar importante.

Concebida en términos de estadística comparativa, desplegada a partir de fuertes hipótesis<sup>8</sup> y presuponiendo el equilibrio de la balanza comercial que prohíbe considerar la movilidad internacional de los factores de producción, esta tesis —sin ser la única— va a servir de matriz teórica a los modelos sobre la ganancia del intercambio en el momento de las negociaciones entre Estados Unidos y México. Fundará las exigencias de aquel en la apertura total del mercado mexicano, con el fin de extender los mercados de algunos sectores estadounidenses en áreas, hasta entonces relativamente protegidas (es el caso de varios productos agrícolas), de tener acceso a la petroquímica y al sector financiero, y de obtener concesiones suplementarias por parte de los mexicanos con el fin de proteger al empleo “amenazado” en Estados Unidos. En este “juego”, la posición dominante es la de Estados Unidos y de acuerdo a J. Ross,

<sup>8</sup> Competencia pura y perfecta, y por consiguiente ausencia, a la vez que los rendimientos de escala crecientes y de diferenciación de los productos por hipótesis, igualdad de funciones de producción para cada país. No es nuestro propósito criticar este planteamiento, en el que el objetivo era definir las condiciones para una especialización intersectorial óptima, mientras que ahora la especialización internacional es cada vez más del tipo intra-sectorial. Es profundamente estática y los intentos de introducir el tiempo, y así la dotación inicial de los factores, fueron relegados al paso de un corto a un largo periodo. La dinámica se redujo a la estática del largo periodo. Así, este planteamiento no puede tener en cuenta las “preferencias de las nuevas estructuras” (la expresión es de J. Weiler), tan amadas por List.

en efecto, se puede establecer una estructura de preferencias para Estados Unidos y para México que refleja los intereses de uno y otro en asociarse.

Por las razones evocadas anteriormente, Estados Unidos considera prioritario obtener concesiones de parte de los mexicanos. Su interés decrece cuando ninguna concesión es posible, y disminuye aún más cuando se presentan las concesiones mutuas, hasta el momento que tiene que hacer concesiones unilateralmente. De manera inversa, México tiene un gran interés en que haya concesiones comunes, en caso de que no haya concesiones unilaterales por parte de Estados Unidos; su interés disminuye en caso de concesiones que debería extender sólo él, y aumenta ante la ausencia total de concesiones mutuas.

Jugando con cada una de las opciones, esto es, asignando un número que indique el grado de satisfacción de cada una de las partes contratantes y reflejando las dos escalas de preferencia, se deduce fácilmente la solución retenida: Estados Unidos tiene una estrategia dominante y obtendrá concesiones de los mexicanos.

La principal concesión es aparentemente la apertura total a los productos estadounidenses (con excepción de algunos productos amargamente discutidos) y a las inversiones extranjeras, aunque el país sea subdesarrollado, producto de la "década perdida", y que muchos de sus sectores productivos sufren un atraso tecnológico importante. Pero lo esencial probablemente no está en este planteamiento, ya que México, al adherirse al GATT en 1986, había ya disminuido considerablemente su protección arancelaria. El tratado se inscribe dentro de un acercamiento liberal perfilándose hacia una zona de libre comercio y no un mercado común. La retracción del Estado respecto a la economía deja a grandes sectores de la industria sin posibilidades de resistir la competencia estadounidense, sin que sean previstas algunas medidas de apoyo. Fue temporal y selectiva, para iniciar, entendiéndose apoyar, un proceso de reestructuración.

En otras palabras, el mercado mexicano se abre completamente a los capitales estadounidenses y a sus productos sin que sea prevista ninguna política industrial nacional, ni un centro supranacional susceptible de ayudar las industrias locales para enfrentar la competencia exterior. México ofrece un excelente mercado para los productos estadounidenses, siendo la penetración más fácil en tanto que la industria nacional está debilitada, que el adelgazamiento del Estado es muy grande, que la ausencia de una autoridad supranacional es confirmada, y que es una excelente oportunidad para las inversiones de cartera estadounidenses.

### Una integración peligrosa

Del lado de los intercambios comerciales, lo implícito concierne al saldo nulo de la balanza comercial, el cual pronto se manifiesta como problemático.

Las exportaciones aumentan considerablemente (gráficas y cuadro *supra*), a pesar de la apreciación relativamente fuerte de la moneda nacional y la rápida reducción de los empleos en los sectores de exportación. Este hecho importante será el origen de la creación de empleos en sectores en los que la competitividad repose, sea sobre los salarios débiles (industrias maquiladoras), sea en aquellos en los que la competitividad descansa en los costos unitarios de trabajo más débil que en Estados Unidos. Al contrario, el surgimiento de estas exportaciones destruirá algunos empleos en Estados Unidos, menos, sin embargo, de los que se habían previsto.<sup>9</sup> Esto contribuirá sobre todo a crear un deterioro de las condiciones

<sup>9</sup> Recordemos que los Estados Unidos tienen un gran repunte en su actividad económica que es fuente de importaciones suplementarias. El crecimiento de las importaciones provenientes de México no sustituyen la producción local preexistente. Conviene entonces distinguir el efecto de la sustitución y los efectos del ingreso para analizar el impacto de este elemento en el empleo estadounidense.

Tabla 2  
México

		Concesiones	Ausencia de concesiones
Estados Unidos	Concesiones	2; 4	1; 3
	No concesiones	4; 2	3; 1

de trabajo en aquellos sectores que compiten con las exportaciones mexicanas, tanto a nivel del lento aumento de los salarios como en la organización del trabajo. Este hecho contribuirá también en la alteración de las distribuciones de las ganancias del trabajo en Estados Unidos.<sup>10</sup> Estos mecanismos económicos actúan de manera moderada, ya que México ocupa un lugar poco importante en los intercambios de Estados Unidos. Contrariamente, dicho país constituye el socio comercial de México.

Las importaciones mexicanas aumentaron mucho más rápido que sus exportaciones, tal como se pudo observar en la primera parte, y el déficit comercial con Estados Unidos aumentó enormemente. La ventaja obtenida por Estados Unidos de su asociación con México, al menos en el corto plazo, es más importante que de la que se beneficia México, contrariamente a lo que se había pronosticado. Estas importaciones sustituyen en parte a la producción local y son la fuente de destrucción de empleos en las industrias poco competitivas. Pero dichas importaciones, en la medida en que se concentran en la aportación de bienes de equipo, permiten mejorar la eficacia de la inversión por dos razones: la primera surge de que representan avances tecnológicos de los países desarrollados en estos últimos años y que en este sentido permiten iniciar ciertas ramas del proceso de *catching up*; la segunda razón está relacionada con la apreciación del tipo de cambio: conduce a una disminución relativa del valor unitario de los bienes de equipamiento y funciona como un avance técnico *capital saving* (en el sentido en que lo emplea J. Robinson). La naturaleza de las importaciones no autoriza, sin embargo, un diagnóstico optimista como lo hicieron los Secretarios de la economía mexicana o de Argentina.

El reto, frecuentemente evocado, de una rama comercial importante como el precio a pagar por una reestructuración del aparato de producción —condición para una reconsideración durable y saludable de crecimiento— es muy riesgosa cuando, paralelamente, es preconizado un adelgazamiento masivo del Estado respecto a la economía. Las referencias hechas por Japón, y la Gran Bretaña, al inicio de su industrialización, son engañosas.

<sup>10</sup> En la medida en la que los sectores con poca especialización del trabajo, sometidos a una competencia muy fuerte, conocen un deterioro de los salarios.

El déficit comercial no daba como resultado una fragilidad de la economía británica en esa época, por el lugar preponderante que ella ocupaba en la economía mundial, lo que está lejos de ser el caso de estas economías. El argumento según el cual el déficit comercial sería saludable, por que así lo fue en Japón y en Gran Bretaña, es una falacia. Ciertamente, más vale un déficit comercial producto del aumento de las importaciones de bienes de capital y/o de productos intermedios que de un aumento de las importaciones de bienes de consumo, si el objetivo es consolidar el crecimiento.

Asimismo, es mejor un déficit causado por un desarrollo de la producción y de los dividendos, mecánicamente, sobre las importaciones a corto plazo, que un excedente producto de una recesión. El debate supera estas consideraciones. ¿Acaso un déficit comercial de larga duración, habiendo sido, esencialmente, la expresión de un desarrollo de las importaciones de bienes de producción, pueda participar de una reestructuración del aparato productivo, tal como la inserción en la división internacional del trabajo, y que ésta sea reconocida como más positiva que como lo que era antes, y todo sin una política industrial? La respuesta no es necesariamente afirmativa. Muchas industrias hubieran podido ser consolidadas en lugar de ser suprimidas si una política industrial activa, haciendo uso de subvenciones y de un proteccionismo temporal y negociado, así como haciendo menos importaciones, hubiese sustituido la producción.

El déficit comercial aumenta rápidamente y alcanza dimensiones considerables porcentualmente con respecto al PIB. En esta rama comercial, conviene agregar el servicio de la deuda externa, egresos de capitales atribuidos a gastos hechos por turistas (muy importantes para México y Argentina), de tal manera que sólo las entradas de capitales masivos permiten que dichos déficits no tengan consecuencias inmediatas y negativas sobre el tipo de cambio. Dichos ingresos sobrepasando la necesidad de financiamiento, conducen a una apreciación importante de la moneda nacional, factor del aumento de la brecha comercial.

Del lado de los movimientos de capital, a excepción de las inversiones directas en las zonas fronterizas previstas de divisas, donde el valor agregado mexicano es muy débil, las inversiones en el sector directo se orientan sobre todo hacia el sector de los

servicios y representan una parte cada vez menor del conjunto de las inversiones una vez que lo esencial de las privatizaciones se llevó a cabo. Es decir, la mayoría de las inversiones concierne las inversiones de cartera y, en su seno, las inversiones altamente especulativas a corto plazo, liberadas en dólares. Dicha entrada masiva de capitales también observada en la mayoría de las economías latinoamericanas hasta diciembre, fecha en la que los temores sobre la atracción ofrecida por las tasas de interés extremadamente altas que condujeron a retracciones masivas de capitales y no a una renovación de proyectos llevados a cabo.

Siendo optimista, podría considerarse que las economías latinoamericanas se encuentran en una situación análoga a la de Estados Unidos en ciertos periodos de su historia reciente, gracias a la globalización financiera y a la liberalización de sus mercados financieros. Como en Estados Unidos, el déficit comercial alimenta la apreciación de la moneda nacional, que conduce al alza de la tasa de interés, en vez de conducir a una depreciación de la moneda.

Pero el débil peso de su aparato de producción, la estrechez de los mercados financieros sobre algunos productos marcados, la incapacidad de superar la brecha comercial, la acumulación de errores de las políticas económicas facilitada por la llegada casi inexorable del modelo liberal para salir de la crisis, por un lado, el empleo de los productos financieros y de innovaciones financieras en los países desarrollados, acentuando la volatilidad de los movimientos de capitales, acrecentan su carácter altamente especulativo y obligan al deudor a correr riesgos de cambio.

Raros son los modelos que han tratado de considerar los movimientos de capital para evaluar los efectos de la integración, más raros aún han sido aquellos que lo hicieron tomando en cuenta las inversiones de cartera. Aunque son difíciles de formalizar, la entrada de capitales y su volatilidad son, sin embargo previsibles y los efectos sobre las tasas de cambio predictibles. Considerando que la liberalización financiera es casi total, podría hacerse referencia a un estudio de tipo *Mundell-Fleming* para definir la política económica a seguir.

Cuando existen una situación de subempleo en la que perdura un déficit de la balanza comercial —lo cual es el caso de la mayoría de las economías latinoamericanas desde la puesta en marcha de las políticas de ajuste liberales de fines de los años ochenta—,

la política económica preconizada en caso de cambio flexible consiste en combinar una política presupuestal restrictiva y en una política monetaria expansionista. En efecto, cuando hay una gran movilidad de los capitales, la política presupuestal restrictiva conduce a una depreciación del tipo de cambio. Ésta debería estimular las exportaciones haciéndolas más competitivas y frenar las importaciones por razones contrarias.

Después de cierto tiempo, la balanza comercial debería presentar una evolución positiva de su saldo, con excepción referente a los productos y a las divisas a las cuales sus ventas sean extendidas. La política presupuestal restrictiva empuja hacia la baja a la tasa de interés e incita a los capitales a salir del país si el diferencial de las tasas de interés convierte al país en poco rentable. La política monetaria expansionista conduce igualmente a una baja de las tasas de interés reactivando la actividad económica y reduciendo el subempleo. La combinación de estas dos políticas debería conducir a una reducción tanto del subempleo como de la brecha comercial.

Evidentemente en esta afirmación, el tipo de cambio es considerado como un precio parecido a otros precios y no necesitan un interés particular. El mercado debería dejarse libre y sus evoluciones no deberían ser obstaculizadas. A este precio es que la política monetaria puede recobrar su eficiencia en un cambio flexible. Sin embargo, el tipo de cambio no es un precio como cualquier otro y si fluctúa considerablemente no es por falta de intervención por parte de los bancos centrales sobre los mercados de cambio, sino de la creciente incapacidad de los mismos, considerando la evolución de las innovaciones financieras, así como de la informatización de la información, para reaccionar de manera eficaz ante los cambios. Pero lo importante de esta crítica no se centra en este nivel.

La liberalización comercial súbita conduce invariablemente a importantes déficits en la balanza comercial. La apertura de los mercados financieros locales y la garantía dada a los repatriamientos libres incitan a las entradas masivas de capitales cuando las oportunidades de inversión (productivas y sobre todo financieras) parecen ser más lucrativas en dichas economías que en las de los países desarrollados. Una política de tasas de interés elevadas atrae la entrada de capitales y suscita una revaluación de la moneda nacional.

De esta entrada de capitales podemos mencionar dos ventajas: permite compensar el déficit comercial que proporciona los elementos para asegurar el pago del servicio de la deuda externa, si es lo suficientemente importante; conduce a una revaluación del tipo de cambio<sup>11</sup> cuando sobrepasa la necesidad de financiamiento de la economía. Esta revaluación juega un rol a considerar sobre el alza de precios, puesto que permite una desaceleración de la misma.<sup>12</sup> Es por ello que se recurre a ella. Dicho de otra manera, la política monetaria es dependiente de la política de cambio elegida. En lugar de ser expansionista, la política monetaria es restrictiva.<sup>13</sup>

La política presupuestal sigue siendo restrictiva. El objetivo es el de aumentar la credibilidad frente al exterior y de atraer capitales extranjeros. Esta política no provoca una baja de las tasas de interés, sino que se acompaña de una política de tasas elevadas, por las razones antes mencionadas.

La integración de carácter liberal, hace casi imposible que la política monetaria tenga una participación activa, a menos que se trate de atraer capitales del exterior bajo riesgo de hacer más difíciles los préstamos para las inversiones productivas, y hasta para la tesorería de las empresas. Hay mucho más que una simple limitación de la soberanía, como se puede constatar al iniciar un proceso de integración.

De hecho, la integración económica se desarrolla bajo un contexto particular. La globalización financiera limita los márgenes de acción de los gobiernos y resalta aún más la ausencia de medidas coordinadas en materia de política de cambio, al menos a nivel regional. La formación de las integraciones económicas es muy diferente de aquella que se ha dado en los principales países europeos. El mercado común europeo fue creado en una época en la que el control de cambios dominaba, pero no fue sino des-

pués que se tomaron medidas para liberar el tipo de cambio y dejar en flotación las monedas que mantenían la paridad frente al dólar y el yen. Fue hasta después, con la liberalización financiera que se planeó la creación de una moneda común europea.

El contexto internacional es totalmente diferente hoy. La liberalización financiera se realiza al mismo tiempo que la desarticulación del comercio exterior. Es bajo este ambiente de liberalización de los mercados que se construyen, ya sea los acuerdos de libre comercio, sea los mercados comunes latinoamericanos. Es por ello que el problema del tipo de cambio reviste un papel particular y delimita más claramente que en Europa los márgenes de acción de las políticas económicas, son estas especificidades las que dificultan el éxito de las integraciones de carácter liberal, lo que, contradictoriamente, incita al establecimiento de políticas más intervencionistas.

### Una integración necesaria pero diferente

La tasa de inversión y la tasa de ahorro son muy pequeñas en América Latina. Durante la "década perdida" de los años ochenta éstas disminuyeron aún más. Aunque hubo un ligero aumento después, la tasa de inversión sigue siendo modesta, sobre todo si se compara con la de los países semi-industrializados del sudeste asiático. La tasa de ahorro sigue siendo insuficiente, el crecimiento de la tasa de inversión ha sido financiado en gran parte por un monto poco importante de las entradas de capitales y las tasas de ahorro nacional permanecen muy débiles, a pesar del esfuerzo para financiar un crecimiento durable y fuerte, incluyendo economías como México y Argentina.

Dichas tasas de ahorro y de inversión constituyen una desventaja para las economías con un retraso tecnológico en muchos sectores y problemas sociales agudos. La integración debe, entonces, ser analizada en relación con dichos problemas. Es por ello que se plantean dos preguntas: ¿Las integraciones regionales tienden a mejorar las condiciones de valorización del capital de manera que las tasas de ahorro y de inversión aumentan sensiblemente en esas regiones?

¿Es suficiente con la constitución de zonas de libre comercio, o se requiere del regreso de los Estados nacionales en la economía de la consolidación de los poderes regionales para definir las políticas industriales y sociales?

<sup>11</sup> Ella misma provee crecimientos en el déficit de la balanza comercial. La fluctuación de este déficit se ha subestimado por la facilidad con la que es compensado con las entradas de capital en un inicio.

<sup>12</sup> La demostración de la relación de apreciación del cambio y la deflación no puede ser hecha aquí. Véase libro sobre la hiperinflación, P. Salama y J. Valier, *La economía gangrenada, un ensayo sobre la hiperinflación*, ed. Ladecoverk, 1990.

<sup>13</sup> Cuando la creación monetaria depende exclusivamente de las entradas netas de capital, la soberanía monetaria casi desaparece. La dolarización nominal de la moneda argentina, es decir, su fuerte sobrevaluación en términos reales, residuo del tiempo necesario para disminuir el diferencial de inflación, conduce a un estrangulamiento de la política monetaria.

La integración regional puede mejorar la valoración del capital y, así, suscitar un aumento de la tasa de conformación bruta del capital fijo, porque es una combinación de proteccionismo y liberalismo.

El debate entre el proteccionismo y el libre comercio es muy antiguo. En los manuales de economía internacional, son las presentaciones de las tesis librecambistas las que dominan, el proteccionismo, es presentado a partir del paradigma neoclásico como asociado a una pérdida de bienestar provocado por una mala distribución de los escasos recursos y

por una ineficiencia X a nivel de las empresas que prefieren a los ingresos más que a mejorar su competitividad. Este costo del proteccionismo es a veces relativo debido a las consideraciones derivadas de la estructura de los mercados, las economías de escala y las industrias nacientes, entre otros. Desde hace poco los estudios de la llamada nueva teoría del comercio internacional sistematizan estas consideraciones y concluyen en algunos casos en el proteccionismo. De todas maneras, tales conclusiones son inmediatamente relativizadas por temor a las represalias al instaurar una política de aranceles altos.

El proteccionismo, menos costoso en términos de bienestar que el liberalismo, cuando es practicado de manera selectiva y temporal y que se justifica por las razones antes mencionadas, se vuelve más costoso que su contrario cuando las represalias anunciadas son llevadas a la práctica, originando una reacción en cadena de protecciones arancelarias en otros países. Este clásico argumento justificaría el *statu quo* y la permanencia del libre-cambio. Así, a pesar de los avances de las teorías del comercio internacional, estas nuevas tesis quedan limitadas a la explicación del comercio intra-rama<sup>14</sup> en los manuales

**Cuadro 9**  
**Tasas de inversión y de ahorro 1972-1992**

País	Inversión bruta/PNB	Ahorro/PNB	Productividad aparente de capital*
Corea	31	27	24
Taiwán	26	32	27
Argentina	22	20	2
Brasil	22	19	10
México	23	19	7

\* Calculada como el resultado de la relación de la tasa de crecimiento media per cápita en el periodo sobre la tasa de inversión bruta.

Fuente: OCDE. *Vínculo entre la OCDE y los países desarrollados*, 1995, p. 22.

<sup>14</sup> A diferencia de las tesis inspiradas por Heckscher-Ohlin que buscan legitimar una forma de división internacional del trabajo basada en la

**Cuadro 10**  
**América Latina, Argentina y México: inversiones y ahorro**  
**(porcentaje del PIB, dólares de 1980)**

País	1976-1979	1980-1981	1982	1983-1989	1990	1991	1992
I	24.1	24.4	20.4	17	15.4	16.6	17.7
Argentina		23.7	19.2	17	13.3	15.3	18.5
México		27.9	21.8	17	18.9	19.5	20.7
Ahorro interno	23.9	23	22.8	24.2	23.4	22.8	22.4
Ahorro nacional	20.8	19.5	15.2	16	14.6	14.6	14.4
Argentina		19.6	17	15.1	14.7	13.6	13.7
México		20.9	18.7	17.4	15.5	14.2	12.2
Ahorro externo	3.4	4.8	5.3	1	0.7	1.9	3.3
Entradas netas de capital	4.9	4.7	2.6	1	2.2	3.8	5.6

\* El ahorro interno es igual al PIB menos el consumo y el ahorro nacional corresponde al ingreso nacional menos ese consumo, para cada uno en porcentaje del PIB. El ahorro nacional considera las transferencias como pago del servicio de la deuda externa, pero también como el deterioro de los términos del intercambio comercial. El ahorro externo corresponde a la suma de los ingresos de capital y a las variaciones de la reserva nacional.

Fuente: *Políticas...*, op. cit., p. 201 y 280-281.

y el proteccionismo sigue ocupando un lugar, que cuando no es débil, se mantiene tímida y temerosa.

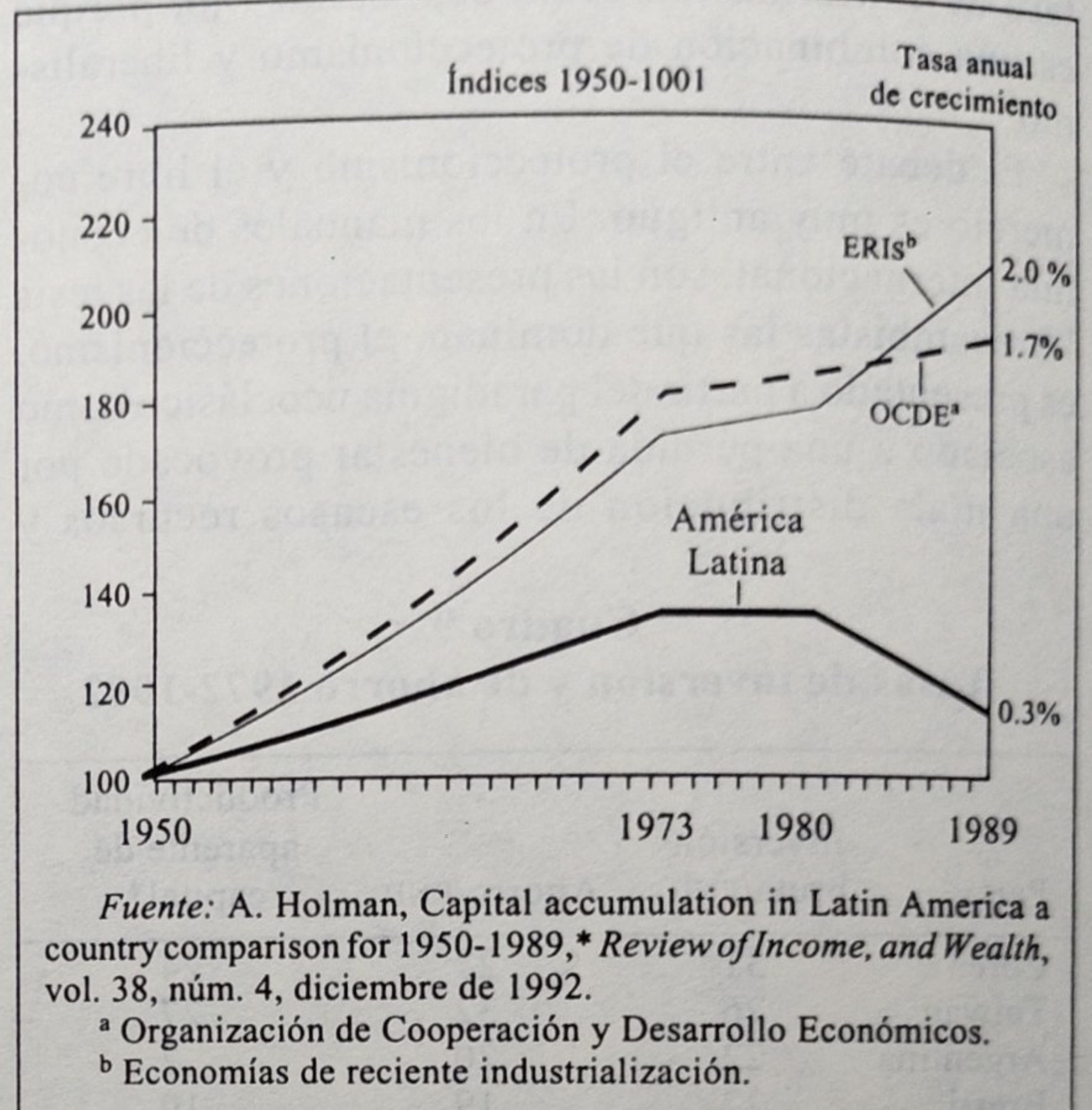
Como lo señala Paul Bairoche (1994), o hay una paradoja entre la teoría del proteccionismo y el lugar que ocupa en la historia. El libre comercio es la excepción, aún si se desarrolló desde la posguerra y el proteccionismo domina desde hace un siglo y medio y sigue manifestándose sobre la forma de protección no arancelaria en los países desarrollados.

La integración económica puede tener la ventaja de combinar los aspectos positivos del libre cambio y del proteccionismo. Tal como hemos señalado, no se trata de preconizar un regreso al proteccionismo clásico, centrado en la defensa de los intereses de una nación frente a otras. Éstas se han convertido en demasiado pequeñas frente a las dimensiones de sus mercados para permitir una valoración de su capital bajo condiciones de dimensiones mínimamente óptimas de sus ofertas del lado de numerosas industrias con un fuerte coeficiente de investigación. Y el obstáculo principal no está en la dimensión de las capacidades de producción, entonces son los montos de inversión en la investigación para desarrollar los nuevos productos y los procesos que los acompañan. Sin desarrollar de este punto, se sabe que para muchos productos, la inestabilidad de la demanda impone la multiplicación de las variedades del producto, lo que nos lleva a la creación de equipos suficientemente flexibles, costosos en investigación y en su fabricación.

A las economías de escala se añaden así las de la variedad, bajo la condición de que esas ofertas puedan existir. En la época de la globalización tecnológica y al desarrollo de productos financieros que sirven como soporte a la creación de tecnologías, es difícil de imaginar que un país subdesarrollado, caracterizado por una brecha tecnológica más o menos importante, que atravesó un periodo de crisis en los años ochenta y acentuó su retraso, pueda lograr un desarrollo autónomo. No es porque la dependencia tecnológica y la liberalización comercial hayan podido favorecer los regímenes de acumulación fuertemente excluyentes, por lo que se puede hacer una abstracción de los avances tecnológicos. La integración regional, a la vez que expande los mercados solventes y ofrece una mayor oportunidad de desarrollo

especialización intra-rama, considerada despreciable en el comercio mundial.

Gráfica  
Productividad total de los factores 1950-1989



Fuente: Políticas..., op. cit., p. 152.

de las economías de escala, puede llevar y aumentar las condiciones de la productividad y a una disminución del atraso de la brecha tecnológica.

El crecimiento de las tasas de acumulación y el aumento de la productividad del trabajo no se traducen necesariamente en una contracción del empleo productivo, tanto que el alza de la inversión puede ser insuficiente y el crecimiento de la productividad del trabajo demasiado brusca. A esto se agregan los efectos en el empleo de la incapacidad de segmentos enteros del aparato productivo para responder a la concurrencia con el exterior.

La paradoja es pues la siguiente. La integración se justifica desde un punto de vista económico porque ella permite aumentar la tasa de inversión y la productividad. Pero la integración no conduce a un alza importante de la tasa de acumulación, sino que hizo más frágiles las cuentas externas, reforzó el gasto financiero externo, promovió el crecimiento de la actividad especulativa y no generó el aumento de la tasa de ahorro.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Sin desarrollar este importante punto, y que fue objeto de una bibliografía importante, notamos que los factores estructurales explican en parte la debilidad del ahorro (inequidad histórica de la distribu-

Sin que se desarrollen en este trabajo las soluciones alternativas, podemos considerar que el fortalecimiento de la integración bajo una perspectiva de constitución de mercados comunes, el regreso de los Estados a la arena económica y la aparición de un poder supranacional beneficiando la cesión parcial

de las soberanías nacionales, podría unir así tanto la búsqueda de la productividad y el crecimiento del ahorro productivo y la inversión sin provocar situaciones de inestabilidad profunda producida por la lógica de las integraciones seguidas en los últimos años.

Ensa Dávalos López

ción de la riqueza, mimetismo de consumo de las capas medias y superiores frente a los países desarrollados) y coyunturales (impresionante desarrollo del valor de los patrimonios de activos financieros tras el financiamiento de estas economías en los años ochenta).