

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.495/SEM.34/R.2
21 de abril de 1986

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Seminario América Latina y el Caribe y la
Economía Internacional, patrocinado por la
Comisión Económica para América Latina y
el Caribe (CEPAL), la Conferencia de las
Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
(UNCTAD) y el Programa de las Naciones
Unidas para el Desarrollo (PNUD) */

Santiago de Chile, 21 al 23 de mayo de 1986



PRINCIPALES PROBLEMAS DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL
DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE **/

*/ Este Seminario se realiza en el marco del proyecto CEPAL/UNCTAD/
PNUD - RLA/82/012, "Apoyo al sector externo".

**/ El presente documento fue preparado por el señor Aldo Ferrer,
consultor de la UNCTAD. Las opiniones expresadas en este trabajo son de
exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de las
instituciones participantes en el Proyecto.

86-4-545

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE AMÉRICA LATINA

1. Deuda y financiamiento externo.

1.1 Implicaciones de la deuda externa a mediano y largo plazo

Para el balance de recursos, los servicios de la deuda externa implicaron en los últimos cuatro años (1982-1985) y significarán para el futuro previsible una transferencia neta desde la región hacia el resto del mundo. En el último cuatrienio, América Latina pagó alrededor de u\$s 150.000 millones en concepto de utilidades e intereses y recibió capitales netos por u\$s 40.000 millones. La transferencia neta negativa ascendió a alrededor de u\$s 100 mil millones. Son bien conocidas las relaciones entre esta transferencia y las variables reales críticas: exportaciones, producto y ahorro. En los próximos años, por varias razones que se señalarán luego, esa transferencia será menor pero igualmente negativa. No parece, por ahora, posible que la baja de la tasa de interés y/o el aumento de las corrientes de capitales del exterior (financieros o inversiones privadas directas) modifique el signo de las transacciones financieras con el resto del mundo.

Esto quiere decir que, como en el último cuatrienio, la inversión interna en América Latina será menor que el ahorro de la región. Parte de ese ahorro seguirá siendo utilizado para pagar intereses de la deuda externa. De este modo, la formación de capital en el futuro previsible dependerá de dos factores principales. Primero, la reducción de la transferencia neta negativa de recursos en concepto de pago de intereses de la deuda externa. Segundo, la movilización del ahorro interno. En la tasa de crecimiento económico influirá también el grado de aprovechamiento de la capacidad instalada y el aumento de la relación producto/capital mediante una asignación más eficaz de las inversiones.

(A) El proceso de ajuste para hacer frente al pago de la deuda ha sido distinto en los diversos países. Brasil, sobre la base de su considerable base industrial y la expansión de las importaciones de los Estados Unidos, logró a -

poyar el superávit comercial en un fuerte crecimiento de las exportaciones de manufacturas y, también, en la reducción de importaciones. Los países de menor base industrial descansaron sobre todo en la reducción de importaciones. En todo caso, el coeficiente de importaciones de las economías latinoamericanas disminuyó durante el proceso de ajuste. Los bienes exportables que tropiezan con mayores barreras de acceso a los mercados de los países industriales, tuvieron comportamientos desfavorables y agravaron el costo del ajuste externo por la pérdida de ingresos de exportación vía la reducción de los volúmenes exportados o la caída de los precios internacionales.

La distribución interna del costo de la deuda externa plantea graves problemas a la administración de las políticas económicas de los deudores. La mayor parte de los intereses pagados son gasto público porque la deuda externa es, en su mayor parte, deuda pública. Cuando el Estado no puede obtener un superávit de sus operaciones corrientes para pagar intereses, aumenta el déficit. Este, a su vez, es financiado con mayor deuda interna o emisión monetaria. Esto contribuye a aumentar las presiones y expectativas inflacionarias. El aumento de la tasa de inflación en América Latina en los últimos cuatro años se vincula a este efecto de la deuda externa. La mayor inflación refleja así la dificultad de los gobiernos de repartir el costo del ajuste externo conforme a políticas fiscales explícitas. Resulta así un ajuste interno inflacionario que es la contrapartida de la transferencia de recursos al exterior para pagar la deuda externa.

La reducción de los bienes y servicios disponibles provocado por el ajuste externo más la inflación aumentaron las tensiones sociales. Esto complica aun más la tarea de los gobiernos emergentes del proceso de democratización de América Latina, que deben atender a reclamos sociales urgentes con una menor disponibilidad de recursos. El estancamiento económico y la caída del ingreso por habitante en los últimos años, plantea graves dilemas a los países de la región. El replanteo del problema de la deuda externa aparece así como un requisito de las políticas de crecimiento y bienestar social de los gobiernos democráticos.

(B) La crisis de la deuda externa dramatiza problemas mas profundos vinculados a la inserción internacional de los países de la región. La revolución

tecnológica, el comportamiento del comercio mundial, la transnacionalización de los sistemas financieros plantean dilemas profundos a cada uno de nuestros países. Aún sin el impacto de la deuda externa, los vínculos externos deben revisarse. Tal vez el problema puede explorarse en torno de dos conceptos contrapuestos: internacionalización y transnacionalización. El primero implica la apertura externa de una economía a partir de la articulación de su estructura económica y social. Es decir, su proyección al resto del mundo a partir de las fuerzas endógenas del crecimiento, o sea la apertura desde adentro, del propio proceso de transformación. El segundo, implica la penetración masiva de los factores externos sobre el medio interno y la desarticulación de la estructura económica y social, de las pautas culturales propias, de los instrumentos de acción del Estado nacional. En América Latina tenemos ambas experiencias. La internacionalización se expresa, por ejemplo, en el desarrollo tecnológico e industrial asentado en la actividad de las empresas nacionales que compiten en los mercados internacionales. La transnacionalización tiene su expresión más notoria en la apertura de los sistemas monetarios nacionales a las fuerzas del sistema financiero internacional. El resultado es la deuda externa y la notoria perdida de control nacional sobre la conducción de la política monetaria y fiscal.

Los ejemplos exitosos de apertura externa están normalmente vinculados a procesos de internacionalización no de transnacionalización. Japón y Corea son casos notorios de internacionalización. La capacidad de algunos sectores de la industria argentina, brasileña y mexicana de exportar plantas llaves en mano y bienes de capital son también ejemplos de internacionalización.

Otra perspectiva probablemente válida para explorar el tema se vincula al carácter endógeno del desarrollo contemporáneo. En el pasado, cuando el crecimiento y las exportaciones se referían a actividades relativamente simples vinculadas a la actividad primaria, el desarrollo podía "importarse". Vale decir, la apertura de mercados externos, las inversiones extranjeras para la infraestructura y la minería y otros sectores primarios para la exportación, podían venir del exterior. El sistema económico podía movilizarse desde la economía mundial sin ignorar, desde luego, todas las con-

secuencias del crecimiento hacia afuera. Cuando la industria y la tecnología asumen el papel protagónico del crecimiento, el desarrollo ya no puede importarse. El desarrollo implica la transformación profunda de la sociedad, de la estructura productiva, la modernización del Estado, la elevación de los niveles culturales, en fin, una empresa compleja que sólo puede ser gestada desde adentro de cada sociedad, desde su voluntad de transformación y crecimiento. De este modo, el crecimiento contemporáneo es siempre un fenómeno endógeno, gestado desde adentro e internacionalizado a partir de la consolidación de los rasgos propios de una sociedad, de su cultura y de su potencial productivo. Este es el gran dilema contemporáneo de nuestros países; como articular nuestras individualidades nacionales en el marco de un proceso de globalización de las relaciones internacionales. Ciertamente, la integración latinoamericana y las relaciones Sur-Sur son un instrumento válido para ampliar las opciones de internacionalización y responder a los desafíos de la transnacionalización.

Visto desde esta perspectiva, el problema del desarrollo tecnológico y de la competitividad internacional esta fuertemente vinculado a la afirmación de los desarrollos nacionales. La alternativa es compleja y difícil pero no parece haber alternativa. Porque la transnacionalización no genera crecimiento ni bienestar. Desarticula los sistemas nacionales, no genera desarrollo y profundiza los conflictos sociales. Nuevamente, la integración latinoamericana y la cooperación Sur-Sur constituyen instrumentos valiosos de los desarrollos nacionales y de la internacionalización.

(C) El tamaño de los mercados nacionales, el nivel desarrollo industrial y tecnológico alcanzado, condicionan las opciones exploradas en el punto anterior. Las economías de menor dimensión y base industrial confrontan decisiones más difíciles en su estrategia de desarrollo e inserción internacional. Los mercados internos reducidos debilitan la posibilidad de diversificación productiva asentada en la demanda interna. Los recursos naturales adquieren un mayor peso relativo en las oportunidades del comercio internacional. América Latina ofrece toda la gama de situaciones posibles. Desde las economías pequeñas de América Central hasta Brasil, pasando por los miembros del Grupo Andino, Argentina y México. Para las economías de menor tamaño, la integración latinoamericana es esencial pero como ésta solo puede ser motorizada

por las economías mayores y éstas tienen otras opciones, confrontamos el círculo vicioso que ha frustrado hasta ahora las posibilidades de integración. Sin embargo, es posible que los nuevos desafíos planteados por la deuda externa y las tendencias del sistema internacional, sumados a las nuevas perspectivas abiertas por el proceso de democratización, contribuyan a fortalecer los esfuerzos integracionistas y, con esto, a generar nuevas oportunidades para todos los países de la región.

1.2 Diversas hipótesis sobre la administración de la deuda externa.

(A) El reclamo central del Consenso de Cartagena es el tratamiento político y global de los problemas de la deuda y de las relaciones económicas internacionales entre países deudores y acreedores. La respuesta de estos últimos hasta ahora ha sido no. La crisis de la deuda tiene tres responsables: los deudores, los acreedores y los países industriales. Pero solo los primeros están pagando sus consecuencias. Las cosas no cambiarán por generación espontánea ni por iniciativas unilaterales de los bancos acreedores o de los países industriales. Es natural que así sea. Nadie regala nada ni cede gratuitamente ventajas de que goza. Por eso el planteo político del Consenso de Cartagena es insuficiente. Implica subordinar un elemento negociador muy importante de carácter estrictamente financiero. Hasta 1981, se observaba una transferencia neta de recursos financieros hacia América Latina: los nuevos préstamos e inversiones del exterior excedían los pagos de intereses y utilidades. Desde 1982, la situación cambió. Actualmente, las nuevas inversiones y el llamado "dinero fresco" financian solo alrededor del 20% de los intereses caídos que, en un 80% se pagan con recursos propios de los deudores. Todos los deudores están viviendo por debajo de sus propios medios. América Latina, en promedio importa solo 2/3 de lo que exporta. Los créditos internacionales solo sirven actualmente para mantener al día las cuentas de los bancos, no para financiar importaciones o inversiones en América Latina. La región puede endurecer su posición en el terreno estrictamente financiero para lograr un reparto más equitativo del costo de la crisis de la deuda externa entre sus tres responsables.

El riesgo de sanciones es limitado. ¿Qué medidas pueden aplicarse contra deudores que quieren pagar y sólo pueden cubrir parte de los intereses

caídos? En realidad las sanciones ya se produjeron y en una escala extraordinaria. ¿Qué hubiéramos dicho a fines de la década de 1970, si se hubiera afirmado que en la del ochenta estaríamos pagando en concepto de intereses 1/3 de las exportaciones, la mitad del ahorro neto y 3% ó 4% del PBI de la región? Eran estas "sanciones" inimaginables hasta que efectivamente se produjeron.

El problema central del tratamiento de la deuda externa no se plantea en la relación deudor-acreedor sino en el ámbito interno de cada país. Al fin y al cabo la deuda no se generó solo por la decisión de los bancos internacionales de prestar sin medida en el curso de la década de 1970. La deuda externa tiene raíces profundas en la realidad social y política de cada país. Es, además, otra forma de desplazar al ámbito externo problemas y conflictos domésticos que commueven profundamente los sistemas políticos nacionales. Es cierto que el tema de la deuda es esencialmente un problema "político". Pero interno más que externo. Porque en cuanto relación deudor-acreedor es básicamente un problema financiero en el cual los deudores no están usando adecuadamente todo su poder negociador como grandes deudores frente a acreedores que han perdido capacidad de sancionarlos.

(B) El Plan Baker es una propuesta lúcida, desde la perspectiva del Norte, del inevitable nuevo tratamiento del problema de la deuda externa latinoamericana. En el cuatrienio 1982-85, América Latina pagó más de u\$s 100 mil millones. En los próximos cuatro años, pagará probablemente mucho menos. La región no puede seguir soportando tal drenaje de recursos y este proceso de ajuste externo. Por diversas vías y de distintos modos, habrá una reducción de la transferencia de recursos. Perú anunció un límite como un porcentaje de las exportaciones, Brasil como un piso a la tasa de crecimiento, Argentina probablemente reactivará su economía y tendrá un menor superávit comercial. Los bancos acreedores y los países industriales poco pueden hacer para evitar estas tendencias y seguir forzando a los deudores a mayores pagos.

El Plan Baker es un anticipo de estas tendencias y procura que el necesario reclinaje de parte de los intereses pagados se realice favoreciendo los intereses y las perspectivas de los centros de poder internacional. Define así al desarrollo a partir de un enfoque que no se corresponde, en buena

medida, con las necesidades y las posibilidades de la América Latina. Los fondos vendrán para un desarrollo como se concibe en el Norte: apertura de los mercados nacionales, libre entrada de inversiones del exterior, abandono de las políticas nacionales de integración e industrialización.

Aquí adquiere importancia una cuestión semántica. Los mayores fondos que tienen que venir desde el Norte no son dinero fresco sino reciclaje de parte de los intereses caídos. Si se tratara de "dinero fresco" los acreedores pueden decidir su destino. Si se trata, en cambio, de un reciclaje es un refinanciamiento para mantener al día las cuentas de los bancos acreedores y los deudores conservan la disponibilidad de sus propios recursos. El Plan Barker avanza sobre los criterios tradicionales de ajuste en los programas de estabilización del FMI. No se trata solo ahora de fijar metas fiscales y monetarias (en buena parte indispensables con o sin el FMI) sino de condicionar toda la política económica de los deudores.

Estamos, pues, ante una nueva instancia del desafío que enfrentan nuestros países para afirmar su derecho al desarrollo, la soberanía, la democracia y la libertad. Afortunadamente, el desafío puede responderse sin traumatismos en las relaciones internacionales a través de la consolidación de políticas nacionales de "poner la casa en orden", crecimiento, unidad nacional y, ciertamente, una cooperación más estrecha en el ámbito latinoamericano. El problema principal no lo plantean los bancos acreedores ni el Plan Baker sino nuestra propia debilidad de formular y ejecutar políticas racionales compatibles con el desarrollo, el bienestar y la soberanía. Se trata, en definitiva, de otra manifestación del subdesarrollo latinoamericano que solo la democracia y la libertad podrán superar.

(C) Existen numerosas propuestas para abordar el problema de la deuda. Pero la cuestión central no es de instrumentos sino de decisión política de los deudores de replantear el problema de fondo. Es decir, el reparto del costo de la crisis de la deuda entre los tres responsables. Ningún instrumento resuelve el problema de que los bancos acreedores y los países industriales tienen que asumir su parte de responsabilidad en la crisis de la deuda. Resuelta esta cuestión de fondo, existen diversas opciones instrumentales válidas. Hasta entonces, el debate instrumental es en buena medida ocioso.

1.3. Opciones de financiamiento externo.

(A) Las fuentes de financiamiento externo cambiaron drásticamente. En el curso de la década de 1970 la abundancia de crédito de la banca privada internacional sustituyó el crédito de fuentes públicas de origen multilateral y bilateral. Simultáneamente, el FMI perdió su influencia en la formulación de las políticas de ajuste de los países latinoamericanos. Con el estallido de la crisis de la deuda externa a principios de la década de 1980, la situación volvió a revertirse. Los bancos privados redujeron drásticamente sus préstamos a América Latina, depositaron en el FMI la responsabilidad de la formulación y supervisión de las políticas de ajuste de los deudores e insinuaron la posibilidad (aún no concretada) que el Banco Mundial y el BID asuman la responsabilidad principal en la canalización del reciclaje de recursos hacia la América Latina. Lo que pase con el financiamiento público multilateral está íntimamente ligado a la resolución del problema de la deuda.

Al respecto se plantean dos problemas centrales: el monto de los recursos y la condicionalidad. El primero tienen que ser suficiente para refinanciar parte sustancial de los intereses devengados de la deuda externa. La condicionalidad no puede subordinar el derecho a la soberanía y a la autodeterminación de las opciones de cada sociedad. Los deudores deben ser categóricos en éstas cuestiones. Si no hay entendimiento la variable de ajuste será el atraso en los pagos de intereses con los consecuentes problemas para los bancos acreedores. Conviene insistir: la capacidad de presión de los bancos sobre sus deudores es reducida. La mayor parte de los deudores importan mucho menos de lo que exportan y están vi-
viendo por debajo de sus propios medios. Las líneas comerciales y líneas financieras de corto plazo disponibles por bancos de la región son menores que los intereses pagados por la América Latina. Los bancos acreedores están muy interesados en mantener la vigencia de esas líneas, sobre todo las comerciales, que son altamente rentables. Cualquier sanción que significara reducir esas líneas implicaría que los deudores deberán financiar su comercio con sus propios recursos y reor-
tar drásticamente sus pagos en concepto de intereses de la deuda externa. Conviene no olvidar la estrecha relación entre los diversos componentes de las corrientes fi-
nancieras. En definitiva depende de los deudores, en buena medida, el replanteo del problema de la deuda y de las corrientes financieras internacionales.

Pero esta posibilidad tiene un requisito: poner la casa en orden. Es decir, para fortalecer la posición negociadora externa es indispensable ejecutar políticas fiscales y monetarias y de crecimiento económico compatibles con la estabilidad y el desarrollo. Cuanto más alta es la tasa de inflación y más desordenada la situación de un deudor, más vulnerable es su posición negociadora internacional. Desde este punto de vista, la deuda es también esencialmente un problema político interno.

El bajo grado de apertura externa de las economías latinoamericanas es otro dato que no debe ignorarse. En Brasil, excluyendo el petróleo, las importaciones representan el 3% del PBI, en Argentina el coeficiente de importaciones es inferior al 10% y en México el porcentaje es comparable. El impacto de los factores externos sobre el nivel de la actividad y el ingreso crece con el grado de apertura externa. En Europa, por ejemplo, países desarrollados importantes, como Francia o Alemania, tienen coeficientes de apertura entre el 20% y el 30%. Desde esta perspectiva, esas economías industriales están más subordinadas a los acontecimientos internacionales que las principales economías latinoamericanas. La política económica de los principales países de América Latina perdió el margen de autonomía que había ganado con la sustitución de importaciones, por la transnacionalización de los sistemas financieros nacionales y la crisis de la deuda externa. Es indispensable volver a recuperar márgenes mínimos de maniobra para poder orientar la economía y crecer. Las exportaciones y su diversificación adquieren un papel estratégico en el fortalecimiento de la posición negociadora externa y en el desarrollo mismo. El modelo clásico de sustitución de importaciones está agotado y las exportaciones de manufacturas adquieren una función estratégica. Sin embargo, el mercado interno y la integración de los perfiles industriales siguen siendo indispensables para la formación de estructuras viables para el desarrollo en el largo plazo en condiciones de equilibrio externo.

La cooperación financiera regional tiene muy buenas perspectivas pero muchos obstáculos. Existen dos restricciones principales. Primero, la dificultad de concertar las políticas fiscales y monetarias de los países latinoamericanos para lograr la convergencia de las tasas de inflación y la estabilidad de las paridades de las monedas latinoamericanas. Lo que en Europa es un problema difícil, en América Latina es probablemente una empresa

imposible. Segundo, la necesidad de que los saldos de balances de pagos se ajusten en el corto plazo, porque ningún país latinoamericano está dispuesto a aumentar el financiamiento a largo plazo del resto de la región.

Estas restricciones a la formulación de mecanismos financieros no impide la necesidad de insistir en esquemas, como el Fondo Andino de Reservas, que ofrecen soluciones parciales pero valiosas. De todos modos, si se pretende ampliar la cooperación financiera parece indispensable vincularla a las corrientes de comercio. Los países más avanzados de la región cuentan con programas de financiamiento de exportaciones, sobre todo del sector de bienes de capital. Estos créditos de proveedores deberían movilizarse en mayor medida para el comercio intralatinoamericano. El sector de bienes de capital es particularmente significativo. La región importa alrededor de u\$s 20 mil millones anuales de bienes de capital y de este monto sólo un 5% es comercio intrazonal. Países latinoamericanos importan bienes de capital y tecnologías que son producidas en condiciones competitivas por otros países de la región. Si se lograra vincular la demanda y la oferta de tecnología y bienes de capital se ampliará la frontera del comercio intraregional y la integración. Esto impulsaría la realización de inversiones conjuntas en el área crítica del desarrollo y del comercio mundial contemporáneos: tecnologías y bienes de capital. Buena parte de las importaciones de bienes de capital la efectúan empresas públicas y los estados latinoamericanos. Tales los casos de equipamientos para energía, comunicaciones, transportes y algunas industrias de base, como siderurgia. La concertación de este poder de compra en un esquema de "compre latinoamericano" es un instrumento potencial de expansión del comercio intraregional.

Estas reflexiones llevaron a la constitución de LATINEQUIP entre tres grandes bancos públicos de Argentina, Brasil y México. El objetivo es acercar la demanda y la oferta latinoamericana de bienes de capital y, a partir de los contactos y nuevas relaciones entre firmas de la región, abordar conjuntamente emprendimientos fuera de la América Latina.

No hay que hacerse muchas ilusiones sobre la posibilidad de que estas corrientes de comercio intralatinoamericanas puedan ser financiadas con recursos de extrazona. La línea que el BID abrió hace muchos años para financiar el comercio intralatinoamericano de bienes de capital tuvo una pobre ex

perencia y es hoy prácticamente insignificante. Conviene tratar de emplear instrumentos disponibles como BLADDEX para movilizar recursos a estos fines.

Otra vez el tema de la deuda externa aparece en una función crítica. Si solo se destinara el 10% de los intereses que actualmente paga la América Latina al financiamiento del comercio intraregional de bienes de capital, el volumen del comercio aumentaría entre dos y tres veces sobre los niveles actuales.

(B) Los países centrales tienen muy buenas razones de orientar las corrientes de financiamiento público internacional y, sobre todo, los fondos blandos, a los países más pobres dentro del mundo en desarrollo. Los ingresos medios en América Latina, en promedio, superan los 2.000 dólares anuales. En tales condiciones, los problemas de pobreza extrema deben atribuirse a la injusticia social prevaleciente, a los pésimos perfiles de distribución del ingreso, a la insuficiencia de las políticas tributarias y de gasto público. ¿Con qué argumentos puede pedirse a los países centrales que colaboren en solucionar los problemas de la pobreza extrema cuando la responsabilidad recae fundamentalmente en el ámbito nacional de cada país? El reclamo tercermundista se agota cuando las políticas nacionales son incapaces de poner la casa en orden, movilizar el potencial económico disponible y resolver los problemas más urgentes de la pobreza extrema. No puede delegarse en el ámbito mundial la responsabilidad de problemas que están radicados dentro de cada país. Además, no se puede defender con eficacia el interés nacional ni fortalecer la posición negociadora externa cuando las políticas internas no se compadecen con los problemas y las posibilidades de cada país.

Debe distinguirse en América Latina la situación de algunos países de menores recursos en donde ciertamente sigue siendo necesaria la cooperación externa. En estos casos, buena parte de la solución está también dentro de la América Latina, Por ejemplo, una política ambiciosa y realista de Argentina y Brasil de cooperación con Uruguay, Bolivia y Paraguay sería mucho más importante, para el desarrollo de estos tres países. que cualquier ayuda que pueda provenir de los países desarrollados.

(C) Los países centrales no han administrado el sistema financiero y monetario de modo compatible con los intereses de la comunidad internacional. Apenas han procurado satisfacer sus propios intereses y los problemas más urgentes del corto plazo.

Las dificultades de restablecer un funcionamiento ordenado y mínimamente equitativo del sistema monetario internacional son muy grandes. Varios procesos han complicado el escenario. El fuerte aumento de la liquidez internacional (mucho más que las variables reales de la producción, el comercio y las inversiones mundiales) y la integración de las plazas financieras nacionales en prácticamente un sólo mercado financiero internacional, han provocado problemas hasta ahora insolubles. Diariamente se transan en los mercados cambiarios divisas por alrededor de u\$S 150 mil millones. Se estima que alrededor del 90% de ese monto corresponde a operaciones de tipo financiero y sólo el 10% a transacciones vinculadas al comercio de bienes y servicios reales. La masa de capitales líquidos en los mercados financieros incorpora elementos especulativos que los países centrales no han logrado controlar hasta ahora.

En el sistema monetario internacional el dólar conserva una posición dominante. El 60% de las reservas oficiales de divisas están denominadas en dólares y las transacciones en dólares en los mercados de euromonedas ocupan también una posición dominante. Se produce así un efecto paradójico y asimétrico entre los cambios en la posición real de la economía norteamericana en el mundo y la gravitación de sus políticas fiscales y monetarias sobre el resto del sistema. Desde fines de la década de 1940 a la actualidad, la participación de la producción norteamericana en la mundial declinó del 50% al 25%. Pero dada la integración del sistema financiero internacional y el peso del dólar en el mismo, las políticas de la Tesorería y de la Reserva Federal influyen decisivamente el funcionamiento del sistema internacional.

Los países centrales han fracasado en su intento de controlar estos fenómenos y restablecer condiciones ordenadas de funcionamiento en el sistema monetario internacional. El abandono de régimen de paridades fijas a partir de 1971 no resolvió el problema. Esto queda reflejado por la notoria inestabilidad de las paridades cambiarias y el impacto de las políticas fiscales y monetarias de los Estados Unidos sobre las tasas de interés.

Estos problemas han provocado graves dificultades a la América Latina. La inestabilidad de las paridades ha provocado el deterioro de los términos de intercambio de numerosos productos exportados por la región y su pérdida de competitividad. El aumento de las tasas de interés tienen responsabilidad principal en la gestación de la crisis de la deuda externa latinoamericana.

Estas dificultades han sido dramáticamente agravadas por la política seguida por los bancos acreedores y los países centrales en el tema de la deuda. La drástica reducción del crédito bancario a partir de 1982 ha provocado procesos de ajuste extremadamente penosos, como se recuerda en otras partes de este informe. La aplicación de estrictos criterios de condicionalidad en los arreglos a través del FMI han introducido severas limitaciones al manejo de las políticas económicas de los países deudores y generado, como se buscaba, un enorme excedente del balance de pagos en cuenta corriente (excluidos el pago de intereses) que ha financiado la extraordinaria transferencia de recursos desde América Latina hacia los países acreedores.

Se pretende ahora en el FMI aplicar una "enhanced surveillance" tendiente a reforzar los mecanismos de control internacional sobre las economías y las políticas nacionales de los países deudores. El Plan Baker, además, anticipa condicionamientos adicionales a las políticas de los deudores a tal punto que sus gobiernos se convertirían en la práctica en administradores por cuenta y orden de los centros de poder internacional. Se trata de severos desafíos al derecho de autodeterminación de nuestros países. Son pretensiones del Norte con escasas posibilidades de éxito porque las exigencias tienen un límite y éste parece que se está alcanzando. En definitiva, la solución o el agravamiento de los problemas latinoamericanos no depende esencialmente de las decisiones de los centros de poder internacional sino de las que adopten nuestros propios países. Políticas firmes en defensa del derecho al desarrollo, el bienestar y la libertad contribuirían a la estabilidad de las relaciones internacionales y a la expansión de las corrientes económicas de todo tipo.

Se está en presencia de un sistema financiero asimétrico y que castiga a

la América Latina y otros países en desarrollo. Las reformas indispensables del sistema han sido elaboradas por el Grupo de los 24 en el seno del FMI. Esas propuestas constituyen bases sólidas para la reforma del sistema monetario internacional. Se destacan en particular la propuesta de reformar los regímenes cambiarios para asegurar un comportamiento más ordenado de las paridades en torno de "target zones". El reclamo de una coordinación eficaz de las políticas nacionales de los países centrales y el ejercicio del "surveillance" del FMI sobre esas políticas es otra contribución significativa. Lo mismo puede decirse de la creación de derechos especiales de giro vinculados a la cooperación multilateral para el desarrollo, vieja propuesta planteada desde la aparición de los DEG.

Finalmente, los reclamos en materia de deuda son sensatos y realistas y convergen con los formulados por la América Latina en el Consenso de Cartagena.

Lamentablemente la experiencia revela que la influencia de los países en desarrollo en el ordenamiento monetario internacional es cercana a cero. No se está en presencia de problemas que puedan resolverse con buenos argumentos ni llamando la atención sobre las injusticias prevaletentes en el orden económico y monetario internacionales. Debería pensarse, más bien, en el refuerzo de la posición negociadora frente a los centros mediante el fortalecimiento de la situación interna de los países latinoamericanos y de la propia cooperación regional.

La transnacionalización de las plazas financieras nacionales, estimulada por la expansión de la banca de los países centrales, ha provocado una profunda perturbación en la conducción de las políticas económicas de nuestros países. La crisis de la deuda es apenas una de las manifestaciones de ese proceso de transnacionalización. Es indispensable recuperar un mínimo de autonomía en la conducción de las políticas fiscales y monetarias de cada país. Nada de esto podrá resolverse por la reforma del sistema monetario internacional. Existe una responsabilidad primaria de transformación que debe ejercerse dentro de cada país y en el ámbito latinoamericano. A menos que se quiera continuar con la frustrante prédica tercermundista por un nuevo orden económico y financiero internacional, justificado en sí mismo, pero inoperante dado la

distribución del poder y los factores en juego en el sistema internacional. Existe, en cambio una libertad potencial de maniobra para políticas nacionales y regionales más firmes. El sistema internacional es más flexible de lo que parece y su capacidad de presionar a los países periféricos más limitada de lo que aparenta. El caso de la deuda externa es muy claro. América Latina está aumentando sus posibilidades reales de negociación (1).

En América Latina debería pensarse más que puede hacerse dentro de cada país y a nivel regional para enfrentar éstos problemas. Esto no implica que deba abandonarse el reclamo por la reforma del orden económico y monetario internacionales. Pero no hay que hacerse ilusiones. Las cosas sólo cambiarán por la mayor firmeza de América Latina no por la generosidad de los centros que, como es lógico y comprensible, no existe.

Esta no es por cierto una conclusión optimista. Porque los desafíos internos son graves. Siempre es más fácil desplazar la responsabilidad de los problemas afuera que asumirlos tal cual son y en su ámbito principal de referencia, que es el interno de cada país. Para defender el interés nacional hay que "poner la casa en orden" mediante políticas fiscales y monetarias que converjan hacia la estabilidad y el crecimiento. Las autoridades monetarias tienen que ejercer un control efectivo sobre los flujos y los operadores financieros. Debe replantearse el tema de la deuda externa y poner un límite a la transferencia de recursos. Este es el gran desafío de las democracias emergentes en América Latina. Probar que son el ámbito de referencia insustituible para defender la libertad y la convivencia civilizada dentro de cada país. Pero, al mismo tiempo, demostrar que cuenta con la eficacia necesaria para impulsar el desarrollo, la justicia social y la soberanía.

(1) En esto coinciden incluso analistas del Norte. Véase, por ejemplo, el artículo de A. Kalestsky "For crisis, read problem". Financial Times, Londres, enero 8 de 1986.

(D) Inversión privada directa.

La experiencia latinoamericana revela que la transferencia neta de recursos de la inversión privada directa es escasa y que la misma se financia en lo principal con la reinversión de utilidades y créditos domésticos y externos. Los aspectos más significativos de estas inversiones se refieren al cambio tecnológico, la incorporación de nuevas prácticas gerenciales el desarrollo industrial interno y la diversificación de exportaciones. Países exitosos, como Japón y Corea, han seguido políticas restrictivas en la admisión de empresas del exterior y privilegiado a sus propias empresas.

Por las razones que se señalaron antes, el desarrollo contemporáneo no se importa. Es decir, no puede ser incorporado fundamentalmente por la inversión extranjera. Depende esencialmente de la movilización de los recursos, capacidad innovativa, espíritu de riesgo y decisión política de los países en desarrollo. En este contexto, el aporte de la inversión extranjera puede ser útil pero no puede sustituir la iniciativa interna.

América Latina ha realizado una contribución sustancial a la formulación de la teoría del desarrollo tecnológico de países atrasados. Las contribuciones de Jorge Sabato, Vaitzos y otros han enriquecido las perspectivas y el análisis del proceso de cambio tecnológico. En particular, han sido analizadas las funciones ambiguas y a veces contradictorias cumplidas por las corporaciones transnacionales. Una sola cosa puede darse por cierta. Las corporaciones transnacionales no son una panacea ni tampoco la causa de todos los males. Una de sus contribuciones positivas se refiere al acceso a los mercados internacionales aunque en la experiencia histórica de América Latina su orientación principal en el sector manufacturero, por lo menos hasta la década de 1960, fue hacia el mercado interno. En el marco de políticas industriales y sectoriales coherentes, la inversión extranjera puede prestar funciones positivas en la modernización de sistema industrial y en el cambio tecnológico. Ciertamente las políticas de puertas abiertas indiscriminadas, promovidas por voceros influyentes de los países centrales y por algunas minorías de nuestros países, no producen buenos resultados. Las dictaduras del Cono Sur probaron esto dramáticamente. Abrieron las puertas a la inversión extranjera, les dieron todas las garantías mientras eliminaban la democracia y la libertad. Provocaron un desastre y casi acaban con la empresa privada. Las mejoras políticas de captación

de inversión extranjera son las mismas que favorecen a la empresa privada nacional. Estabilidad política sentada en la democracia, la libertad y la equidad social. Políticas sólidas de ordenamiento interno sobre la base de firmes políticas fiscales y monetarias que sustentan la estabilidad de precios. Firmes políticas de modernización, crecimiento, movilización del ahorro interno y promoción del cambio tecnológico. En fin, políticas que amplíen los mercados internos y promuevan las exportaciones. Todas las encuestas sobre los factores que inducen la inversión extranjera coinciden en que los apuntados son los factores decisivos. No las políticas de puertas abiertas. La única política eficaz para promover el crecimiento y ampliar la corriente de inversiones de empresas extranjeras en el nacionalismo democrático.

El efecto de la inversión extranjera sobre la distribución interna del ingreso y entre los ritmos de crecimiento de los diversos países de América Latina es marginal. Ambos problemas se resuelven en contextos más amplios del proceso económico y social. En el escenario que determina una determinada política nacional de desarrollo y de inserción externa, la inversión extranjera puede reforzar las tendencias prevalecientes, pero difícilmente ponerlas en marcha. Los efectos concentradores del ingreso que a menudo han tenido inversiones extranjeras, se insertaron en sistemas económicos y sociales previamente distinguidos por la concentración del ingreso y severos obstáculos al desarrollo económico. Estas reflexiones pierden buena parte de su validez en los países de menor dimensión en que la inversión extranjera tipo enclave jugó en el pasado y, en parte, juega todavía, un papel decisivo. Sin embargo, en las economías de mayor tamaño y más industrializadas de América Latina, la significación y el papel de la inversión extranjera deben ubicarse en un contexto más amplio. Es interesante observar, de todos modos, el papel muy importante que la inversión extranjera ha jugado en el desarrollo industrial de los países más avanzados de la región y la posición que ocupan en los sectores industriales dinámicos (metalmeccánica, informática, etc.). Es interesante observar, también, la diferente experiencia en países del Sud Este Asiático donde esa participación es menor. De cualquier modo, conviene insistir en la reflexión anterior: el papel de la inversión extranjera desde el fin de la Segunda Guerra Mundial ha estado fuertemente influido por la evolución económica, social y política interna de los países de la región.

Definidas las orientaciones de la política económica, sobre todo, las

políticas industriales, puede clarificarse la orientación de la inversión privada directa extranjera y vincularla a los sectores que efectivamente necesitan su aporte. Estas políticas orientadoras, en el marco de situaciones políticas estables, seguramente serían muy bienvenidas por las empresas del exterior porque aumentarían el margen de seguridad de sus operaciones y disminuirían los riesgos. La capacidad negociadora aumenta con el tamaño y el potencial económico de los países y la consistencia de las políticas aplicadas.

Cuando se habla de inversión privada directa suele limitarse el análisis a la realizada por las grandes corporaciones transnacionales. Pues bien, existe un nuevo protagonista que es la pequeña y mediana empresa. Tendencias recientes del desarrollo tecnológico están replanteando el tema de las economías de escala. En múltiples sectores, el desarrollo tecnológico se adecua a unidades productivas de tamaño mediano y pequeño. Esto abre nuevas fronteras al desarrollo económico de los países latinoamericanos. En el orden económico internacional las pequeñas y medianas empresas de los países industriales y de algunos países en desarrollo están ocupando una posición significativa en las transacciones de bienes, de tecnología y en las inversiones. Las prácticas operativas de estas empresas son más flexibles y versátiles que las tradicionales de las grandes corporaciones y multiplican las oportunidades de inversiones y de asociación entre empresas locales y del exterior.

Sobre este punto, se adjunta a continuación un apéndice sobre el tema de las economías de escala y su impacto sobre las cuestiones tratadas en este comentario.

Economías de escala (De: A. Ferrer. El país nuestro de cada día. Argentina y el sistema internacional. Hispanamérica. Buenos Aires, 1985)

La revolución tecnológica ha multiplicado el número de actores en el sistema internacional. El poder está menos concentrado que antes, se han diversificado los mercados, las fuentes de abastecimiento, los centros de investigación y desarrollo experimental, los orígenes de las maquinarias, equipos y tecnologías que circulan en el mundo.

Esto sucede también al nivel de la empresa. Hasta hace algún tiempo, se pensaba que el desarrollo tecnológico llevaba al gigantismo y a una inevitable concentración de la producción en grandes empresas. Se suponía que existían siempre "economías de escala", es decir, que los costos disminuían con el tamaño de las plantas industriales. Sin embargo, en muchos sectores productivos la experiencia ha revelado precisamente lo contrario. Las "economías de escala" han sido sustituidas por "deseconomías de escala". Vale decir que los costos no bajan con el crecimiento del tamaño de las unidades productivas, sino que en las empresas más grandes aumentan en relación con los costos de otras de menor dimensión.

Este hecho ha provado un cambio profundo en la interpretación de las tendencias dominantes del sistema internacional. Hasta hace poco se observaba con admiración el crecimiento espectacular de las grandes corporaciones de los Estados Unidos, Europa y Japón. Algunos llegaron a pensar que el mundo futuro iba a estar formado por dos o tres países (los Estados Unidos, la Unión Soviética y China) y unas pocas corporaciones internacionales dotadas de más poder que cualquier Estado nacional. La idea consistía en que estas grandes empresas configurarían un nuevo orden mundial, en el cual las fronteras de los Estados nacionales, salvo en los centros de poder, serían barridas por la revolución tecnológica.

Tales pronósticos no se cumplieron. Actualmente se advierte un crecimiento muy importante de pequeñas y medianas empresas con una fuerte participación en el comercio internacional. En las corporaciones se plantean frecuentemente problemas de burocratización y esclerosis gerencial, que les hacen perder eficiencia y capacidad competitiva. La revolución informática, el acceso inmediato a la información para cualquiera en cualquier parte del mun

do, diluyó la ventaja que tenían las grandes empresas en ese terreno. Hoy cualquier empresa, por pequeña que sea, puede tener a su disposición sistemas de procesamiento de datos y de cómputo de la misma jerarquía de los que posee la General Motors. Se observa un fenómeno de ruptura y de pérdida de eficacia de las mayores unidades productivas. Muchas grandes empresas están reduciendo los tamaños de sus fábricas: de las plantas de veinte mil a treinta mil obreros como los que operaban algunas corporaciones norteamericanas, se pasa a varias de mil trabajadores o menos. Porque las unidades medianas y pequeñas son, en diversos sectores, las más aptas para captar y movilizar la tecnología moderna. La relación directa entre el empresario y sus cuadros, gerentes, trabajadores y técnicos, es esencial para el empleo racional y eficaz de los recursos. Las empresas más rentables, incluso en el mundo industrializado, no suelen ser hoy las corporaciones sino una multiplicidad de empresas medianas y pequeñas, muchas de las cuales operan en la frontera tecnológica.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas está en parte ligada al crecimiento de las actividades de servicios. En los Estados Unidos, en los últimos tres años, el 70% del incremento del empleo ha sido generado por las pequeñas y medianas empresas, en buena medida vinculadas a los servicios. En Europa y Japón se registran hechos semejantes.

Pero no sólo en los servicios se destacan las pequeñas y medianas empresas. En muchos sectores de la producción de bienes se advierten tendencias similares. Existen actualmente instalaciones altamente competitivas para volúmenes reducidos y series cortas de producción. Esto está vinculado al desarrollo de la automatización flexible, es decir, de máquinas de control numérico que incorporan computadoras y permiten producir series cortas de 50 ó 60 unidades e iniciar inmediatamente la fabricación de otras tantas unidades de otro tipo. La automatización rígida predominante hasta hace poco tiempo obligaba a emplear los equipos sin solución de continuidad en la fabricación de largas series, por ejemplo 5000 o más unidades de un mismo producto. Este desarrollo es de particular importancia para el sector metalmecánico, dada la diversidad de piezas y componentes de los bienes finales producidos por el sector.

El diseño por computadoras (computer aided design, CAD) y la produc

ción industrial apoyada en computadoras (computer aided manufacturing, CAM) son aplicables actualmente a pequeñas y medianas empresas que alcanzan altos niveles de eficiencia con reducidos volúmenes y series cortas de producción.

Tales avances tecnológicos han generado asimismo economías de "scope". Cuando un insumo como la tecnología es imperfectamente divisible pueden reducirse costos distribuyéndolos entre distintos tipos de bienes. Las empresas medianas y pequeñas son aptas para incorporar las economías de "scope".

La experiencia en la automatización flexible y el CAD/CAM refleja la complejidad del desarrollo tecnológico y la coexistencia de factores de concentración y dispersión de la producción. Las empresas medianas y pequeñas han sido las más favorecidas por la aplicación de las nuevas tecnologías, pero la producción de los equipos y maquinarias de control numérico está fuertemente concentrada. En el caso de equipos electrónicos de control numérico, una sola empresa tiene el 50% del mercado mundial y las cuatro mayores, el 80%. En robots, las cuatro principales empresas dominan el 75% del mercado europeo, y en CAD/CAM los cuatro principales proveedores controlan tres cuartas partes del mercado norteamericano. Pero existe la suficiente competencia entre los proveedores para acceder a la adquisición de los nuevos equipos. Es concebible que la reducción del tamaño de firmas y plantas se extiendan también a la producción de equipos de control numérico para el diseño por computadoras y la producción industrial apoyada en computadoras.

La reducción de las escalas de producción se advierte también en diversos bienes intermedios. Tradicionalmente, la producción de acero y cemento, la petroquímica básica, la fabricación de papel y vidrio, se realizaban en plantas de gran tamaño. Actualmente, el desarrollo tecnológico ha permitido reducir las escalas y producir a bajos costos volúmenes relativamente pequeños, particularmente en las industrias siderúrgica y cementera.

Estos avances responden a un cambio de orientación de la investigación y el desarrollo experimental. Predominaban antes las innovaciones para el trabajo en gran escala de las grandes empresas que lideraban la producción industrial y el cambio tecnológico. Pero, como lo señaló Jorge Sábato, no existían ni existen condiciones inherentes a la tecnología que

apunten a favor o en contra del tamaño de las plantas o de la extensión de las series de producción. El énfasis de los tiempos recientes en unidades productivas de menor escala, vinculado a la necesidad de la descentralización industrial, el control de la contaminación y la defensa del medio ambiente, ha provocado resultados extraordinarios y muy positivos desde la perspectiva de la Argentina y otras naciones en desarrollo.

La diferenciación de gustos y calidades, impuesta por los cambios en la composición de la demanda, influye en el mismo sentido. Tanto en bienes de consumo como en maquinarias y equipos, las calidades y gustos tienden a estimular una mayor diversificación de la oferta en plantas de mediano y pequeño tamaño. La experiencia italiana es una de las más significativas en este campo. Buena parte de las exportaciones italianas de alta tecnología proviene de plantas de reducida dimensión, con no más de 200 operarios.

En el sector electrónico y en la informática operan tendencias que también influyen en el sentido de descentralizar la producción. Alrededor del 70% de las inversiones totales en los grandes proyectos de informática y organización de sistemas está volcado hacia pequeños equipos periféricos y software. De este modo, en todo el sector de electrónica e informática han proliferado, en los Estados Unidos y otros países industriales, empresas especializadas en la construcción de equipos de mediano y pequeño porte y en software. Empresas del mismo tipo están fabricando instalaciones electrónicas de control numérico y automatización, que se incorporan en las maquinarias y equipos más modernos. En consecuencia, las altas escalas de producción, que aún predominan en la fabricación del hardware de grandes equipos de cómputo y en los microcomponentes electrónicos (chips), influyen sólo en un segmento del dinámico campo de la electrónica.

Estas tendencias de la revolución tecnológica influyen también en las inversiones en investigación y desarrollo experimental. La complejidad de la producción, la multiplicación de tecnologías competitivas y el papel de las pequeñas y medianas empresas en áreas de vanguardia están impulsando la investigación y el desarrollo experimental en escalas reducidas, adaptadas a las nuevas empresas líderes. Todo esto coexiste con las grandes empresas que predominan en algunos sectores industriales de punta (aeronáutica, espacial, grandes equipos electrónicos), pero revela una

realidad distinta de la que se suponía inevitable hace algunos pocos años, en la cual sólo había lugar para los gigantes industriales de los Estados Unidos y un reducido grupo de economías avanzadas.

En los países industriales y en varios del Tercer Mundo, el sistema de empresa privada está experimentando nuevo impulso a partir de las tendencias recientes de la revolución tecnológica. La iniciativa privada, el empresario audaz y de frontera, el capital de riesgo, vuelven a adquirir dinamismo en muchos sectores de vanguardia de la economía contemporánea. La imaginación y el espíritu emprendedor aparecen en todos lados. Esto ha llevado en los Estados Unidos, Europa y Japón a montar instituciones tendientes a apoyar a las pequeñas y medianas empresas y a fomentar las inversiones de capital de riesgo en proyectos innovadores con tecnología de punta.

Tales tendencias, impuestas por la revolución tecnológica, influyen en la formación de capital y en las nuevas inversiones. Ahora, incluso en los países avanzados, el desarrollo depende en gran medida de inversiones de reducido porte en una multiplicidad de empresas y sectores. Hasta no hace mucho se suponía, dentro del esquema del gigantismo inevitable, que la formación de capital debía reposar en grandes proyectos de cientos y miles de millones de dólares. Esto sigue siendo cierto en algunas áreas, por ejemplo en la infraestructura energética, pero no lo es en muchos sectores económicos, en los cuales el desarrollo y el cambio tecnológico están íntimamente vinculados a las inversiones realizadas en pequeñas y medianas empresas.

Las relaciones económicas internacionales están registrando el impacto de las nuevas tendencias. Las pequeñas y medianas empresas de los Estados Unidos, Europa, Japón y de países de industrialización reciente, como Brasil y Corea, desarrollan nuevas formas de asociación con terceros países en los que operan. Las prácticas tradicionales de las grandes corporaciones, consisten en controlar totalmente las empresas subsidiarias establecidas en el exterior, van siendo sustituidas por nuevas modalidades, es decir por esquemas más flexibles de asociación entre empresas nacionales y extranjeras. Todo ello tiende a enriquecer la complejidad de las relaciones económicas y las oportunidades existentes en el sistema internacional.

En cuanto al Estado, lejos de ser barrido por la revolución tecnológica, se ha fortalecido como ámbito de referencia ineludible del desarrollo económico. ¿Cómo se explican, sin el Estado, el espectacular crecimiento de Japón, los avances de Brasil, la industrialización de algunas economías del Sudeste Asiático? Japón, sin su famoso MITI (Ministerio de Industria y Comercio), no sería lo que es actualmente. Ejemplos similares pueden encontrarse en todos los países de desarrollo industrial tardío, donde se han logrado conquistas significativas en materia de crecimiento económico y cambio tecnológico.

El Estado es un protagonista principal del avance científico y tecnológico en los países industriales y en el mundo en desarrollo. En todas partes, el apoyo del sector público a la investigación y el desarrollo experimental juega un papel decisivo. En Japón, el MITI respalda el adelanto de los circuitos integrados, la robótica, el CAD/CAM, las comunicaciones por fibras ópticas, los rayos láser y el software, entre otras tecnologías de punta. En los Estados Unidos, la NASA y el Departamento de Defensa son sustento principal del desarrollo tecnológico en los mismos sectores y en otros vitales para la defensa y el crecimiento industrial. En la Argentina, el avance alcanzado en el sector nuclear se sustenta en la actividad de la Comisión Nacional de Energía Atómica y en su respaldo al sector privado productor de bienes para el equipamiento de centrales eléctricas. En Europa sucede exactamente lo mismo. La reciente propuesta francesa relativa al plan EUREKA otorga proyección continental al respaldo de los estados europeos al desarrollo tecnológico.-



