

La ALALC se convirtió en un foro donde se afianzaron las posiciones individuales entre los países. Mientras los países de más desarrollo deseaban un mayor mercado, los de menor desarrollo trataban de acelerar su crecimiento.

Argentina, Brasil y México en 1962 exportaron bienes por 252.7 millones de dólares, o sea el 42.2% del total de exportaciones. Para 1977 el porcentaje se elevó a 57.5%, con 3.268.7 millones de dólares de exportaciones conjuntas. Lo mismo sucedió con las importaciones. En 1962 ascendieron a 393.7 millones de dólares, 62% del total y para 1977 la cifra de importaciones conjunta de los tres países alcanzó la cifra de 2,728 millones de dólares, es decir, el 45% del total de la zona latinoamericana.

Detrás de este comportamiento se encuentran estructuras productivas disímolas. Estos tres países mayores de la región, al iniciarse el proceso de integración ya prácticamente habían concluido el proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo y se encontraban iniciando el de bienes de capital.

Igualmente, para 1955 estos tres países agrupaban el 55% de las importaciones de la zona. Ello, pese a que su coeficiente de importaciones (total de importaciones sobre el Producto Interno Bruto) era, para los tres países, de 11.2%, es decir, de los más bajos de la zona.

En este sentido, sus posibilidades de aprovechar las economías a escala derivadas de un proyecto integracionista ya eran, para ese tiempo, sustancialmente mayores a las del resto de la región.

De la misma forma, el dinamismo de las economías dista mucho de seguir un patrón similar: mientras México ha crecido siempre

por encima del 6%, países como Uruguay, Colombia y Ecuador, normalmente, no superan ritmos de crecimiento del 3%.

Adicionalmente, los acuerdos de desgravación arancelaria se realizaron a un ritmo lento. Aunque los proyectos de complementación industrial tuvieron un éxito relativo, éste fue capitalizado fundamentalmente por empresas transnacionales.

#### Los Nuevos Enfoques.

Los nuevos enfoques implican una disminución en la cobertura de integración. Así, se menciona que "se debe considerar a la integración no en forma aislada sino formando parte importante del esfuerzo de integración en la economía mundial que deberán realizar los países latinoamericanos y también dentro de ese mismo contexto como un instrumento de la política para lograr esa integración en la economía mundial".\*

Se enfatiza un nuevo principio: aunado a la sustitución de importaciones también se debe promover la sustitución de exportaciones.

La política arancelaria debe racionalizarse, y no implementarse en forma discriminada. El objetivo debe ser procurar un incentivo a la industrialización y aumentar la capacidad exportadora de las economías.

Resulta a todas luces cierto que la región no se encuentra capacitada para absorber niveles de desgravación arancelaria elevados.

\* Constantino Jannl, "La Crisis de la ALALC y las Corporaciones Transnacionales", en *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., México, Dic. 1972, p. 112.

Sólo en los dos primeros años del proyecto los niveles de desgravación arancelaria fueron elevados. Partiendo del total de desgravaciones hasta 1979, el 67.5% de éstas fueron realizadas en los dos primeros años del proyecto.

En cambio de 1969 a 1979, se produjo sólo el 1.9% del total de desgravaciones.

Estas políticas se nutren de un criterio fundamental: un aumento en la eficiencia y la contribución de los proyectos de integración al crónico problema de la balanza de pagos.

Como se menciona arriba, en buena medida detrás del fracaso de la ALALC se encuentra el fracaso de la política de industrialización y la sustitución de importaciones.

Esta política incurrió en altos costos en eficiencia al aplicarse discriminadamente los aranceles, hecho que alteró significativamente los precios relativos entre los sectores productivos y grupos de bienes.

Pese al dinamismo del crecimiento de la industria, los costos en que incurrió la economía como un todo fueron elevados.

Los principales fueron los siguientes:

- 1) Una vez que no se produjeron las externalidades previstas en la producción, se acentuaron los problemas de altos costos de transferencia y obsolescencia del equipo tecnológico.

Las consecuencias: el rezago tecnológico condujo a una estructura industrial escasamente competitiva y con ello a

acentuarse los ya de por sí crónicos problemas de déficit en la balanza comercial.

- 2) El estado, con el paquete de políticas que favoreció la industrialización, coadyuvó también al desequilibrio sectorial con el sector agropecuario.

Los resultados: fomentar las deseconomías de aglomeración en las ciudades. El reverso de un proceso de esta naturaleza consistió en aumentar el desempleo rural y urbano, incrementar considerablemente las demandas sociales de bienes públicos y, por tanto, presionar sobre el gasto público, vía gasto social.

- 3) Al generalizarse el fenómeno de los mercados cautivos disminuyó el incentivo para mejorar el precio y la calidad de los productos.

- 4) Al alterarse los precios relativos del capital y el trabajo imponiendo bajos aranceles a los bienes intensivos en capital se abarató éste en relación al segundo.

Aunque buena parte de estas distorsiones son, desde luego, intrínsecas a las economías latinoamericanas, no cabe duda que fueron fomentadas con las políticas surgidas al amparo del proyecto de integración.

BIBLIOTECA CENTRAL

### Las Empresas Transnacionales.

Es posible percibir completamente la dinámica de la integración sin tener en cuenta la relevancia de las empresas transnacionales en este proceso.

Las empresas transnacionales condicionaron el patrón de desequilibrio sectorial, factorial y personal del ingreso en América Latina.

La forma como, específicamente, afectaron el proyecto integracionista fue la siguiente:

- a) Fueron el principal conducto tanto directo como indirecto de un proceso de sustitución de productores nacionales por productores extranjeros.

El hecho carecería de relevancia si no fuera porque se produjo sin una creación sustancial de comercio.

- b) En una perspectiva de largo plazo el capital exportado supera las aportaciones netas hechas a las economías domésticas.

Esto agudizó la escasez de capital en las economías de la región.

- c) Al paso del tiempo, controlaron sectores estratégicos de la economía, debilitando el marco de la integración y afectando de paso la viabilidad de este proyecto.

- d) Incentivaron el uso de tecnología favoreciendo la disminución en la economía de la relación trabajo/capital.

- e) Favorecieron en el mercado de trabajo a los grupos calificados, hecho que fue en detrimento de la situación salarial de los grupos marginados.

Es indudable que las transnacionales produjeron beneficios pero los costos asociados a su intervención fueron mayores.

En síntesis, capitalizaron buena parte de los recursos financieros domésticos, favorecieron un proceso de integración vertical en la industria, perjudicial para la industria nacional, y neutralizaron márgenes reales a los proyectos de desarrollo incluyendo los de integración.

Las políticas de industrialización en un marco de esta naturaleza, indujeron cambios en los precios relativos.

Con la preponderancia lograda en la producción, variaron significativamente los patrones de demanda. Este hecho condicionó buena parte de la política pública.

En realidad las empresas transnacionales limitaron la instrumentación de políticas comunes, capitalizando los mecanismos de integración.

Fueron las únicas unidades económicas capaces de concretar acuerdos arancelarios y de especificación, suscribieron acuerdos de complementariedad en áreas de alta tecnificación y, por último, suscribieron también la mayor parte de los acuerdos desgravatorios.

En otros términos, los instrumentos creados al amparo de la integración sirvieron de plataforma para aumentar la influencia de las empresas transnacionales sobre las economías de la región.

BIBLIOTECA CENTRAL

### Hacia un Mayor Intercambio Comercial.

Si los intercambios comerciales entre los países latinoamericanos resultan difíciles en las circunstancias presentes, los acuerdos de cooperación de América Latina con la Comunidad Económica Europea acaso resultarían más difíciles aún.

Es de pensarse que el virtual ingreso de España a la Comunidad podría significar mayores problemas para los intercambios comerciales entre estos dos bloques.

Ello porque España posee una estructura de comercio exterior relativamente similar a la de los países latinoamericanos, por lo que significaría un competidor de mercados de exportaciones europeos con América Latina.

Además, la competitividad latinoamericana se rezaga, en una situación donde el dinamismo de los precios en esta zona es sustancialmente mayor al prevaleciente en la Comunidad Económica Europea.

Un reflejo de lo anterior es que América Latina pierde importancia relativa en su relación comercial con la Comunidad Económica Europea.

América Latina registró déficit en sus transacciones con la CEE, por primera vez, en 1974, hecho que se repitió agravado en 1975. Este fenómeno está asociado a la pérdida de dinamismo de las importaciones europeas de América Latina y en el creciente proteccionismo de la CEE en su sector agrícola.

El 80% de las exportaciones latinoamericanas hacia la CEE son de materias primas.

En los 19 años comprendidos entre 1958 y 1976, los productos agrícolas importados por la CEE desde latinoamérica, disminuyeron desde un 55.1% hasta un 23%.

La participación conjunta de Argentina y Brasil como proveedores de la CEE disminuyó, de 1958 a 1977, de un 4.3% a un 3.1% del total.

Una conclusión similar se obtiene del ordenamiento de los países proveedores de la CEE. Brasil y Argentina han bajado de lugar como proveedores de la organización europea.

En estos momentos, mayores niveles de comercialización con la CEE encuentran problemas por parte de este organismo, como en el seno mismo de América Latina.

Por el lado de la CEE, existe una tendencia creciente a acentuar el proteccionismo en un afán de conservar sus mercados ante la desaceleración de la economía mundial y la inflación.

En un sentido más profundo, la CEE tiende a afianzar vínculos comerciales y de todo orden con estructuras económicas similares a las de Japón y Estados Unidos, hecho que, inevitablemente, va en detrimento de mayores relaciones comerciales con América Latina.

Por parte de América Latina, los problemas institucionales que enfrenta un proyecto de integración ya descritos, son los mismos que dificultan una intensificación de las relaciones comerciales.

La integración económica en América Latina, vista en perspectiva, significó cualquier cosa menos un proyecto económicamente factible. Los gobiernos de la región actuaron más como espectadores que como actores del proyecto.

Los conflictos intraregionales de intereses limitaron seriamente la coordinación regional; hecho que, aunado a un panorama económico internacional nada halagüeño, dio al traste con los deseos de integración.

Los nuevos enfoques son incompletos, en la medida en que por un lado no consideran plenamente la importancia de las empresas transnacionales y, por el otro, tampoco toman en cuenta los procesos financieros y monetarios de América Latina.

La conjunción de estos elementos sería el marco para la integración económica en América Latina.

La simple racionalización arancelaria como estrategia única resulta inadecuada. Se precisa de una reglamentación regional de las empresas transnacionales. De lo contrario, estas unidades económicas seguirán neutralizando márgenes reales a cualquier proyecto de integración.

Se antoja finalmente una disgresión: la integración es ejemplo fiel de cómo un conjunto de gobiernos se dan a la tarea de un proyecto sobre bases en gran medida apriorísticas. Por lo visto, los enfoques regionales de la "realidad latinoamericana", dan al traste tremendamente con la "verdadera realidad".

I.2 EL MARCO DE INTERCAMBIO ENTRE AMERICA LATINA Y LA C.E.E.

País	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Brasil	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Argentina	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Chile	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Colombia	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Costa Rica	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Cuba	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Ecuador	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
El Salvador	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Guatemala	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Haití	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Honduras	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Jamaica	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Paraguay	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Panamá	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Paraguay	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Perú	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Puerto Rico	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Uruguay	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Venezuela	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
América Latina	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

BIBLIOTECA CENTRAL

CUADRO I.1

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES HACIA LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA  
POR ZONA ECONOMICA DE ORIGEN, 1971-1979

Zona Económica de Origen	(MILLONES DE DOLARES DE E.U.)								
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
México	69.30	102.80	164.80	351.70	258.00	296.00	269.00	342.00	612.00
Aladi	3 466.22	3 927.93	5 517.54	6 931.51	6 112.78	7 530.62	9 003.01	9 729.99	12 969.29
M. C. C.	225.06	299.51	343.25	485.00	551.70	619.01	1 134.68	1 106.32	1 175.95
Caricom	330.44	405.93	472.43	791.27	1 115.18	1 032.72	1 036.41	1 262.21	1 872.67
Otros	85.94	96.86	129.76	137.32	120.58	176.10	155.50	194.30	418.10
América Latina	4 107.66	4 730.33	6 462.98	8 345.10	7 900.24	9 358.45	11 329.60	12 292.82	16 396.41

FUENTE: Calculado en base a información proporcionada en: International Monetary Fund, Direction of Trade Yearbook, I.F.M. Washington, 1976 y 1980, Vols. 12 y 15.

CUADRO I.2  
 AMÉRICA LATINA: IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA  
 POR ZONA ECONÓMICA DE DESTINO, 1971-1979

(MILLONES DE DÓLARES DE E.U.)

Zona Económica de Destino	Año	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
México		466.50	576.50	645.00	1 065.00	1 092.00	986.00	809.00	1 399.00	1 951.00
Aladí		3 563.25	4 249.09	5 023.51	7 911.63	8 590.15	7 588.50	8 782.40	10 307.31	13 140.05
M.C.C.		246.27	248.54	319.31	482.99	456.15	463.33	593.43	639.86	633.74
Caricom		637.48	670.54	788.07	881.26	958.29	941.09	1 071.69	1 618.20	1 635.59
Otros		256.04	187.54	218.60	531.70	668.70	527.00	493.50	422.20	763.30
América Latina		4 703.94	5 355.71	6 349.49	9 807.58	10 673.29	9 519.92	10 941.02	12 987.57	16 172.68

FUENTE: Calculado en base a información proporcionada en: International Monetary Fund, Direction of Trade Yearbook, I.F.M. Washington, 1976 y 1980, Vols. 12 y 15.

CUADRO I.3  
 AMÉRICA LATINA: SALDO COMERCIAL NETO CON LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA  
 POR ZONA ECONÓMICA, 1971-1979

(MILLONES DE DÓLARES DE E.U.)

Zona Económica de Origen y Destino	Año	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
México		-397.20	-433.70	-480.20	-713.30	-834.00	-690.00	-540.00	-1 057.00	-1 439.00
Aladí		-97.03	-321.16	494.03	-980.22	-2 477.37	-57.88	220.61	-577.32	-210.36
M.C.C.		-21.21	50.97	23.94	2.01	95.55	155.68	541.25	466.46	542.21
Caricom		-307.04	-264.61	-315.64	-89.99	156.89	91.63	-35.28	-355.99	237.08
Otros		-170.10	-90.68	-88.84	-394.38	-548.12	-350.90	-338.00	-227.90	-345.20
América Latina		-595.38	-625.48	113.49	-1 462.48	-2 773.05	-161.47	388.58	-694.75	223.73

FUENTE: Calculado en base a información proporcionada en: International Monetary Fund, Direction of Trade Yearbook, I.F.M. Washington, 1976 y 1980, Vols. 12 y 15.