

LA COMUNIDAD IBEROAMERICANA: HACIA OTRA RACIONALIDAD ECONÓMICA

por JOSÉ DÉNIZ ESPINOS

En este ensayo, se estudia la realidad de la Comunidad Iberoamericana desde una perspectiva económica, pretendiendo sugerir líneas o tendencias para construir otra racionalidad económica que ayude a unas transformaciones estructurales que se acompañen simultáneamente de mayor justicia social, todo ello tomando en consideración nuestras propias tradiciones.

Por eso, identificar al sujeto y saber quién es, se convierte en una necesidad metodológica que antecede al planteamiento sobre qué es lo que se debe, quiere y puede hacer, qué es lo que se tiene que hacer, esto es, cuál es la propuesta estratégica.

Qué somos: el Estado de la cuestión

Conforme a ello, se debe discutir inicialmente el «quiénes y qué somos». En este caso, la referencia es la Comunidad Iberoamericana (España, Portugal y América Latina) y se quiere saber cuál es su situación en la economía mundial en los primeros años noventa. Dando por conocidos todos los elementos y rasgos que tenemos en común, hay una característica que define al conjunto de estos países, que es la gran «heterogeneidad estructural» que existe entre ellos (además de la que hay en el interior). Si tomamos como fuente estadística (y siguiendo sus criterios conceptuales y técnicos) al *Informe sobre el desarrollo mundial 1995* del Banco Mundial, constatamos que existe un notable abanico entre los países de la Comunidad Iberoamericana. En una clasificación por «niveles de ingreso» (producto nacional bruto *per cápita*), de menos a más, que agrupa a 132 paí-

ses, el número más bajo es el 23 (Nicaragua) y el más alto el 111 (España). Esto significa entre estos dos casos extremos, 340 y 13.590 dólares estadounidenses, como media por habitante/año en 1993. El país que antecede a España es Portugal, número 106 y 9.130 dólares. Posteriormente están Argentina 103 y 7.220 dólares, Uruguay, Trinidad y Tobago, México, Chile, Brasil y Venezuela 87 y 2.840 dólares, todos ellos considerados de ingreso mediano alto. Los siguientes agrupamientos corresponden a los países de ingreso mediano y mediano bajo y de ingreso bajo, donde están incluidos los otros países de la región americana. Los extremos de la clasificación mundial son Mozambique y Tanzania, con 90 dólares por habitante, y Suiza y Japón con 35.760 y 31.490, dólares respectivamente.

Si bien consideramos que, «por sí mismo, el PNB *per cápita* no representa ni mide el grado de bienestar o el éxito en materia de desarrollo» (Banco Mundial, 1995: p. 250), si nos permite, junto a otros indicadores, una aproximación tendencial (aunque más no sea que con valores agregados) a una cierta realidad. Basándonos en distintas fuentes de organismos internacionales (véase la bibliografía p. 96), recogeremos una semblanza del peso iberoamericano en la economía mundial en lo que se refiere a algunos aspectos de la población, el Producto Interior Bruto (PIB), el comercio, las inversiones extranjeras directas, etc.

En 1993, de una «población» mundial de alrededor de 5.500 millones de personas, un 9% (unos 500 millones) pertenecemos a los países de la Comunidad Iberoamericana. De los cuales casi 50 millones (esto es, un 10%) son europeos y el resto (455 millones) es americano. Por otra parte, no hay que olvidar los muchos millones de «latinos» o «hispanos», mayoritariamente de origen sureño, que pertenecen a la población de Estados Unidos.

Dentro de este marco común, la distribución de la población es muy desigual, no sólo entre Europa y América sino al interior del propio subcontinente. Brasil y México, con 157 y 90 millones de habitantes respectivamente, concentran más de la mitad de la población total (concretamente, el 54%). Con los pobladores de dos países más, Colombia (36 millones) y Argentina (34 millones) se llega entre los cuatro al 70% del total. Con los peruanos (23 millones) y venezolanos (21 millones), agrupan entre los seis países casi el 80% del total de latinoamericanos.

Esta desigualdad también se manifiesta en el PIB, tanto en el ámbito global como dentro de la Comunidad Iberoamericana. Con datos de 1991,

mientras que el 16% de la población mundial que habitaba los llamados países industrializados generaba casi el 73% del PIB mundial, el 84% restante (los llamados países en desarrollo y Europa del Este) participaba en algo más del 27% de ese PIB. Casi el 25% de ese producto mundial provenía de la Europa comunitaria de 12 países, con algo más del 6% de la población mundial. Una proporción levemente inferior le correspondía a Estados Unidos, que contaba con algo menos del 5% de la población mundial. Por su parte, el conjunto de países de América Latina apenas aportaba un poco más del 4% del total mundial del PIB, con algo más del 8% de la población del planeta.

Mientras tanto, en términos de países, con datos de 1993 (Banco Mundial, 1995: pp. 186-187), España es el país iberoamericano con mayor PIB (478.582 millones de dólares), seguido por Brasil 444.205 dólares, México 343.472 dólares y Argentina 255.595 dólares. Le siguen a distancia Portugal 85.665 dólares, Venezuela 59.995 dólares, Colombia 54.076 dólares, Chile 43.684 dólares y Perú 41.061 dólares. Posteriormente, con valores mucho más bajos, aparecen los otros países. La distribución del PIB es también desigual, aunque en líneas generales tiende a crecer el peso de los servicios. En algunos casos significativos, no solamente debido a la disminución de la agricultura sino a la pérdida relativa de aportes de la industria, especialmente de las manufacturas (que suelen ser la parte más dinámica de este sector). Asimismo, es muy diferenciada la distribución del valor agregado en las manufacturas, lo que refleja procesos, estructuras y niveles industriales muy distintos en los países de la Comunidad Iberoamericana. En cuanto al «comercio», las disparidades son también muy notables. En 1991, en el ámbito de la economía mundial, las proporciones que le corresponden en el comercio mundial a las distintas áreas se reproducen en los términos antes señalados para el PIB: los países industrializados participan en más del 72% del comercio mundial y los países en desarrollo y de Europa del Este en casi el 28%. La Comunidad Europea interviene en más del 40% de dicho comercio y América Latina no llega al 4%.

En la Comunidad Iberoamericana también se observan semejantes diversidades. Con datos de 1993 (Banco Mundial, 1995: p. 206), se comprueba que España es el país con mayor comercio de mercancías (exportaciones más importaciones), alcanzando una cifra de 141.498 millones de dólares. Le siguen a la distancia México 80.388 dólares; Brasil 64.036 dólares y Portugal 40.027 dólares. Luego vienen Argentina 29.902 dólares, Venezuela 24.218 dólares, Chile 19.924 dólares y Colombia 16.893 dólares.

Posteriormente, están los otros países de la región. Para valorar estas magnitudes, piénsese que sólo las exportaciones de un país de las características de España alcanzaron los 62.872 millones de dólares. Por otra parte, tienen cifras superiores al total del comercio español desde países socios de la Unión Europea (UE) (el caso más destacado es Alemania con 728.785 millones de dólares hasta países asiáticos como Hong Kong 273.906 millones), Corea, Taiwan o Singapur 159.246 millones de dólares. A Estados Unidos, la primera potencia comercial del mundo, le corresponden 1.068.211 millones de dólares y a Japón, la tercera potencia, 603.868 millones de dólares, esto es, algo más del 14% y el 8% de todo el comercio mundial, respectivamente. Mientras que Alemania, la segunda potencia, participa en casi el 10%. España, por su parte, contribuye con el 1,9%. México, el país iberoamericano que le sigue, toma parte en el 1%.

La estructura de las exportaciones de mercancías pone de manifiesto, una vez más, las diferencias existentes entre los países del Mundo y entre los de la Comunidad Iberoamericana. Con respecto a los primeros, si bien se observa una tendencia general a un desplazamiento de los productos básicos hacia los bienes manufacturados, ello ocurre de manera dispar (cuadro 1). Es el caso manifiestamente de menor peso de América Latina y el Caribe, aunque ese nivel se ha incrementado muchísimo, dado que en 1962 era apenas del 5,2% y en 1980 de 17,3%. Esta región continúa con una fuerte proporción de sus exportaciones originadas en productos alimenticios y en combustibles.

En lo que se refiere a los países que componen la Comunidad Iberoamericana, la participación porcentual en la exportaciones de los combustibles, minerales y metales y de otros productos primarios en países como Portugal y España apenas alcanzan el 17% y el 22%, respectivamente. Mientras en otros países iberoamericanos se dan valores superiores al 80%, como en Venezuela, Paraguay y Chile. O proporciones superiores al 60% en países como Argentina y Colombia. En el caso de México y Brasil, la participación es de 47% y 40%, respectivamente. La participación porcentual restante, en todos los casos, corresponde a exportaciones de maquinaria y equipo de transporte, otras manufacturas y fibras textiles y prendas de vestir (Banco Mundial, 1995: p. 210).

En cuanto a las inversiones extranjeras directas recibidas hay también una importante desigual distribución. Con datos de principios de 1990 (Gratius, 1993: p. 60), se constata que el 84% se dirigió a los países industrializados (con casi el 50% del total a la Comunidad Europea), mientras que el

Cuadro 1.— Estructura de las exportaciones por grupos de países en el año 1992, en porcentajes.

Exportaciones	Mundo	Grupo de los siete Grandes	Comunidad Económica Europea	Estados Unidos de América	Economía recientemente industrializadas	América Latina y el Caribe	Países en desarrollo
Productos alimenticios	10,7	7,7	10,7	11,0	7,2	26,2	12,6
Productos agrícolas no alimenticios	2,8	2,0	1,5	3,6	2,9	3,6	2,9
Metales y minerales	2,9	2,3	2,3	2,3	1,4	9,7	3,5
Combustibles	6,0	2,8	3,6	2,6	7,7	21,6	10,7
Manufacturas	75,4	83,0	80,1	76,4	80,2	38,5	69,3

Estimaciones, cada columna no suma 100%.

Fuente: CEPAL, 1995; p. 39.

16% restante tuvo como destino a los países en desarrollo y Europa Oriental. Sólo el 5% se dirigió a América Latina y el Caribe.

Por otro lado, del total de flujos de inversiones extranjeras directas provenientes de los países desarrollados y dirigidos a un conjunto de 20 países de América Latina entre 1990 y 1993, el 74,6% tuvo su origen en Estados Unidos, el 20,7% en la UE y el 4,7% en Japón. Entre los países de la UE sobresale España con el 6%, seguida por el Reino Unido 4,6%, Países Bajos 3,9% y Alemania 3,1%. Los cuatro países concentran el 17,6%, esto es, el 85% del total de la Unión. El destino de esas inversiones extranjeras directas por países según origen, en el mismo periodo de tiempo, se centralizan de la siguiente manera: para Estados Unidos, en México, Brasil, Venezuela y Argentina; para la UE, en Brasil, Argentina, México y Venezuela; y para Japón, en Brasil, México, Venezuela y Argentina. Esto es, aunque las proporciones varíen, la concentración de destino son los mismos cuatro países. En el caso de Estados Unidos y la UE, el quinto destino es Chile. Precisando aún más los datos. Si tomamos en cuenta los flujos medios anuales como referencia para los cuatro años en consideración, se percibe que la proporción del total de inversiones directas extranjeras concentrada por los países de origen es muy similar: algo más del 90% en los respectivos cuatro países y alrededor del 70% correspondiendo a los dos primeros (IRELA, 3. 1995: pp. 76-77).

En lo que tiene que ver con los «indicadores sociales» existen unos importantes problemas de comparabilidad entre los países. En lo que hace, por

ejemplo, a los datos sobre distribución del ingreso, nos encontramos que las encuestas difieren en cuanto al indicador o indicadores del nivel de vida (el ingreso, el gasto de consumo, etc.); en cuanto a la unidad de observación (las personas o las familias); etc. No obstante, los datos ilustran aunque más no sea que muy tendencialmente.

En efecto, comparando las estimaciones entre los países del mundo se observa que la distribución del ingreso o el consumo es mucho más desigual entre los países en desarrollo, y muy en particular entre los países de América Latina y el Caribe. Según (Banco Mundial 1995: p. 240), el caso más notable es Brasil, donde el primer quintil (el 20% de más bajos ingresos) recibe tan sólo el 2,1% del ingreso total, mientras que el quinto quintil (el 20% más alto) percibe el 67,5%. Es tal la concentración del ingreso que el 10% más alto recibe el 51,3% del ingreso total.

Siguiendo a esta fuente, entre los países con datos la mayoría, son de los años ochenta (en el caso de México de 1984) y, en consecuencia, se desconoce el impacto de las políticas que se aplicaron en los años recientes y que tuvieron graves efectos en las poblaciones. Sin embargo, se perciben también en esos países tendencias semejantes en concentrar el ingreso, sobresaliendo de más a menos Honduras, Guatemala, Chile y México. En todos los casos con más del 55% del ingreso en manos del 20% más alto y el 2,1% -2,7% -3,3% -4,1% en el 20% más bajo. Los países europeos tienen una distribución del ingreso notablemente más equilibrada entre el primero y el quinto quintil, estando todos ellos a distancia de la media latinoamericana. España, con información de 1988, destaca entre los más equilibrados (8,3% en el 20% más bajo y 36,6% en el 20% más alto).

Otros indicadores sociales como el índice de analfabetismo de adultos, el gasto social y en seguridad social, y la cobertura de seguridad social manifiestan en líneas generales la misma tendencia divergente entre unos y otros países, incluyendo las diferencias dentro de la Comunidad Iberoamericana que es, en algunos casos, muy estimable (IRELA, 3. 1995: p. 68).

En resumen, de este planteamiento se desprenden las grandes diferencias que existen entre los países de la Comunidad Iberoamericana y otras áreas del mundo como entre ellos mismos (y que quedan recogidas a través de indicadores como ingresos, población, producto, peso y estructura del comercio, inversiones y los de carácter social), y que deben ser punto de partida para caracterizar objetivamente lo que realmente somos en el

ámbito socio-económico mundial e iberoamericano. Sólo es a partir del conocimiento de la realidad que se puede plantear su transformación.

Dónde estamos: los escenarios económicos

Después de identificar «quiénes somos» la Comunidad Iberoamericana y analizar algunas de las características de lo «qué somos» en la economía mundial, se nos plantea la necesidad de saber «dónde estamos», cuál es el escenario económico internacional en el que nos encontramos en los años noventa.

Con esa finalidad y al no pretender hacer un estudio en profundidad, sólo se destacarán algunos grandes rasgos descriptivos de la «economía mundial» de estos años:

- a) La acentuación de las tendencias a la «mundialización». La intensificada mundialización (que si bien crece en intensidad no lo hace necesariamente en extensión) se manifiesta, entre otros aspectos, en lo siguiente:
- Un aumento del volumen del comercio mayor que la producción mundial.
 - Una nueva organización mundial de la producción y del comercio donde tiene mayor alcance el intercambio intraindustrial e intrafirma y la subcontratación.
 - Un gran dinamismo de la inversión extranjera directa y, especialmente, de las inversiones de cartera.
 - Una expansión de la movilidad internacional del capital y de los mecanismos de intermediación, con una reestructuración financiera donde el sistema es más flexible y dinámico y se basa en la mayor rentabilidad de las operaciones bursátiles.
 - Un gran impulso de las empresas transnacionales. Este fenómeno mundializador no es lineal y forma parte de un proceso que sufre tensiones de distinto tipo, entre las que destacan los desequilibrios comerciales (un notable ejemplo viene siendo el superávit japonés y el déficit estadounidense) y las persistentes presiones proteccionistas y de comercio administrado.
- b) El aumento de la difusión de los «cambios tecnológicos». Los cambios tecnológicos, en lo inmediato, repercuten en el empleo, pues ciertos conocimientos pierden vigencia y hacen desaparecer determinadas ocupaciones, lo que redundará en un aumento del paro. Sin embargo, algunos autores creen que, en las economías más dinámicas, estas

transformaciones tecnológicas a mediano plazo favorecen la creación neta de empleos. No obstante, surgen dos problemas: uno, que para que esto último ocurra es necesario, entre otros factores, un incremento de la inversión y dos, la dificultad que tendrán los actuales desempleados para reinsertarse en un mercado laboral que requiere unas habilidades diferentes.

- c) El «reordenamiento de los principales mercados». El menor dinamismo de las economías de los países centrales y las recensiones en las economías de transición del este europeo, se producen simultáneamente con mutaciones en los grandes mercados, entre cuyos rasgos distintivos están:
- La mayor presencia de nuevos países en los mercados mundiales (mercados emergentes).
 - El incremento de la importancia de Asia en esa dinámica.
 - La configuración o consolidación de espacios económicos integrados.

Frente a la imposibilidad espacial de analizar todos los elementos señalados, y antes de exponer cuáles son algunos de los escenarios geográfico-económicos con mayor incidencia en la economía mundial de la que formamos parte, se concretarán y definirán algunas de las especificidades indicadas, lo que permitirá, a su vez, comprender algo mejor el funcionamiento de esos escenarios.

En los últimos años, se estrechó el vínculo entre el comercio internacional y el capital extranjero, destinándose volúmenes cada vez más importantes de inversión extranjera directa a las ramas exportadoras y una creciente parte de ese comercio lo realizan las empresas transnacionales.

Como resultado de la crisis de la deuda externa y la contracción de los préstamos de la banca privada, los países periféricos vuelven a interesarse en la «inversión extranjera» en el marco de reformas estructurales. Así es como cambian las normativas para ofertar condiciones más favorables a las inversiones de las empresas extranjeras, entre otras facilitando su presencia en actividades claves y la remesa de utilidades.

Las respuestas positivas no tardaron en llegar. En el caso de los países latinoamericanos, los flujos financieros crecieron notablemente, aunque al principio fue como resultado de la conversión de la deuda externa en capital y de las privatizaciones. Como se decía, una modalidad importante de estos nuevos flujos de inversión es que se destinan en una buena parte a las producciones para la exportación y no tan sólo para el mercado interno,

como de manera hegemónica ocurría tradicionalmente. En algunos casos estas inversiones han sido en productos primarios, pero con más frecuencia se dirigen al sector manufacturero y, más recientemente, a los servicios.

En América Latina (CEPAL, 4. 1995: p. 54), «los datos sobre las 1.000 empresas (nacionales o extranjeras) más grandes de la región indican que en 1991 las empresas transnacionales generaron el 22% de las exportaciones totales y más del 44% de sus exportaciones de manufacturas». Desagregando las cifras, se observa que en algunas ramas industriales las empresas extranjeras generaron más del 75% de las exportaciones, como ocurrió, por ejemplo, con los productos químicos, de caucho y con los automóviles. Sin embargo, de su producción total las 1.000 empresas más grandes sólo exportaron alrededor de una quinta parte, por lo que su principal atractivo lo siguen encontrando en el mercado interior. En cualquier caso, estas proporciones medias para el subcontinente tienen grandes disparidades entre los países: mientras que el coeficiente de exportación de las empresas transnacionales (proporción de las exportaciones con respecto a las ventas totales) en Brasil fue del 11%, en México alcanzó el 29% y en Chile el 33%.

Otro aspecto que merece la pena resaltar es que una significativa proporción de las exportaciones de las empresas transnacionales es comercio intrafirma, esto es, se realiza al interior de las propias empresas. Este hecho viene ocurriendo tanto en países centrales como periféricos. Para Estados Unidos, se calculaba que en 1989 más de un tercio de su comercio exterior fue dentro de las empresas, mientras que, en el mismo año, el 27% de las exportaciones de México a ese país y el 42% de las importaciones desde ese país fueron operaciones intrafirma de Estados Unidos. En el caso de Brasil, se estimaba que en 1990 el 14% de las exportaciones de manufacturas a Estados Unidos fueron transacciones intrafirma de este último país. Sobresalen en esta forma de comercio ramas como la automotriz y la electrónica (CEPAL, 4. 1995: pp. 54-55).

El comercio intrafirma sustituye las transacciones de mercado por las realizadas dentro de las empresas, repercutiendo en la eficacia de las políticas económicas que aplican los gobiernos nacionales, primordialmente en lo que tiene que ver con los instrumentos cambiarios, arancelarios y fiscales. Por ejemplo, las operaciones internas de las empresas transnacionales hacen posible el uso de precios de transferencia entre la empresa matriz y las distintas filiales. Esa transferencia de fondos aprovecha las diferencias existentes en el mercado mundial.

Además de las formas enunciadas, la enorme importancia que tiene la presencia de las empresas transnacionales en la economía mundial (y en la de los países iberoamericanos) adquiere otras conformaciones, como la «subcontratación», que cada vez tiene mayor peso. Esta fórmula, que abarata los costes de producción, goza de apreciable presencia en las economías de reciente industrialización de Asia Oriental y va adquiriendo un mayor interés en algunos países de América Latina, en la medida que van entrando en las redes de internacionalización. Los tipos de subcontratación más conocidos van desde las zonas francas industriales, donde se montan manufacturas sencillas, hasta fabricar y exportar componentes para industrias tecnológicamente avanzadas y cuyo montaje final se hace en el país central, o produciendo bienes de consumo que se terminan localmente y que se comercializan en el exterior por grandes cadenas. En algunos casos, este proceso se convierte en una fabricación triangular, es decir, donde participan terceros países, una manera de aprovechar salarios más bajos y/o cuotas de importación.

Asimismo, para promover las exportaciones, el capital extranjero también actúa a través de «empresas comercializadoras». Las más destacadas de ellas son las gigantescas *sígo shosha* de Japón (con servicios de comercialización, financieros y de información) que ya tienen incidencia en el más reciente comercio de América Latina. Según (CEPAL 4. 1995: p. 57), a finales de la década pasada, estas «empresas mercantiles controlaban más de la mitad del comercio de 18.000 millones de dólares de América Latina con Japón». Pero, además, promovieron exportaciones latinoamericanas a terceros países, incluidos Estados Unidos, manejando «alrededor de 10% del comercio total de América Latina, que alcanzó a 200.000 millones de dólares en 1989».

Como resultado del nuevo contexto mundial y los cambios que se produjeron en sus estructuras productivas, en los últimos años se fue modificando el patrón de «especialización» de muchos países latinoamericanos y, en consecuencia, la composición y el destino de sus exportaciones. Así, en un grupo significativo de ellos (como, por ejemplo, Argentina, Brasil y México) se redujo la participación de los productos primarios en las exportaciones y aumentaron las de semimanufacturas y manufacturas. En cambio, en otro grupo creció el peso relativo de las exportaciones de productos primarios, en detrimento de las semimanufacturas y con un bajo aumento de las manufacturas, aunque en algún caso la proporción más alta de las exportaciones, en la actualidad, correspondan a las semimanufacturas. No obstante, con excepciones, para un grupo relevante de paí-

ses se aprecia el predominio de superávit comercial en productos primarios que ayuda a financiar el déficit en el sector industrial.

Estas transformaciones también se registraron en la composición y el destino de las exportaciones. En la composición de las exportaciones latinoamericanas hacia Estados Unidos disminuyó la importancia de los productos primarios agrícolas, casi desapareció la de los minerales y también declinó el monto de las semimanufacturas, y en cambio aumentaron las exportaciones de productos energéticos y casi se triplicó la participación de las manufacturas (debido a las industrias nuevas). En el caso de Europa, se manifiestan tendencias semejantes, con la disminución de las exportaciones de productos primarios y el crecimiento de los productos manufacturados, destacándose también las industrias nuevas, en especial las de contenido tecnológico medio. Con Japón el fenómeno es semejante, aunque el aumento de las exportaciones industriales se debió a las semimanufacturas basadas en recursos mineros y las industrias de consumos básicos. En cuanto a las exportaciones intrarregionales, lo más notable es la reducción del predominio de los productos primarios energéticos y su sustitución por los productos industrializados.

Entre los grandes espacios geográfico-económicos que tienen una relación privilegiada con el mundo iberoamericano se encuentran Estados Unidos y la UE.

Aunque la economía de Estados Unidos, la más importante del Mundo desde el final de la Segunda Guerra Mundial, ha venido declinado paulatinamente, es la única superpotencia y todo indica que seguirá siéndolo en los próximos años. A pesar de sus problemas económicos (déficit presupuestario, déficit comercial, etc.) tiene grandes ventajas tecnológicas en algunas de las ramas industriales de vanguardia, con costes inferiores y productividad superior a otros países centrales, ganando en los últimos tiempos competitividad en otras ramas. En el campo militar es también la primera potencia, y, tras el final de la guerra fría, tiende a disminuir su presencia (junto a la económica) en Europa y Asia. Como contrapartida, se está produciendo una concentración de las actividades en su propio hemisferio, siendo un elemento de esta situación la apertura comercial con sus vecinos, en especial modo con México, país que le es de importancia vital. Eventualmente este proceso económico se extendería al resto de América Latina. En lo referente a España, Estados Unidos sólo representa menos del 5% de su mercado exterior y parece poco probable un aumento significativo.

Por su parte, la UE (que por la naturaleza de este análisis nos interesa más) es un caso difícilmente reproducible, con 15 países —en comparación con otros bloques económicos— relativamente homogéneos, que hoy forman una unión económica con una interrelación comercial y de inversiones muy profunda, y que tienen en agenda una serie de objetivos (como los de la unión monetaria) con intereses supuestamente compartidos. Si en el año 1995 se pasó de 12 a 15 países socios, todo indica que en no mucho tiempo podrían ser 25 ó 30, incluyendo a los del centro y este europeo. Como capas de cebollas, al núcleo central se van añadiendo otros países que, en el caso, tendrían situaciones jurídicas diferenciadas, como acuerdos de libre comercio con el Magreb. A pesar de lo dicho, el proceso es complejo y existen múltiples factores que inciden en su evolución. Por lo demás, no deben olvidarse situaciones que llevan en algunos casos a plantear distintas velocidades y niveles en la integración, donde podrían haber países de primera, de segunda y hasta una periferia con distintos grados. En consecuencia, se dibuja un mapa heterogéneo y cargado de incertidumbres. Hoy mismo, no deben olvidarse considerables diferencias entre los integrantes de la UE, donde Alemania representa casi el 30% del PIB de la Unión, seguido por Francia con casi el 20% y entre los del otro extremo Grecia con menos del 1%. Por su parte, el PIB por habitante de los dos primeros es de 24.000 y 22.000 dólares al año, y el de Grecia algo más de tres veces menos.

En lo que se refiere a las relaciones comerciales de la UE con América Latina, en los años noventa esta región adquirió mayor dinamismo como mercado para las exportaciones europeas, sin embargo, proporcionalmente, continúan siendo muy modestas, estimándose que, en 1994, América Latina representó alrededor de un 5% del comercio exterior extracomunitario de la UE. Por el contrario, para América Latina, pese al descenso relativo de Europa, ésta es su segundo socio comercial, después de Estados Unidos, representando la UE en 1994 un 18% de su comercio total.

Más allá de estas magnitudes generales, desagregando por bloques de integración subregional, se constata sustanciales diferencias. Existe una favorable ponderación de las relaciones entre la UE y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En efecto, para la UE este grupo de países es su principal socio comercial subregional en América Latina, como el destino principal de sus inversiones en aquel continente. Por otro lado, la Europa Comunitaria es también la primera fuente de asistencia oficial para el desarrollo en América Latina. De lo expuesto, se desprende lo lógico que resulta que la firma del primer acuerdo interregional de la UE haya sido con el

MERCOSUR, como ocurrió en Madrid el 15 de diciembre de 1995, con la Presidencia europea de España. En definitiva, de lo anterior se concluye lo determinante que son los factores externos y los problemas que plantean para impulsar estrategias y políticas económicas que quieran alcanzar ciertos objetivos de desarrollo. Esto tiene que ver no sólo con la importancia creciente de las transacciones intrafirma de las grandes corporaciones, que ha consolidado un mercado regulado en términos oligopólicos, en un contexto de mundialización de la economía, sino con cualquier política que tenga que ver con el comercio y las inversiones internacionales. La endogenización de estas estructuras y relaciones de poder convierten a los países en territorios donde se juegan fenómenos supranacionales. Los bloques regionales son partes complementarias y conflictivas de estos grandes escenarios transnacionales, donde se toman decisiones globales. Quizá, por ello, la importancia que adquieren, ahora más que antes, el Estado y una sociedad civil organizada y fortalecida.

Qué queremos: otra racionalidad económica

Analizados el quiénes y el qué somos y el dónde estamos en la economía mundial, desde la Comunidad Iberoamericana cabe plantearse qué propuestas estratégicas existen, «qué es lo que queremos» y, desde una perspectiva posibilista, qué se puede hacer. Por supuesto, que habrán tantas propuestas como visiones e intereses puedan existir. A continuación, no se pretende ni enumerarlas ni mucho menos examinarlas, tan sólo indicar, siguiendo un cierto orden lógico, algunas líneas en esa dirección.

a) Inicialmente corresponde cuestionar la propia disciplina económica. Como ha dicho A. Barceló (1992: p. 11), «es una creencia ampliamente extendida que la ciencia económica constituye una disciplina sólida apoyada en pilares robustos y articulada mediante una matematización rigurosa». Sin embargo, «tal apreciación es, en buena medida, puro espejismo. Una inspección detallada lleva a considerar que gran parte de las proposiciones de la economía teórica pueden ser catalogadas como esquemas especulativos sin sostén empírico y sin apoyo en las ciencias vecinas... Dicho llanamente: el estado de la economía como ciencia deja mucho que desear». Incluso se llega a afirmar (p. 65) que ni siquiera se coincide en cuál es su objeto y que son raras las leyes económicas reconocidas como verdaderas por todos los economistas. «Lo que se presenta como “ciencia económica” es en realidad una mezcla de proposiciones científicas, recetas técnicas, instrumen-

tos analíticos, idearios políticos y propaganda ideológica» (pp. 79-80). (A pesar de ello, este profesor de Teoría Económica sugiere una ciencia económica positiva e histórica y propugna el «enfoque de la reproducción y excedente», mediante el cual se detectan importantes propiedades económicas).

Por lo tanto, siguiendo este tipo de razonamiento, también se debe rechazar, «la falsa neutralidad del discurso económico, que tiende a presentar como verdad objetiva lo que no son sino opciones ideológicas y políticas» J. Estefanía (1995: p. 28).

- b) Para avanzar hacia otra racionalidad económica es necesario modificar «conceptos e instrumentos» que se vienen utilizando, y diseñar nuevos conceptos e instrumentos.

Pero, como dice J. M. Naredo (1987: IX) en un valioso libro, «desenredar la inmensa maraña de valores y creencias que sostiene la idea actual de “lo económico”... no es tarea fácil», pero hay que intentarlo para poder descubrir «la posibilidad de adoptar otros enfoques de “lo económico”», a pesar que «el tiempo destinado a la contemplación, al ensueño o a la reflexión, aparece ahora como un tremendo despilfarro, medido en dinero o en falso “vivencialismo”. El pensamiento mismo ha de orientarse por los caminos del beneficio o del éxito, y éstos se alcanzan apoyándose en el *status quo* conceptual e institucional y ofreciendo productos a la medida de las clientelas más indolentes».

Esta dificultad para formular otros enfoques queda reflejada en las reflexiones que se desprenden del diálogo entre dos importantes intelectuales, como son R. Argullol y E. Trías (1992), donde se llega a manifestar «que debemos atrevernos a replantear el propio rumbo seguido por la civilización moderna». Trías llega a señalar que «es curioso lo que hoy llega a irritar cualquier esfuerzo de reflexión o de pensamiento crítico, o de meditación filosófica...

Todo lo que rebasa ciertas convenciones consensuadas, eso parece prohibido pensarlo. Con lo que el hecho de pensar se está convirtiendo en tabú... Sólo importa repetir las convenciones más consagradas sobre las cuales ese mundo se entiende a sí mismo» (pp. 85-87). Y como dice Argullol, a unos determinados intelectuales habría que calificarles como «policías de la inteligencia», pues «todo policía parte de un código y, en el caso que nos ocupa, los “policías de la inteligencia” parten de lo que suponen es el código de la civilización moderna. Repiten hasta la saciedad todos los tópicos de la razón moderna, de la

modernidad. Y los que discrepan de tales tópicos son estigmatizados... En este aspecto nuestra época es estimulante pero también desconcertante pues los códigos que hemos heredado son, en gran parte, inservibles» (pp. 87-88).

- c) El discurso de la «modernidad» parece ser uno de los principales referentes conceptuales de la racionalidad económica dominante.

Es habitual que la noción de modernidad se refiera a los modos de vida y organización social que surgieron en Europa desde el siglo XVII en adelante, con posterior influencia en una buena parte del mundo. Pero como bien explica Manuel Lizcano (véanse sus trabajos en *Cuadernos de Estrategia*) jamás existió una modernidad europea, sino dos y antagónicas: la española de la sobrehumanación del hombre y la europea no española de la autofundamentación del hombre. Son las dos modernidades básicas en que se bifurca Occidente cuando nace el mundo moderno. Sin embargo, es la concepción no española de la modernidad la que se identifica con la racionalidad económica dominante.

J. Habermas (1985: pp. 12-13), discutiendo el pensamiento de Max Weber, deja bien clara la idea iluminista de progreso cuando afirma que «el concepto de modernización se refiere a una gavilla de procesos acumulativos y que se refuerzan mutuamente: a la formación de capital y a la movilización de recursos; al desarrollo de las fuerzas productivas y al incremento de la productividad del trabajo; a la implantación de poderes políticos centralizados y al desarrollo de identidades nacionales; a la difusión de los derechos de participación política, de las formas de vida urbana y de la educación formal; a la secularización de valores y normas, etc.».

Añadiendo de inmediato que «la teoría de la modernización práctica en el concepto de modernidad de Max Weber una abstracción preñada de consecuencias. Desgaja a la modernidad de sus orígenes moderno-europeos para estilizarla y convertirla en un patrón de procesos de evolución social neutralizados en cuanto al espacio y al tiempo».

Este concepto de modernidad, al perder su original dimensión histórica y convertirse en instrumento político de expansión mundial, pretende adquirir valor universal. Como ha sido destacado expresamente por A. Giddens (1990: p. 163) «una de las fundamentales consecuencias de la modernidad... es la mundialización». Esta va más allá de la difusión de las instituciones occidentales a través de un mundo en el que otras

culturas han sido aplastadas. La mundialización —que es un proceso de desigual desarrollo que fragmenta al mismo tiempo que coordina— introduce nuevas formas de interdependencia mundial en las que, una vez más, no existen los «otros». De esta manera se fue consolidando un sistema mundial dividido en componentes de desigual poder, con conexiones comerciales, productivas, tecnológicas, políticas, militares y culturales.

- d) La modernización es uno de los grandes principios que han invocado los «neoliberales». No integrarse a ese proceso era colocarse fuera de la historia, aislarse y quedar condenados al atraso permanente. Las grandes transformaciones, que tienen a la revolución tecnológica como eje, se producen a escala mundial. En lo específicamente económico, tiene que darse una apertura del comercio exterior y del movimiento de capitales, liberalizar los precios y desregularizar los mercados, que el Estado sea subsidiario y que exista supremacía de los agentes privados, y todo ello con una intensificación de la integración a la economía mundial.

Autores como J. J. Sebrelli (1992: p. 354), de manera contundente, llegan a afirmar que «la economía mundial constituye hoy la forma más alta del capitalismo, la única en condiciones de seguir desarrollando las fuerzas productivas. El capitalismo nacional autónomo, el “capitalismo en un solo país” es imposible y quienes lo intentan, aunque sea inconsecuentemente, quedan al margen de la historia girando en el vacío. La “lucha antiimperialista”, la “liberación nacional”, tal como la plantean los tercermundistas, es una utopía reaccionaria que pretende vanamente volver al siglo xix, a la era de los capitalismo nacionales».

No obstante, como se ha visto, la racionalidad del modelo llevó a resultados más perversos, sobre todo en países de América Latina, con una extensión y profundización de la heterogeneidad económica y social. Esa visión fatalista, de que la política económica neoliberal es la única posible, «escamotea las discusiones de fondo: cuál es el proyecto de país deseable, mediante qué mecanismos podría lograrse y qué beneficios y cargas obtendrá o soportará cada grupo social».

Se omite que hay intereses y posiciones diferentes que fundamentarían distintas políticas económicas, y «para eludir ese debate sustancial se eleva a la categoría de objetivos a los que son sólo instrumentos». Así, se convierten en objetivos el equilibrio fiscal, el superávit de la balanza de pagos y la apertura comercial y financiera externas, sin tomar «como

metas la homogeneidad social, la eliminación de la pobreza, la industrialización del país, o la autonomía nacional para decidir su futuro» Calcagno y Calcagno (1995: p. 153).

Como bien observan estos economistas latinoamericanos, «donde hay inevitabilidad no hay elección», hay que aceptar sin discusión el modelo, por consiguiente los problemas no son políticos sino de gestión. No obstante existen otras políticas que conducen eso sí a otros tipos de desarrollo que no es el neoliberal. Es así como estos autores toman partido por un modelo económico que denominan «de homogeneidad social», y consideran que ésta se alcanzará por tres vías: la equidad, el empleo y las políticas distributivas y redistributivas.

- e) Seguramente no es posible, y tampoco fácil, plantear una ruptura de raíz con la racionalidad moderna y su dimensión económica, pero si es necesario intentar renovar profundamente ese pensamiento y sus políticas.

Es preciso, en vista de lo que somos, de dónde estamos y de lo que se quiere, construir otra «racionalidad económica», y que corresponda a un espacio mundial no dominante. Un examen de prospección permitiría comprobar que se dispone de suficientes antecedentes en nuestra comunidad cultural, como experiencias vividas y conocimientos asumidos, para esa nueva construcción. Hay que buscar en esa memoria común, un modo de ser y estar en el mundo.

Esta opción estratégica no significa renunciar a otros sucesos que han mestizado la historia. Por ejemplo, como proclama J. M. Naredo (1987: p. 464), «la economía debe superar su estadio actual de ciencia encerrada sobre sí misma, para abrirse hacia las ciencias de la naturaleza y el hombre». El modelo económico, como parte de un proyecto global, debe ser autocentrado, autoregulado y sostenible. Debe existir un control desde cada territorio del proceso de acumulación, donde las relaciones con el exterior estén sometidas a esa lógica y permita una mayor homogeneización de la sociedad. Esto es, utilizar los propios recursos, humanos y naturales, y contar la sociedad civil con la capacidad para definir metas y tomar las correspondientes decisiones de autogestión. El desarrollo sería sostenible en la medida que las políticas económicas se diseñen con miras a que produzcan un desarrollo tanto económica, como social y ecológicamente sostenible, satisfaciendo las necesidades presentes sin limitar el potencial de las necesidades de las generaciones futuras. Por lo tanto, la estrategia de desarrollo no debe someterse a los imperativos de la mun-

dialización, sino que debe basarse en la organización de una racionalidad con sustento y participación comunal, sin objetivos de dominación. En definitiva, la nueva racionalidad económica a construir como proceso colectivo forma parte de una racionalidad mayor y multidimensional, donde el componente de lo político es decisivo.

Bibliografía

- ARGULLOL, R., y TRIAS, E., *El cansancio de Occidente*; Editorial Destino; Barcelona, 1992.
- «Informe sobre el desarrollo mundial 1995»; Banco Mundial; Washington DC, agosto de 1995.
- «Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe»; Naciones Unidas/CEPAL; Santiago de Chile, diciembre de 1995.
- BARCELÓ A., *Filosofía de la economía. leyes, teorías y modelos*; Icaria/Fuhem; Barcelona, 1992.
- CALCAGNO, A. E., Y CALCAGNO, A. F., *El universo neoliberal. recuento de sus lugares comunes*; Alianza Editorial; Buenos Aires, 1995.
- ESTEFANÍA, J., *La nueva economía*; Editorial Debate; Madrid, 1995.
- GIDDENS, A., *Consecuencias de la modernidad*; Alianza Universidad; Madrid, 1993.
- HABERMAS, J., *El discurso filosófico de la modernidad*; Editorial Taurus; Madrid, 1989.
- «La Unión Europea y el Grupo de Río: la agenda birregional»; IRELA, DB-UE/Río 3/95; Madrid, 1995.
- NAREDO, J. M., *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*; Siglo XXI Editorial; Ministerio de Economía y Hacienda; Madrid, 1987.
- «Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial»; Naciones Unidas/CEPAL; Santiago de Chile, abril de 1995.
- SEBRELI, J. J., *El asedio a la modernidad. Crítica del relativismo cultura*; Editorial Ariel; Barcelona, 1992.