

Revista de la CEPAL

Director

RAUL PREBISCH

Secretario Técnico

ADOLFO GURRIERI

Editor

GREGORIO WEINBERG



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
SANTIAGO DE CHILE / ABRIL DE 1979

SUMARIO

Reinventando el desarrollo: utopías de comités y simientes de cambio reales <i>Marshall Wolfe</i>	7
La internacionalización de las economías latinoamericanas: algunas reservas <i>Héctor Assael</i>	43
Política económica: ¿ciencia o ideología? (Primera parte) <i>Carlos Lessa</i>	59
El Mercado Regional Latinoamericano: el proyecto y la realidad <i>Germánico Salgado</i>	87
¿Qué hacer con la planificación regional antes de medianoche? <i>Sergio Boisier</i>	135
Las teorías neoclásicas del liberalismo económico <i>Raúl Prebisch</i>	171
Notas y Comentarios	193
Ecos del XXX Aniversario	201
Algunas Publicaciones de la CEPAL	207

La internacionalización de las economías latinoamericanas: algunas reservas

*Héctor Assael**

A partir de mediados del decenio de 1960, la economía latinoamericana —particularmente en sus países grandes y medianos— ha venido experimentando un proceso de creciente internacionalización, que está significando un progresivo acercamiento y superposición entre el mercado interno de los países de la región y el mercado en que tiene lugar el comercio mundial. Esa nueva modalidad de desarrollo ha venido siendo examinada profusamente en la literatura económica y, por lo general, se han destacado sus aspectos positivos.

En este artículo se ha intentado lo contrario, es decir, identificar y analizar sus efectos primordialmente desfavorables, de manera que sea posible una evaluación más equilibrada de lo que ha estado ocurriendo en los procesos de crecimiento de varios países de América Latina. De conformidad con esa orientación, en el artículo se distinguen dos tipos de reservas a las tendencias que genera la internacionalización. Por un lado, se han agrupado y examinado los problemas vinculados preferentemente con el encauzamiento del desarrollo y con la evolución de la demanda y oferta internas. Por otro, se han considerado aquellos efectos que surgen al alterarse las estructuras de los precios internos y de las remuneraciones de los factores productivos.

A la luz de estas críticas, el autor subraya la necesidad de formular y aplicar medidas de política económica que permitan contrarrestar y modificar los efectos de esta orientación.

*Funcionario de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL.

I Internacionalización: conceptos y problemas*

Desde hace tiempo se viene hablando de un proceso de "internacionalización" de la economía latinoamericana, que se habría iniciado a mediados del decenio de 1960 y que se extiende hasta ahora, no obstante la contracción experimentada por el comercio y la economía mundiales en 1974-1975, y su crecimiento posterior más lento y errático. Además, se ha afirmado, con cierta frecuencia, que la internacionalización implica una nueva modalidad de crecimiento, en la que son principalmente elementos exógenos los que impulsan y orientan el desarrollo que se dinamiza. Se combinan para ello una vigorosa demanda de productos primarios —como ocurrió especialmente entre 1971 y 1973—, la participación dominante y cada vez mayor de las empresas transnacionales en la apertura, la circulación de caudalosas corrientes financieras, e incluso aumentos de las exportaciones manufactureras.¹

Para definir más exactamente el proceso, es necesario tener en cuenta que éste se ha concentrado en los países de mayor desarrollo relativo de la región, principalmente medianos y grandes, que experimentaron un avance importante en su industrialización a partir de la Segunda Guerra Mundial e, incluso, desde la crisis de 1930. En cambio, en la mayoría de los países latinoamericanos más pequeños, de menor desarrollo relativo y menos industrializados, no se ha manifestado con el mismo acento por la obvia razón

*Dejo constancia de mi reconocimiento por el estímulo intelectual recibido del Dr. Prebisch y de Aníbal Pinto y por sus pertinentes comentarios. Asimismo, agradezco las valiosas críticas de Robert Devlin y de Adolfo Gurrieri. No obstante, los errores que pueda contener el trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor.

¹Al respecto, véase lo señalado, por ejemplo, por el Secretario Ejecutivo de la CEPAL, señor Enrique V. Iglesias, en la conferencia de prensa celebrada en Santiago de Chile el 22 de diciembre de 1975 (especialmente pp. 20 y 21), así como en su exposición en el decimoséptimo período de sesiones de la CEPAL (Guatemala, mayo de 1977), publicada esta última en la *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, primer semestre de 1977, pp. 254 a 288.

de que ya eran, y probablemente seguirán siendo, economías bastante abiertas o expuestas al comercio mundial.

Por lo tanto, el concepto de internacionalización que se utiliza en este artículo se refiere, en primer lugar, a la creciente apertura de aquellos países latinoamericanos que realmente tenían margen para que esa tendencia tuviera lugar y que, en buenas cuentas, habían registrado anteriormente un significativo desarrollo económico del tipo denominado "hacia adentro".

Esa progresiva apertura se ha presentado con diferentes grados de profundidad y amplitud. De una parte, con una tonalidad menor, están aquellos países donde ella ha significado principalmente una participación activa en el comercio mundial —sobre todo a través de la expansión de sus exportaciones no tradicionales— y una mayor importancia relativa de la inversión extranjera y del financiamiento externo en la expansión de sus economías. Ello no obstante, en estos países, entre otros rasgos de la política económica, la política de aranceles aduaneros (o de subsidios, o de ambas cosas a la vez) ha seguido siendo un instrumento de trascendencia para proteger la actividad productiva nacional, principalmente la manufacturera; la política de precios internos ha continuado siendo orientada por los gobiernos y se ha manejado con cierta independencia —no total, por supuesto— de lo que ha acontecido en los mercados internacionales. Brasil y México son tal vez dos ejemplos representativos de esta clase de internacionalización.

De otro lado están los países más claramente internacionalizados —entre los cuales Chile y, en menor proporción Uruguay, parecen ser los ejemplos más genuinos—, que han acentuado las cualidades identificadas en el párrafo anterior y que han aminorado o están reduciendo a niveles muy bajos la protección aduanera, a la vez que han hecho casi absoluta la política de libertad de los precios internos.

En esta última opción, la característica fundamental ha pasado a ser el progresivo

acercamiento —o un significativo grado de fusión— entre el mercado interno de los países que experimentan este fenómeno y el mercado internacional. Con ello, los precios internos de las mercancías que se transan tienden a asemejarse a los precios internacionales, lo que se acentúa mientras más intensa y perdurable sea la internacionalización y menores los costos de transporte, y de internación y comercialización de las mercaderías importadas y exportadas.

Esa semejanza de precios —que, por supuesto, no es igualdad de ellos y admite diferencias entre los distintos países— afecta a las mercaderías y a ciertos servicios que normalmente se comercian en el ámbito internacional, y se proyecta primordialmente: sobre los niveles de precios nacionales e internacionales; sobre los sistemas o estructuras de precios vigentes en los ámbitos interno y externo, respectivamente; y, por último, sobre las fluctuaciones de los precios internacionales —de ciertas mercaderías o más generalizados—, que tienden a repetirse, con similar intensidad, en los países de la región internacionalizados.

La mayor parte de las cuestiones que se plantean en este artículo, así como de las reservas que se esbozan en él, son más pertinentes para los países latinoamericanos relativamente industrializados en los que la internacionalización es más abierta y profunda. Sin embargo, algunos de los temas que se examinan más adelante también tienen cierta validez para las economías latinoamericanas cuya internacionalización ha sido más moderada, es decir, aquellas del primer tipo descrito. Y con mayor razón para algunos países que se hallan en una condición intermedia respecto de los dos casos extremos configurados y, además, para otros que en la actualidad pueden estar adoptando políticas orientadas a aumentar la apertura de sus economías.

La preocupación central en esta oportunidad es la de presentar ciertas secuelas o tendencias que con frecuencia surgen en las economías que han experimentado o que están viviendo un proceso de internacionali-

zación. Se desea destacar aquí los efectos que parecen haber recibido menos atención y que, vale la pena adelantarlo, suelen ser los que tienen connotaciones de carácter negativo.

Esas connotaciones constituyen, en buena medida, el "costo" de la internacionalización y, por lo tanto, no llevan directamente a decidir si el proceso mismo es aconsejable o no, sino que tan sólo a evaluarlo más equilibradamente. Naturalmente, la internacionalización también da origen a efectos favorables de importancia y determina consecuencias de otro tipo —que cabe incluir en la evaluación del fenómeno—, pero ellos no serán examinados en estas notas,² ya que la literatura sobre esos aspectos es muy abundante.

Es posible clasificar en dos grandes grupos los aspectos adversos derivados de la internacionalización. De un lado se distinguen aquellas consecuencias que se manifiestan en el comportamiento de las variables de carácter más genérico, primordialmente macroeconómicas. En este grupo se examinarán las tendencias que se pueden generar en materia de orientación del proceso de desarrollo, y de evolución y composición de la demanda y oferta internas. De otro lado, en el segundo grupo se analizarán los problemas que surgen al modificarse las estructuras de los precios internos y de las remuneraciones de los factores productivos, así como las relaciones existentes entre precios y remuneraciones.

II

Internacionalización y encauzamiento del desarrollo de los países latinoamericanos

1. *¿Una nueva frontera de las economías industrializadas?*

Una manera de concebir la internacionalización es considerarla como parte de un fenómeno más amplio y de mayor perspectiva histórica, en el que los países industrializa-

dos de economía de mercado efectúan una suerte de "corrimiento de fronteras" de su propio sistema económico. Así, los países en desarrollo que se internacionalizan, entre ellos los latinoamericanos, pasan a constituir una nueva frontera de los países desarrollados, con lo que llegan a representar externamente lo que para los Estados Unidos pudo

²Así, por una parte, no se analiza si el fenómeno de internacionalización, de manera individual o en conjunto con otros elementos, ha incidido apreciablemente sobre el ritmo de crecimiento económico de los países latinoamericanos que lo han experimentado. Tampoco se consideran, o se inician integralmente, los múltiples efectos que sobre la asignación de los recursos productivos internos ha tenido la operación de mecanismos nacionales de precios claramente vinculados al mercado internacional. Asimismo, no se revisan de un modo sistemático las repercusiones derivadas de la internacionalización que inciden sobre aquella categoría de análisis que responde al concepto de "beneficio del consumidor".

Por otra parte, también se ha dejado sin examinar lo que se refiere a los factores o medios principales que influyeron en el proceso de internacionalización y, además, la identificación y evaluación de las medidas de política económica aplicadas por los

gobiernos de la región para alcanzar los fines perseguidos. En cuanto a los medios, tendría que haberse destacado la trascendencia que ha asumido el mayor flujo de recursos de capital externos a varios países de la región y la creciente participación de las empresas transnacionales en los sistemas productivos nacionales. En lo que se refiere a las políticas instrumentales, es indudable que les corresponde un papel crucial a aquellas más directamente relacionadas con el comportamiento del sector externo. Aunque esta omisión es seria —porque hay una interacción entre la mezcla de medidas de política económica empleadas y el tipo de internacionalización que se materializa, así como su intensidad—, creemos que ello no invalida la naturaleza de las principales cuestiones que se identifican más adelante.

significar “la conquista del oeste” a fines del siglo pasado.³

Intrínsecamente quizás no haya nada de objetable en esa forma de dinamización del crecimiento y de relación centro-periferia, pero lo que sí cabe reconocer es que ella lleva a que el estilo de desarrollo de los países que se internacionalizan tienda a ser severamente influenciado por aquel vigente en los principales países de los centros (Estados Unidos y, en menor escala, Alemania occidental, Japón, Francia, Italia y el Reino Unido). Naturalmente, la influencia dependerá de la amplitud, antigüedad e intensidad de los procesos de internacionalización experimentados por las economías latinoamericanas.

De esa forma, y a pesar de las enormes diferencias existentes en los ingresos por persona y los patrones de distribución del ingreso entre el centro y la periferia, los países internacionalizados han empezado a encontrar y a enfrentar prematuramente características y problemas propios de las economías industrializadas.

La manifestación más clara de ese vínculo entre los estilos de desarrollo del centro y la periferia, es la inclinación cada vez mayor que se observa en las economías latinoamericanas a alcanzar sistemáticamente niveles y pautas de consumo similares a los de las naciones industrializadas. La internacionalización facilita, legitima y acentúa el efecto-demonstración⁴ —de origen anterior, principalmente como resultado de la influencia de los medios de comunicación— que a la vez es materializado por la demanda de los grupos de ingresos altos y medios-altos de la región, generalmente a precios comparativamente más reducidos que en el pasado.

Una ilustración clara de lo anterior puede ser la penetración excesiva que la

“civilización” del automóvil privado, con vehículos cada vez más refinados, ha tenido en América Latina como símbolo del progreso material y como medio de transporte ideal a que aspira la población; una manifestación adicional de esa tendencia es el creciente número de familias latinoamericanas, de ingresos altos y medios-altos, que son propietarias de dos o más automóviles. Así, además de la discutible orientación de recursos —incluido el consumo de combustibles— que significa el rápido crecimiento del parque de automóviles, ello ha exigido concentrar una importante fracción de las inversiones nacionales en realizar y mantener la infraestructura necesaria para la circulación de automóviles privados. Por ello, cuando se observa y se sufre la angustia automovilística que viven numerosas ciudades latinoamericanas, surge la inquietud de si otros esquemas de transporte urbano —basados más en vehículos utilitarios o medios de transporte más simples, como la bicicleta, de amplio uso en algunos países europeos altamente industrializados— no son opciones más aconsejables.

La tendencia a seguir de cerca los esquemas de consumo de los países centrales —que incluyen, por ejemplo, televisión en colores, motocicletas de alta potencia y complejos equipos de sonido, y de los cuales podrían darse ilustraciones adicionales— tiene otras connotaciones. De un lado significa incorporar prematura e intensivamente a

otros que más bien se constituyen en apéndices, dependientes pero no apropiadamente incorporados, de esa economía.

⁴Cabe recordar que ya alrededor de 1950 se formuló esa tesis que proyecta al plano internacional el efecto-demonstración schumpeteriano. Véase, Ragnar Nurkse, “Some International Aspects of the Problem of Economic Development”, en *Proceedings, American Economic Association*, reunión de Boston, 1951, pp. 571-583, y *Some Aspects of Capital Accumulation in Underdeveloped Countries*, El Cairo, 1952, especialmente pp. 36-52 y, del mismo modo, Raúl Prebisch, *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, segunda edición para la serie conmemorativa del veinticinco aniversario de la CEPAL, Santiago de Chile, febrero de 1973, p. 4 (primera edición, 1952).

³Otra aproximación sería la de destacar que la internacionalización corresponde a una etapa esencial de un proceso más amplio —y generalmente aceptado— de integración económica mundial. Sin embargo, aun en ese planteamiento más positivo, sería necesario distinguir entre los países en desarrollo que efectivamente se integran a la economía mundial y aquellos

los países en desarrollo problemas o preocupaciones, como los de calidad de la vida y del medio ambiente, que en las naciones industrializadas se han ido presentando al ir alcanzando elevados niveles de ingreso por persona —en la práctica, no hace mucho tiempo— y a los cuales están ahora tratando de hacer frente. De otro, implica aceptar las limitaciones dinámicas de un modelo de desarrollo que se apoya, en buena medida, en la expansión rápida del consumo y no se asienta, o sólo lo hace en menor escala, en una aceleración del ritmo de inversión. Mayor aún puede ser esa limitación cuando haya incorporación indiscriminada de bienes de consumo diseñados en el centro y no en los propios países en desarrollo.

2. Algunas asimetrías generadas por la internacionalización

Una segunda característica del patrón de desarrollo fomentado por la internacionalización es la existencia, y aun la promoción, de asimetrías que conviven con tal proceso de crecimiento.⁵

De una parte, como lo ha señalado el Dr. Prebisch,⁶ es meridiano que la internacionalización ha contribuido mucho a la rápida e intensa modificación y modernización de la estructura de la demanda y del consumo en los países latinoamericanos, lo que no ha ocurrido con igual rapidez y profundidad en la composición de la oferta y de la producción interna.

Esa asincronía es consecuencia, en ele-

vada proporción, de lo hecho por las empresas transnacionales respondiendo a sus propios criterios de orientación de las inversiones y de la producción. Pero la gestión de tales empresas no lo explica todo, y tampoco es condición suficiente para que tenga lugar este desequilibrio entre la composición de la demanda y de la oferta nacionales.

En verdad, a medida que se amplía e intensifica el proceso de internacionalización es evidente que se van generando o restableciendo los requisitos favorables para el funcionamiento del esquema tradicional de división internacional del trabajo y de ventajas comparativas, en el sentido ortodoxo. De ahí surgen las fuerzas dominantes en la determinación de las estructuras de la oferta y la demanda, que pueden ser aprovechadas, en diferentes grados, tanto por las empresas nacionales como por las extranjeras. De cualquier manera, ello ocurre conforme a las conocidas potencialidades y limitaciones que reviste esa opción de política económica.

Por otra parte, es natural que esa manera de encauzar el crecimiento acentúe las asimetrías existentes en los grados de avance que pueden alcanzar las técnicas de producción en las diferentes partes del sistema económico. Así, en las distintas ramas productivas, y también dentro de un mismo sector, la difusión del progreso técnico tiende a acelerarse principalmente en las actividades productivas que ofrecen ventajas comparativas "naturales" y que, por lo tanto, dan origen al comercio de exportación. En cambio, el ritmo de avance tecnológico es francamente más lento, o nulo, en las áreas de producción que proveen al mercado interno, de las cuales algunas desaparecen a consecuencia de la internacionalización o nunca llegan a instalarse.

Estos aspectos vinculados a la concentración del progreso técnico y a la heterogeneidad estructural en el desarrollo latinoamericano han sido considerados extensamente y con mayor autoridad en otras ocasio-

⁵Lo que se analiza a continuación no implica desconocer la posibilidad de que hay tipos de desequilibrios —transitorios y sobre todo sectoriales— que permiten acelerar el ritmo de desenvolvimiento, como lo ha planteado A. Hirschman en *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press, 1958.

⁶Véase Raúl Prebisch, *El nuevo orden económico internacional y los valores culturales*, versión mimeografiada, octubre de 1977, p. 21. En los países grandes de América Latina (Argentina, Brasil y México) se observa, sin embargo, una mayor similitud entre las estructuras de la demanda y de la oferta internas.

nes,⁷ por lo que no parece necesario abundar en el tema. Cabe reiterar, eso sí, que la creciente internacionalización y apertura de las economías de la región debería dar renovada actualidad y gran significación al examen de esos problemas y de sus efectos.

3. *Repercusiones sobre el relacionamiento externo*

Especial interés revisten ciertas asincronías que la internacionalización puede propender a profundizar en el comercio exterior de los países de la región.

En tal sentido se aprecia, en primer lugar, que las modalidades de internacionalización adoptadas por algunas economías latinoamericanas conducen, en buena medida, a incentivar la importación, generalmente de manera indiscriminada, con el propósito de ir aproximándose al grado de apertura que se persigue y, asimismo, de absorber la afluencia de divisas generadas por las exportaciones y la entrada de capitales. Lo que suele prevalecer en la política económica correspondiente es la conveniencia *per se* de las importaciones, al considerarlas indispensables para "purificar" la competencia en el mercado interno y para acrecentar el denominado beneficio del consumidor.⁸

De conformidad con tales lineamientos, la preocupación central de ese enfoque reside en la evolución del nivel de importaciones, sin una consideración paralela, de similar peso, de cuál es la composición de ellas que se irá gestando. Así, son las fuerzas derivadas de la demanda interna y de la distribución del ingreso las que dominan en los cambios que

va teniendo la estructura de importaciones, particularmente cuando son relativamente bajos y parejos los aranceles aduaneros, y de poca monta las diferencias existentes en los impuestos internos que gravan el consumo.

En otros esquemas de política económica, por el contrario, se tiende a considerar más equilibradamente la evolución del monto y de la composición de las importaciones. Una definición anticipada de qué tipos de bienes son los que provocan efectos económicos y sociales más deseables lleva a darles prioridad para su importación y, asimismo, a estimar provechoso el incremento de las importaciones preferentemente en la medida en que esos bienes vayan aumentando su participación en el total. Como contrapartida, la necesidad y la urgencia de exportar y de recibir capitales extranjeros dependen, también, de la cantidad de divisas que se precisen para traer montos aconsejables de esas importaciones prioritarias.

Por lo demás, conviene recordar, aunque sea de pasada, que el fenómeno de internacionalización acentúa la presencia de ciertas características tradicionales y preferentes del intercambio entre países en desarrollo e industrializados. Mientras mayor es el grado de apertura de las economías en desarrollo, y menores (y más parejos) sus aranceles aduaneros y subsidios a las exportaciones, se refuerza la tendencia a que sus exportaciones consistan principalmente en productos primarios, en los que son más limitados y lentos los posibles avances en la tecnología de producción y en la magnitud del valor agregado en el proceso productivo.⁹ Además, en algunos casos importantes, los bienes exportados pueden ser no renovables, como el petróleo y otros minerales.

A su vez, la desigualdad del intercambio se manifiesta en que las importaciones de esas economías van siendo constituidas cada

⁷Véase Aníbal Pinto, "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano" y "Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente de la América Latina", reproducidos en el libro del mismo autor, *Inflación: raíces estructurales*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, pp. 38 a 140.

⁸No obstante, con frecuencia, el productor nacional trata de enfrentar la competencia externa dedicando más esfuerzos a hacer semejantes a los importados —y más complejos— los bienes que fabrica, que a mejorarlos o abaratarlos.

⁹Las exportaciones de manufacturas que han crecido o pueden crecer significativamente en las condiciones señaladas son fundamentalmente de bienes que resultan de una elaboración relativamente simple de productos primarios internos o importados.

vez más por productos industriales y otros de elevado y ascendente contenido tecnológico y valor agregado correspondiente. A ello se agrega que por lo general se trata de bienes renovables, cuyo grado de esencialidad es variable.

4. *El difícil camino para la integración*

Es indudable que en los últimos diez a veinte años la integración económica de América Latina y, más concretamente, los diversos esquemas subregionales en funcionamiento, han desempeñado un papel de trascendencia en la determinación del ritmo y la modalidad de crecimiento de los países de la región. Son numerosos los antecedentes disponibles que pueden darse y que permiten verificar esa aseveración, pero no parece ésta la oportunidad para hacerlo.¹⁰

Sin embargo, y a pesar de lo anterior, también es verdad que son varios los signos que dejan traslucir una eventual crisis de la integración, y particularmente de ciertos acuerdos subregionales. Paradójicamente, ello ha ocurrido pese a que el potencial productivo de América Latina y su diversificación y flexibilidad han evolucionado hacia un estado superior que parece ofrecer mejores condiciones reales que en el pasado para consolidar y profundizar el proceso de integración.

¿Por qué, entonces, esa inclinación a la crisis? La respuesta parece residir, en parte significativa, en que al acentuarse la internacionalización de las economías latinoamericanas se movilizan fuerzas antagónicas a la integración que perjudican su dinamismo.

La primera de ellas nace de la oposición conceptual que existiría entre las justificaciones y orígenes teóricos e históricos de la integración, de una parte, y aquellos ele-

mentos conducentes hacia la creciente libertad de comercio que trae consigo el proceso de internacionalización, de otra. Al suponerse en las economías internacionalizadas que la libertad de comercio en igualdad de condiciones con todo el mundo, sin diferenciar entre países desarrollados y en desarrollo, es claramente favorable para sus posibilidades de crecimiento, lógicamente van perdiendo la fe y el interés en los movimientos de integración. Ello puede ocurrir independientemente de que esa suposición sea correcta o equivocada y aunque en la práctica tal vez no haya contradicciones de fondo o insalvables entre lo que significa la internacionalización y las condiciones mínimas que requiere el funcionamiento de los acuerdos de integración.

Como segundo impulso negativo puede señalarse que, a consecuencia de la internacionalización, se han ido socavando las bases de un mecanismo incorporado en ciertos convenios subregionales existentes, que fomentaba y facilitaba el movimiento hacia la integración de esos mercados subregionales y, potencialmente, de toda América Latina.

En efecto, en el Mercado Común Centroamericano, primero, en el Grupo Andino después, ha sido un instrumento de fundamental importancia la operación simultánea de un arancel externo común con el resto del mundo, y de una desgravación arancelaria automática y progresiva entre los países miembros de las subregiones, hasta alcanzar aranceles aduaneros intrarregionales cercanos a cero, o relativamente bajos. En América Central este proceso se realizó y completó normalmente, en tanto que en el Acuerdo de Cartagena se ha estado avanzando en la desgravación, al mismo tiempo que se ha venido progresando con cierta lentitud en las negociaciones destinadas a determinar y aprobar un arancel externo común.

Como es natural, si la internacionalización ha llevado, y continuará llevando, a que varios países latinoamericanos establezcan aranceles aduaneros para todo el mundo relativamente bajos y parejos —por ejemplo, si casi todos los aranceles descendieran a alrededor

¹⁰ Solamente como ilustración, vale la pena anotar que en 1975 el comercio intrarregional representó entre 16% y 18% del comercio total de América Latina. Así lo señaló el Secretario Ejecutivo de la CEPAL, señor Enrique V. Iglesias, en conferencia de prensa celebrada en Santiago de Chile el 21 de diciembre de 1977 (versión mimeografiada, p. 11).

de 25% *ad valorem* o menos—, el concepto mismo de arancel externo común que garantice una protección mínima pierde significado y dimensión. Además, ante esto casi no queda espacio o radio de maniobra suficiente para que funcionen esquemas de desgravación intrarregionales que puedan tener algún impacto de trascendencia en la creación de comercio dentro de las subregiones.

Por otra parte, cabe agregar que ese freno a la integración no sólo reviste importancia para el eventual avance de los acuerdos subregionales. También, si se reflexiona mirando hacia el futuro no muy lejano, es probable que también constituya un obstáculo de consideración que dificulte materializar la antigua y atractiva aspiración de establecer un mercado común único y plenamente integrado para toda América Latina, objetivo que curiosamente pareció más cercano cuando fue sancionado en la Conferencia de Presidentes realizada en 1966, en Punta del Este.

Por último, puede sostenerse que la internacionalización ha atraído cada vez más a la región capitales extranjeros cuyas características no fomentan particularmente el comercio intrarregional y la integración, pero sí, en mucho mayor medida, el intercambio entre el Norte y el Sur. En los años recientes los créditos externos provenientes de los bancos privados internacionales han representado cerca de 70% de los préstamos externos totales, proporción que dobla la registrada alrededor de 1965.¹¹

Paralelamente, han ido perdiendo importancia relativa —y, en ocasiones, absoluta— los préstamos oficiales bilaterales y multilaterales de contenido integracionista, que se vinculaban de alguna forma a la movilización del comercio regional y a la

realización de proyectos de inversión conjuntos entre dos o más países latinoamericanos. Como ilustración de ello, puede tenerse en cuenta la evolución restringida de la actividad crediticia de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) de los Estados Unidos y, en menor escala, la del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), recordando que los préstamos con fondos especiales que concedían estas dos instituciones tenían condicionada su utilización a que las importaciones que financiaban provinieran de los Estados Unidos o de los países de América Latina.

Es cierto que esas fórmulas de préstamos “atados” tenían inconvenientes y, asimismo, que no puede atribuirse principalmente a la relativa abundancia de préstamos privados bancarios el decaimiento registrado por la asistencia oficial recibida por América Latina. Sin embargo, lo que también parece claro es que la integración requiere para su avance de la existencia de mecanismos financieros imaginativos y discriminatorios que la apoyen.¹² Complementariamente, como hipótesis de trabajo puede aceptarse que la región ha estado mejor dispuesta a soportar una menor afluencia de préstamos oficiales en la medida que ha tenido acceso, con cierta facilidad, al financiamiento bancario privado.

5. *Los problemas actuales de la economía mundial: sus efectos sobre los países internacionalizados*

Durante unos diez años, entre mediados del decenio de 1960 y 1973, la economía mundial —y especialmente la de los países

¹¹Véase Carlos Massad y Roberto Zahler, *Financiamiento y endeudamiento externo de América Latina y propuestas de solución*, E/CEPAL/1041, 14 de julio de 1977, pp. 23 a 26. (Reproducida en la obra de los mismos autores *Dos estudios sobre financiamiento externo*, Serie Cuadernos de la CEPAL, N.º 19, Santiago de Chile, 1977.)

¹²Dicho sea de paso, ya a fines de 1974 en el ámbito de la CEPAL se sugirió la idea de que Venezuela podría incentivar la integración de la región, si para pagar compras “adicionales” que efectuaría en América Latina emitiera “cartas de crédito” que sirvieran, a su vez y en sucesivas oportunidades, para cancelar nuevas compras en otros países de la región, inclusive en la propia Venezuela, caso este último en que se iría cerrando la operación financiera de las distintas cartas de crédito emitidas.

centrales— tuvo un desarrollo satisfactorio. El producto interno conjunto de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se incrementó a una tasa media anual de 5.5%, a la vez que no hubo recesiones de trascendencia y la expansión fue relativamente estable; la inflación interna en los diferentes países fue moderada, inferior para el promedio de la OCDE al 5% anual; y se evolucionó hacia una mayor libertad de comercio, mientras que paralelamente las naciones industrializadas aprobaron esquemas de preferencias aduaneras para las importaciones de bienes provenientes del Tercer Mundo. En otros términos, la economía mundial, que constituye el escenario principal para la internacionalización, reunió un conjunto de condiciones favorables para facilitar ese proceso y para impedir la incorporación de ciertos desajustes foráneos en los países de la periferia.

En la actualidad, la situación ha variado apreciablemente. Las economías industrializadas no han logrado recobrar ritmos de crecimiento suficientemente dinámicos y sostenidos; después de cierta recuperación en 1976, el producto conjunto de la OCDE aumentó solamente 3.5% en 1977, y se ha estimado un incremento similar para 1978.¹³ Asimismo, las perspectivas para lo que queda del decenio de 1970 y para años posteriores no son favorables, porque las políticas que esos países están adoptando no han logrado aún conciliar el objetivo de expansión económica con las restricciones que imponen las marcadas tensiones inflacionarias—que se mantienen, como promedio, en cerca del 10% anual—, los altos índices de desempleo y los desequilibrios financieros de distinto orden, así como el nuevo y más elevado costo del petróleo y, en general, de la energía.¹⁴

¹³Véase OCDE, *Economic Outlook*, París, julio 1978.

¹⁴Al respecto conviene hacer mención especial de la tesis sustentada en su último informe anual por una fuente tan insospechable como el *Bank for International*

Por otra parte, hay signos claros de que se ha producido un vuelco importante en la anterior tendencia progresiva hacia el libre comercio mundial. Como lo ha señalado el Secretario Ejecutivo de la CEPAL, “ante la persistencia de los problemas que afectan la economía mundial y la ansiedad que les suscita el futuro curso de los acontecimientos, los países desarrollados se encuentran ante presiones cada vez mayores en favor de la opción proteccionista”.¹⁵ Al respecto, pue-

al Settlements (BIS), cuyo párrafo pertinente se traduce aquí: “No obstante, hay indicios de que es muy posible que la inflación, o el temor a que ella aumente, no sea la única causa de la desaceleración del crecimiento en algunas de las principales economías industrializadas. Puede sostenerse que, independientemente de una baja mundial de la demanda, se ha producido un quiebre en la tendencia de crecimiento de esas economías. Hay varias razones por las cuales es plausible suponerlo. Ha declinado la participación de las utilidades en el ingreso nacional y en varios países esta declinación se inició antes de la recesión. El volumen de gastos en capital fijo dejó de crecer hace varios años. En determinadas industrias —la siderurgia, los astilleros, las industrias textiles, las de fibras artificiales, las de algunos productos petroquímicos básicos, etc.— se ha producido un gran excedente de capacidad, sea como consecuencia de anteriores bonanzas sincronizadas en materia de inversiones, sea a raíz de la exitosa industrialización de varios países en desarrollo. Incluso la naturaleza de las innovaciones tecnológicas, que en la actualidad tienden a la mecanización y al ahorro de mano de obra, parece ser básicamente diferente de la clase de innovaciones que en el pasado dieron lugar al auge de las inversiones en las industrias eléctrica, automotriz y petroquímica. Este desajuste deja entrever la posibilidad de que, al cabo de varios decenios de crecimiento acelerado casi ininterrumpido, se produzca una baja como la descrita por Kondratieff. Sin embargo, la atenuación mundial de la actividad económica hace extremadamente difícil evaluar la naturaleza verdaderamente estructural de estos acontecimientos. No hay duda de que algunos de ellos pueden atribuirse simplemente a que la economía mundial, y en especial la del mundo industrializado occidental, está funcionando muy por debajo del uso óptimo de sus capacidades. En estas circunstancias, es muy fácil que problemas fundamentalmente cíclicos parezcan ser de índole estructural. Con todo, hay tantos indicios que apuntan hacia verdaderos desequilibrios estructurales, que sería una torpeza que los que toman decisiones los pasaran por alto, pretendiendo alcanzar tasas de crecimiento análogas a las de los años setenta.” Véase *Bank for International Settlements, Forty-Eighth Annual Report*, Basilea, 12 de junio de 1978, p. 8.

¹⁵Véase la conferencia de prensa ya citada, 21 de diciembre de 1977, p. 8.

de anotarse que las medidas para restringir importaciones aprobadas en los últimos dos años por las economías centrales han incidido sobre varias categorías de productos (principalmente carne, textiles, vestuario, calzado, acero, material de transporte y un conjunto de artículos eléctricos y electrónicos). Tampoco se ha continuado progresando satisfactoriamente en la puesta en práctica de los sistemas de preferencias.

Por lo tanto, la internacionalización y la creciente apertura de las economías latinoamericanas se desenvuelven ahora en una situación diametralmente diferente a la de hace algunos años. Y éstas, por la vía de sus relaciones externas, quedan claramente expuestas, más que en otras épocas, a los desequilibrios que están experimentando las economías centrales.

Así, la región recibe ahora con mayor intensidad las repercusiones derivadas del

lento e inestable crecimiento de los países centrales, y debe soportar un mayor grado de inflación importada.¹⁶ Además, las crecientes medidas proteccionistas que se han descrito arriesgan las posibilidades de desarrollo de varias actividades particularmente dinámicas y con una gran potencialidad de expansión y, en general, ponen en jaque la factibilidad misma de la trayectoria hacia una mayor libertad del comercio mundial.

En suma, la situación descrita parece comprometer en gran medida el funcionamiento eficaz del esquema de internacionalización que ha estado en marcha. Por lo demás, el Tercer Mundo continúa teniendo una limitada participación política en los diferentes foros internacionales, donde corresponde aprobar soluciones que permitan superar los diversos problemas que están afectando el funcionamiento de la economía mundial y su estructura.

III

La internacionalización y su efecto en el nivel y las relaciones de precios de las economías latinoamericanas

Como se señaló anteriormente, la internacionalización lleva consigo un grado cada vez mayor de aproximación entre los mercados internos de los países en desarrollo y el mercado en que se desenvuelve el comercio mundial. A su vez, atendiendo a que las condiciones prevaletantes en el mercado internacional responden fundamentalmente a las situaciones de precios de los bienes y servicios y de remuneración de los factores productivos existentes en las economías industrializadas, se establecen, como resultado, ciertas vinculaciones entre los precios y remuneraciones de los países en desarrollo y de los desarrollados. A continuación se examinan algunas de esas vinculaciones y, lo que es más importante, las consecuencias

probables y más visibles que de ellas derivan.

1. *Los precios nacionales e internacionales: posibles diferencias y modalidades de acercamiento*

Por una parte, los precios nacionales de los bienes —salvo los que constituyen excepcio-

¹⁶Sobre el tema de la inflación importada en América Latina puede verse CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1974*, publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: S.76.II.C.1, Primera Parte; y Héctor Assael y Arturo Núñez del Prado, "La inflación reciente en América Latina". *Revista de economía latinoamericana*, Caracas, 1977, número extraordinario 50, pp. 9 a 78.

nes por ser aptos sólo para ser consumidos internamente— tienden a acercarse a sus cotizaciones en los mercados internacionales, con márgenes de variación causados principalmente por los costos de transporte; por los impuestos a las importaciones, a las exportaciones, o a ambas cosas; y por las utilidades de los importadores y exportadores. En la práctica, por la vía del comercio exterior, los precios de los bienes en los países en desarrollo —y en los países de la región, en particular— son afectados por las más amplias y expeditas posibilidades de exportar e importar que la creciente internacionalización permite.

En los precios de los servicios esa tendencia al acercamiento es menos general que en los de los bienes, porque en numerosos casos, como es lógico, son limitadas las posibilidades para el intercambio de servicios.

Las tendencias que se generan cuando se considera la remuneración o rentabilidad de los factores productivos en los países en desarrollo que se internacionalizan no son igualmente claras, principalmente porque dicha remuneración depende en diferentes sectores o áreas de la producción de los mejoramientos o empeoramientos de los precios relativos de los bienes, generados por la creciente apertura de la economía.

En cualquier caso, son los factores productivos relativamente más escasos los que tienen mejores y más rápidas posibilidades de acrecentar en mayor proporción sus ingresos reales, coincidiendo con las variaciones de los precios que están teniendo lugar. En esa situación se halla el factor capital en los países en desarrollo, bajo la forma de maquinarias y equipos, de recursos financieros, o de tierras y otros tipos de activos inmovilizados.

A la inversa, la mano de obra, que es el recurso comparativamente más abundante, tiende a beneficiarse menos o más lentamente del proceso de internacionalización. Sin embargo, al comparar los sueldos y salarios en las economías desarrolladas y en las en desarrollo, se observa que la diferencia

preexistente en la remuneración del factor trabajo es generalmente mayor que la correspondiente al capital. En tal sentido, la poca movilidad internacional de la mano de obra desempeña un papel importante. Así, sólo algunos grupos de trabajadores, con calificaciones muy particulares, pueden reunir características suficientes para mejorar claramente sus ingresos reales.

Si las tendencias descritas se dan efectivamente, lo normal es que la internacionalización tienda a influir en la distribución funcional del ingreso, disminuyendo la proporción de los sueldos y salarios, y aumentando la de las remuneraciones del capital. Por supuesto, la puesta en práctica de un conjunto de medidas de política podría contrarrestar (o intensificar) esta inclinación.

Este proceso en que los salarios van quedando marginados de la internacionalización, por lo menos en cuanto a la velocidad de crecimiento, podría generar alguna compensación a mediano plazo para los ingresos absolutos de los trabajadores, sólo si la mayor participación de las utilidades y otras rentas del capital en el ingreso nacional se aprovechan para elevar el coeficiente de ahorro-inversión y, como consecuencia, el ritmo de crecimiento económico.

2. Clases de bienes cuyos precios tienen un mayor margen de internacionalización, y efectos derivados

Si se examinan las características de los mercados internos de los países latinoamericanos y los precios en ellos vigentes, particularmente al iniciar su camino hacia la internacionalización, es factible, y sería útil, identificar los casos o la naturaleza de los bienes cuyos precios nacionales eran o son claramente inferiores a las cotizaciones internacionales respectivas.

Una investigación especial sobre esta materia tendría gran interés y prioridad y, a la vez, permitiría aclarar plenamente el punto. Sin embargo, hay algunas cuestiones sobre las cuales en esta ocasión se puede adelantar una hipótesis, aun sin disponer de

información estadística que la sustente plenamente.

Parece evidente que en los países de la región los productos tradicionalmente más baratos —y, en varias ocasiones, excesivamente, por lo que se ha desalentado su producción— han sido los alimentos para el consumo interno, respondiendo así, en buena medida, a los niveles relativamente bajos de los ingresos personales y de sus costos de producción. Entre esos alimentos destacan numerosos cultivos agrícolas principales y varios rubros pecuarios, siendo muy notorias y elevadas las diferencias existentes entre sus precios internos en los países industrializados y aquellos en desarrollo, respectivamente. Esas discrepancias pueden verse acentuadas debido a que en el Norte los precios internos de los alimentos son, con frecuencia, artificialmente altos, como consecuencia de las políticas que allí se aplican para proteger el ingreso de los agricultores.

Una vez iniciada la creciente apertura de las economías, el encarecimiento relativo del precio de los alimentos se va produciendo a través de dos vías principales. De un lado, los bienes que pueden ser exportados y que son consumidos en el país experimentan alzas de sus precios internos que los equiparan con las cotizaciones internacionales (deducidos los eventuales impuestos a la exportación y los costos de transporte), ya que en caso contrario sería más rentable exportar toda la producción y dejar sin abastecimiento el mercado interno. Las prohibiciones para exportar o el establecimiento de cuotas de exportación son poco efectivas —e incluso pueden estar contra la ideología del sistema— cuando las economías están siendo abiertas hacia el exterior.

Por el contrario, y valga la digresión, entre los productos comparativamente más caros en los países latinoamericanos han figurado tradicionalmente los bienes de consumo durable. Por este motivo, en los precios internos de esos bienes la internacionalización provoca una reducción relativa y, a veces, absoluta. Se favorece así la evolución

del poder de compra real de los grupos de ingresos más elevados.

De otro lado, una excesiva inclinación hacia un modelo agrícola exportador y el correspondiente uso de la tierra cultivable, puede llevar a desatender la producción para el consumo interno, acarreando problemas serios de escasez de alimentos, con la consiguiente alza de precios. Al respecto, en un estudio inédito del profesor José Mendonça de Barros, del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de São Paulo,¹⁷ se señala que en el caso del Brasil habría habido un progresivo abandono de cultivos agrícolas para el consumo interno —entre ellos, porotos, arroz y mandioca—, generando dificultades de abastecimiento y de precios, para dedicar más tierras a la producción de algunos bienes exportables, como soja y azúcar.

El precio real cada vez más alto de los alimentos en la fase de la internacionalización de las economías latinoamericanas es un fenómeno que puede ser apreciado, aunque parcial e indirectamente, a través del examen de otros antecedentes complementarios.

Por ejemplo, en un estudio sobre la inflación en América Latina,¹⁸ se observó que durante el período 1970-1975 en casi todos los países de la región el rubro alimentos del índice de precios al consumidor subió persistente y significativamente más que el índice general. Como es lógico, ese cambio en el sistema de precios respondió a varios factores —que no es del caso discutir—, pero de cualquier manera resulta sintomática la clara y repetitiva tendencia registrada durante un período de creciente internacionalización.

También vale la pena hacer referencia a un estudio comparativo del precio de los alimentos en Chile y los Estados Unidos que

¹⁷Citado en el diario *Gazeta Mercantil*, de São Paulo, 10 de diciembre de 1977, p. 9.

¹⁸Véase "La inflación reciente en América Latina", *op. cit.*, cuadro 6.

se efectuó en el segundo semestre de 1976. Se comprobó en esa oportunidad que aparte de la carne de vacuno y de una que otra verdura o fruta, en Chile los precios de los alimentos eran equivalentes a los precios norteamericanos y, en muchos casos, los superaban apreciablemente. Entre los casos más notorios en este último sentido estaban los pollos y huevos, y prácticamente todos los productos alimenticios con algún grado de elaboración.¹⁹

Pues bien, si se logra confirmar la hipótesis de que la mayor apertura llevó o presionó hacia un encarecimiento relativo de los precios internos de los alimentos en los países de la región,²⁰ sería importante medir, asimismo, el curso seguido por la proporción de los ingresos que ha pasado a representar la subsistencia básica de la población. Tal evaluación sería particularmente pertinente para aquella población que percibe sueldos y salarios, que es la que

¹⁹Véase "Los precios en el ascensor", *Ercilla*, Santiago de Chile, 3 de noviembre de 1976, pp. 21 y 22.

²⁰Recientemente se ha publicado un artículo de Irving Kravis, Alan Heston y Robert Summers, "Real GDP per capita for more than one hundred countries", *Economic Journal*, junio de 1978, pp. 215 a 242, que da un antecedente adicional sobre la materia, al permitir comparar información de dos países en desarrollo no latinoamericanos. Comentando ese artículo en *The Economist*, 22 de julio de 1978, p. 70, se dice, al parecer con cierta extrañeza, lo que se traduce a continuación:

"Si se comparan dos países que tienen similar producto interno bruto per cápita nominal, los precios generalmente son más bajos en aquel que se encuentra más aislado del efecto de los precios mundiales. Mientras más abierta sea la economía, mayor probabilidad hay de que los precios se vean izados a niveles mundiales. Este segundo supuesto por cierto sorprende. Era de esperarse lo contrario, porque la protección ¿no eleva acaso los precios internos? No es así, ya que los resultados del proyecto de comparación internacional indican que en los países grandes y pobres, los precios efectivamente son más bajos que en los países pequeños, más abiertos, y con niveles de ingreso per cápita similares. Por ejemplo, en la India, en 1970, los precios correspondían al 30% de los Estados Unidos, y en Kenia, al 47%. Ambos tenían aproximadamente el mismo producto interno bruto per cápita, pero la India era una economía mucho más grande y menos abierta."

Probablemente, la diferencia identificada se debe fundamentalmente al comportamiento del precio de los alimentos.

probablemente ha visto moverse con mayor lentitud sus ingresos.

Cabe agregar que, a diferencia de lo que ha ocurrido en los países industrializados, en las naciones en desarrollo no han tenido lugar con suficiente intensidad algunos avances tecnológicos que permiten abaratar el costo de producción de cierta clase de alimentos. Los productos relativamente baratos en los países centrales —como la carne de ave y de cerdo y sus subproductos, los huevos, y la leche y sus subproductos— están entre los más caros en los países subdesarrollados. Ha faltado en nuestros países, por lo tanto, esa compensación en el costo medio de la alimentación que caracteriza al mundo industrializado.

3. Los precios internacionales y la inestabilidad de las relaciones de precios establecidas

Cuando se reflexiona sobre los movimientos de precios que la internacionalización determina dentro de las economías en desarrollo, y las nuevas relaciones de precios que así se establecen, generalmente se supone, como corolario, que las nuevas señales de precios tendrán cierto grado de estabilidad y orientarán sin fluctuaciones erráticas hacia una más favorable asignación de recursos. Sin embargo, lo verdadero es que en el caso de muchos productos agropecuarios sus precios internacionales han sufrido y probablemente continuarán sufriendo fuertes fluctuaciones.

Para la agricultura, dado que en la mayoría de los productos agrícolas los períodos de producción son a lo menos anuales, se introduce de esa forma un importante elemento decisorio de alta variabilidad que influye en las determinaciones de los diferentes bienes que conviene cultivar en cada período. A ello se agrega que, aun siguiendo estrechamente las oscilaciones de los precios internacionales, puede haber una alta proporción de incertidumbre en los resultados económicos logrados, porque los flujos de producción se materializan un año (o más)

después de adoptada la decisión sobre qué producir, y para esa fecha es factible que las señales de precios hayan cambiado de dirección.

En los últimos años han sido numerosos los ejemplos de productos básicos que han experimentado considerables fluctuaciones de sus cotizaciones internacionales. Así, como ilustración, interesa recordar lo ocurrido con los precios de la soja, del trigo, del maíz, de la remolacha azucarera y del azúcar. Siguiendo las variaciones de esas cotizaciones, en algunos países de la región la composición de la producción agrícola registró modificaciones de trascendencia que no siempre resultaron favorables, en términos de la normalidad del abastecimiento interno, o de los ingresos por exportaciones, o de ambas cosas.

Ante esos efectos probables de la inter-

nacionalización y los mayores costos sociales que pueden derivar de ellos, cabe evaluar si no sería preferible que la agricultura estuviese sujeta a guías relativamente más estables que la sola consideración de los precios internacionales.

Como es natural, no se trataría de establecer precios internos absolutamente desvinculados de lo que sucede en los mercados internacionales. Más bien, lo que se sugiere estaría en la línea de operar con un intervalo de precios máximos y mínimos que tuviera como punto de referencia la cotización internacional del producto agrícola correspondiente. Complementariamente, los movimientos de los precios internos podrían ser orientados por las autoridades mediante la utilización de un sistema de impuestos y subsidios.²¹

IV

Un intento de recapitulación

En este artículo se ha insinuado que la internacionalización es algo más que una modificación en el grado de apertura de las economías latinoamericanas, particularmente para aquellas en que el proceso ha sido más profundo. Más bien el concepto implica una diferente modalidad de desarrollo, en la que tiene una importancia esencial el progresivo acercamiento o superposición entre el mercado interno de los países en desarrollo y el mercado en que tiene lugar el comercio mundial.

Generalmente se hacen ver los aspectos positivos derivados del fenómeno de internacionalización. En esta oportunidad se ha intentado lo contrario, es decir, identificar y examinar sus efectos primordialmente desfavorables, de manera que sea posible una visión más equilibrada de lo que ha estado ocurriendo en los procesos de crecimiento de varios países de la región.

Para ese propósito se examinaron, de un lado, las tendencias generadas por la internacionalización en cuanto a orientación del desarrollo, y a la composición de la demanda y oferta internas. Dentro de este enfoque se hizo notar, primeramente, que los países en desarrollo internacionalizados han empezado a enfrentar, antes que su nivel de ingreso por persona lo justifique, problemas y características que han sido y son propios de las economías industrializadas, dado su elevado ingreso por habitante.

En segundo lugar, se consideraron algunas asimetrías que pueden introducirse en el patrón de desarrollo que es fomentado

²¹ Sin ir más lejos, en Colombia la política de precios que se sigue para el café responde esencialmente a la idea y a la necesidad de moderar en la economía interna las fuertes y periódicas fluctuaciones de las cotizaciones internacionales de ese producto.

por la internacionalización. Una de ellas se refiere a que la modernización inducida en la estructura de la demanda y del consumo no ha sido acompañada por una mutación similar en la oferta y la producción internas. Otra asimetría se presenta en los distintos grados de avance que pueden alcanzar las técnicas de producción en las diferentes partes del sistema económico. Además, varias asincronías pueden gestarse en la composición y el funcionamiento del comercio exterior de los países internacionalizados.

Tercero, se destacó que la internacionalización puede haber movilizó fuerzas antagónicas al proceso de integración latinoamericano y que perjudican su dinamismo. En tal sentido se distinguieron tres factores: i) la oposición conceptual que parece existir entre los fundamentos básicos de la integración y los planteamientos en materia de creciente libertad en el comercio exterior que la internacionalización implica; ii) la pérdida de efectividad del mecanismo de arancel externo común en el nuevo contexto comercial de la región, y iii) la disminución observada en la afluencia hacia América Latina de préstamos externos oficiales que alienten la integración.

En cuarto lugar pareció de interés señalar que, por su apertura cada vez mayor, las economías latinoamericanas reciben ahora con más intensidad las repercusiones derivadas del lento e inestable crecimiento actual de los países centrales, así como de las presiones inflacionarias que los están afectando.

De otro lado, se consideraron los problemas que surgen cuando, como consecuencia de la internacionalización, se modifican los niveles y las estructuras de los precios internos y de las remuneraciones que perciben los factores productivos existentes en los países en desarrollo. Desde este ángulo se

comentó, en primer lugar, que los sueldos y salarios constituyen probablemente el principal precio o remuneración del sistema económico que no tiende a ajustarse a corto y mediano plazo a los niveles internacionales o, en caso de hacerlo, ello ocurre de manera selectiva y relativamente lenta.

Segundo, se sugirió la idea de que en los países en desarrollo los productos tradicionalmente más baratos han sido los alimentos para el consumo interno y que, por lo tanto, sus precios son los que tienen un mayor margen de alza a causa de la internacionalización. De esta forma, se habría dado origen a un encarecimiento de la subsistencia básica de la población y a un aumento de la proporción del ingreso que ésta representa en los grupos que han visto cambiar lentamente sus remuneraciones.

Finalmente, al examinar las indicaciones para la asignación de recursos que dan los precios internacionales, se ha sostenido que ellas pueden ser erráticas y oscilantes, sobre todo en el caso de los productos agropecuarios. En efecto, en los últimos años varios productos básicos han mostrado marcadas modificaciones en sus cotizaciones internacionales, con lo que se ha introducido un factor de inestabilidad en las decisiones periódicas sobre composición de la producción agropecuaria en los países de la región más abiertamente internacionalizados.

En suma, son varias las reservas al proceso de internacionalización que se han hecho notar en esta revisión, que, por supuesto, dista de ser exhaustiva. De ser valederas, será útil tenerlas en cuenta para la evaluación del propio proceso y, eventualmente, para la elaboración de medidas de políticas que pudieran aminorar algunas de las secuelas derivadas de su manifestación.