



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Metodología cuantitativa para evaluar un proceso integracional

Giacomini, Nélica Josefina Corina

1972

Cita APA:

Giacomini, N. (1972). Metodología cuantitativa para evaluar un proceso integracional. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

ORIGINAL

Cot. 1501
1015

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

"METODOLOGIA CUANTITATIVA PARA EVALUAR UN PROCESO INTEGRACIONAL"

TESIS PRESENTADA PARA OPTAR AL

TITULO DE

DOCTOR EN CIENCIAS ECONOMICAS

TESIS
B. D.
G. B.

CONFIRMADO

NELIDA JOSEFA CORINA GIACOMINI

N° de Registro 14830.

Plan D

Buenos Aires, de octubre de 1972.

Introducción.

Con el presente trabajo se trata de aportar un instrumental de oficio que permita, con un nombre lo indica, medir ordenadamente las distintas etapas que concurren a conformar una integración económica.

Para ello previamente, se bosqueja una síntesis de la teoría económica de la integración, partiendo de su definición y considerando de sucesivamente, las distintas formas a través de las cuales, pugna de ser lograda, a saber: zona de libre comercio, unión aduanera - con sus efectos propios sobre el ingreso, el consumo, el ahorro y el movimiento de los factores, y por último, mercado común. Todo este análisis a través de los aspectos estáticos y dinámicos. A posteriori, se analiza las economías de escala, y las economías externas, considerando la magnitud de los mercados, la competencia y el avance tecnológico.

Concluida la introducción teórica, se presenta la metodología de análisis, partiendo de los distintos ensayos realizados por la escuela francesa contemporánea, en la materia. De concreto el primer ensayo matemático a través del cálculo matricial, y por éste se obtienen los coeficientes de complementariedad, como objetivo final. Estos coeficientes son comparados con distintas variables representativas del mercado. Por último, se aplica un coeficiente de evaluación del proceso integracional.

A continuación, se acompañan las distintas matrices de intercambio intrazonal de los distintos países que conforman la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, cubriendo el período 1951/52, habiéndose calculado, en cada caso, las respectivas matrices transpuestas y de excedentes.

ORIGINAL

A partir de las variables población, producto bruto interno, distribución del ingreso, etc. se analizan las consideraciones generales que ofrece América Latina, en el último decenio; la formación y evolución de ALALC, y el nacimiento del bloque Andino, así como su evolución hasta la fecha. Se especifican las conclusiones y se enuncia la estrategia conveniente en el futuro.

Por último, se anexa un análisis socio-económico por países integrantes de la zona Latinoamericana de Libre Comercio, para el período 1960/1969.--

INDICE GENERAL

Capítulo I: Teoría de la integración	page 1
Factores objetivos	" 3
Definición de integración económica.	" 9
Zona de libre comercio	" 14
Unión aduanera	" 17
Mercado común	" 20
Economías internas ó de escala. . .	" 26
Economías de escala dentro del pro- ceso integracional de América Lat- ina	" 29
Economías externas	" 31
Capítulo II: Metodología cuantitativa	" 39
Espacio y región	" 40
Polarización	" 42
Región plan	" 44
Inferencia	" 45
Instrumental estadísticos	" 46
Necesidad de introducir otras va- riables	" 50
Determinación de un coeficiente de evaluación del proceso integracio- nal	" 55
Capítulo III: Matrices de intercambio de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio	" 59
Matrices estadísticas	" 61
Conclusiones	" 107

<u>Capítulo 4:</u>	En la oración...	
	111
	119
	121
	124
	126
	136

<u>Capítulo 5:</u>	El fin de la oración...	
	146
	150
	165
	175
	184
	195
	204
	219
	225
	235
	246

<u>Capítulo 6:</u>	249
--------------------	--------	-----

Introducción:

El interés suscitado respecto del análisis, estudio y evaluación del proceso integracionista ha generado diversas opiniones a nivel de teorías y doctrinas del tema respecto a los objetivos y metas a fijar y los instrumentos y medios para alcanzados. Dos puntos de vista extremos se contraponen: por un lado la corriente liberalista y por el otro, la direccional.

Para los primeros, la integración económica llega a significar el regreso a los ideales librecambistas del período anterior a la primera guerra mundial. Según este criterio, dice Balassa (2) la integración significaría simplemente la supresión de impedimentos al movimiento de mercancías. En el otro extremo, el ideal direccional, busca la integración mediante la coordinación de planes económicos nacionales e sin eliminar las barreras del comercio. Esta alternativa descansa egiamente en técnicas administrativas y no en técnicas de mercado.

Un ejemplo de este último, lo encontramos en los proyectos de integración de economías semejantes a las asiáticas: la Organización Orga cejo de Asistencia Económica Mutua (COEAM) comprendiendo la URSS y sus satélites europeos, se fundamenta en la coordinación de planes a largo alcance y acuerdos bilaterales de comercio. Otro método similar, pero que surge en cierto modo instrumental de mercado, es el utilizado por Alemania durante la última guerra. En el presente trabajo, se trata de analizar los problemas propios de la integración económica en economías de mercado.

Al margen de todo esto, y sin pretensión de innovar, es evidente que la necesidad de coordinación de políticas fiscales, monetarias, sociales y anticíclicas requieren la intervención estatal en la vida económica. El problema en realidad no consiste en precisar si la interve

(2) Bela Balassa, "Teoría de la integración económica", capítulo largo de la obra, año 1963. En bibliografía N° 4.

esta estatal es necesaria o no en un área integrada, el problema es más bien precisar si la integración económica se traduce en participación más intensa del estado en los problemas económicos o en una mayor confianza en la eficiencia de los instrumentos del mercado. Algunos autores se inclinan por una intensificación de la intervención estatal dentro de la vida económica y la necesidad de una planificación económica centralizada y estricta en una Unión; esto está apoyado en doctrina por casi todo el grupo de socialistas franceses y puede decirse que el dirigente es una tendencia bastante generalizada dentro de los distintos doctrinarios franceses mientras que en la escuela alemana por el contrario, prima la posición liberalista, que se fundamenta en la opinión de la mayoría de los economistas y algunos otros algunos.

Un hecho es elemento: los sucesos logrados y los efectos beneficiosos alcanzados en Europa después de la segunda guerra mundial, notándose el debilitamiento de la intervención estatal que permitió una mayor utilización del mecanismo de mercado y contribuyó al espectacular crecimiento de la economía europea durante la década del 50.

Para terminar, podemos decir, que la intervención estatal puede utilizarse en algunas áreas con propósito de planeamiento del desarrollo regional y en la solución de problemas de tipo transitorio, pero lo tanto quienes consideran por ejemplo el Mercado Común Europeo, como un "mercado instaurado" (x) se equivocan en sentido inverso a quienes sostienen los viejos puntos de vista liberales.

En lo que hace a los problemas de integración propios de América Latina, es comúnmente aceptada la idea que un mayor grado de intervención gubernamental es necesario, ya que no siempre los incentivos producidos en el mercado, conducen por sílos mismos al desarrollo. Sin embargo, el papel de la empresa privada es preponderante en América

(x) Henri Guitton, *Revue d'économie politique*, París enero-febrero 1958.

latina y se enfrenta en casi todas las dimensiones sobre integración del área. Podría concluirse diciendo que la participación del Estado, en la vida económica de los países y de las regiones, disminuye en la medida que el comercio se incrementa.

Integración política:

Proponiendo seguir un orden lógico dentro del análisis, debemos comenzar los factores humanos objetivos, dentro del proceso integrador, a saber: integración política e integración económica por el momento dichos.

El orden dentro de la consideración, ha sido lugar a discusión en el campo de los teóricos y doctrinarios del tema. Analizada la misma, puede inferirse que necesariamente el proceso de integración económica necesita de una ideología política o sistema ideológico adecuado, para poder concretarse. En términos más comunes, los países que desearán la integración, necesitan un "modus" o espíritu común de unidad y organización que justifique los sacrificios económicos y las convenciones de soberanía que deben hacerse voluntariamente.

Como ejemplo podemos mencionar movimiento Europa, cuyo lema de "las veinte naciones europeas" ganó la adhesión de la generación de post guerra a principios de los años. Esto es el ejemplo que debe servir por su parte a América Latina, ya que no es la posibilidad o factible fusión de naciones en un Estado Multinacional a lo que debe llegarse, sino por el contrario la aproximación de esas mismas naciones para lograr el objetivo común, que debe ser valorizar la región dentro de un mundo que converge y a través de esa realidad, mejorar sustancialmente la situación de cada una de las naciones integrantes que participan en el proceso.

En síntesis la integración política de un ámbito plurinacional es

de tiene que ver con la fusión política de sus unidades constituyentes, la integración es un proceso, por el cual las distintas naciones de la región latinoamericana, impulsadas por un mismo deseo común, que se deriva de una realidad política anterior a ellas mismas, como lo es la existencia de gigantescas unidades políticas vecinales, como EEUU y URSS, se aproximan y colacionan política y aún económicamente para así protagonizar a sí mismas como realidades mundiales.

Requisitos

Para que la integración política tenga posibilidades de realidad concreta, deben concurrir ciertos aspectos también políticos esenciales a ella, como son: a) diplomacias convergentes con miras a la formación de un bloque político hacia el exterior, b) relaciones cordiales entre las distintas naciones que concurren, c) solución de los conflictos vecinales tradicionales, d) superación de los subsistemas regionales que responden a esos conflictos vecinales, e) no considerar a los países propios del desarrollo como elementos secundarios y fuera de la conducta internacional.

En general, se puede concluir que, la política es uno de los factores esenciales para la integración económica y los obstáculos políticos, elementos negativos ciertos, para la convergencia de la misma.Cuáles pueden ser los obstáculos propios a la integración política? Retamos económicos esencialmente, como complementarios de los requisitos analizados precedentemente, a saber: a) subsistencia de tradiciones diplomáticas que hacen a la continuidad de conflictos vecinales ancestrales y a la supervivencia de los subsistemas, b) relaciones de las respectivas existencias materiales, que bajo el tema de subsanación económica, se hacen más que actualizar viejos requerimientos históricos, c) inestabilidad de los sistemas políticos, -

d) pretensión de ciertos regímenes militares de homogeneizar la signifi-
cancia política de la zona, bajo sus imperio, etc.

Podemos aquí concluir con brevedad, que ya citada en págs. 1 del pre-
sente trabajo, que desde un punto de vista conceptualmente analítico la
cuestión básica, no está en precisar el número esencial político o
económico las que tienen efecto o impacto al proceso integracionista,
sino más bien tratar de precisar y medir, cuáles serán los efectos y
consecuencias de tal proceso. Para ciertos determinantes, los agentes cog-
noscitivos son percibidos en un mismo momento, considerando a un plan
de integración como un instrumento más dentro del juego de las fuer-
zas políticas. Es una posición extrema, que escapa a la realidad sig-
nificativa. Un ejemplo elocuente lo dan los Estados Unidos de Norte América,
cuya formación fue la resultante de motivaciones esencialmente polí-
ticas, y no obstante ello nadie duda en la actualidad sobre la im-
portancia económica mutua de su conformación.

Integración económica

El proceso de integración económica, podemos decir que configura el
elemento objetivo básico dentro de esta convergencia general. Desde un
punto de vista, porque se destacan a través de circunstancias primarias que
llevan a la complementación y aproximación de los distintos sectores
en proceso.

La distancia, necesidad-satisfacción, juega más dentro del contexto
económico y es ella misma que impulsa en primera instancia la aproximación entre
sectores. Ese primer movimiento convergente luego pasa a formar parte
de la espiral del proceso general, en la medida en que los otros
factores objetivos y subjetivos convergen a ella.

Por lo tanto, podemos inferir que la realidad económica es el primer
factor objetivo o motor que actúa o promueve la convergencia. En
ella, su importancia estratégica que lleva a los teóricos y a los ag-

trinario, a considerar la integración económica como realidad más
en del proceso.

Por, considerando que el objetivo final de la actividad económica es
un incremento del bienestar para poder apreciar la trascendencia por
proceso de la integración dentro del proceso de ajuste, es neces-
rio considerar en consecuencia a los requerimientos de bienestar, ya
que en dicha instancia está condicionada a ellos.

Sin querer entrar aquí en consideraciones especulativas sobre que se
entienda por bienestar y cómo por fijado el alcance del término, se
debe intentar probar la participación de la integración al bien-
tar económico, y podemos decir que la misma se reflejará a través
de: a) un cambio en el grado de diferenciación entre bienes naciona-
les y extranjeros, b) un cambio en el volumen cuantitativo de artí-
culos producidos, c) redistribución de los ingresos, dentro de cada país
y dentro de la región.

Con esta última una gran evolución la distinción entre componente
real del ingreso y componente distributivo del bienestar económico.-
La primera se refiere a un cambio en el bienestar potencial (eficiencia
etc) la segunda se refiere a los efectos de la redistribución del in-
greso en el bienestar (equidad).

En el bienestar potencial, se da un tratamiento especial a los cam-
bios en la cantidad de bienes producidos y en la distribución de los
mismos. Un aumento en el producto neto podría decir que lleva a un
incremento del bienestar potencial, en otros términos la eficiencia
económica significa eficiencia en la producción y en la distribución
o en el cambio, y este es el incremento del bienestar potencial.-

Por ^{todo} este está analizado en términos de eficiencia económica, es muy
importante llevar el análisis a las condiciones dinámicas a fin de probar
cómo entonces los efectos de la integración. Podemos definir la efi-
ciencia dinámica como el incremento del ingreso en términos de pro-
ducto y ahorro reales. En otros términos si en la eficiencia económica

teniendo una economía operando dentro de los límites de sus posibilidades de producción, en la eficiencia dinámica: estos límites pueden desplazarse hacia la zona o región. En consecuencia el concepto de eficiencia dinámica puede ser usado en comparaciones entre países de la zona o región, e indicar qué economía tiene posibilidades de crecer más rápidamente, en idénticas condiciones, por lo que a recursos y charges se refiere.

Según Balassa, para evaluar los efectos de la integración económica, debemos usar la eficiencia dinámica como indicador principal de éxito y tratar de medir los efectos de la integración sobre los niveles regionales de producción, ingreso y estabilidad de las distintas economías participantes.

Requisitos: Antes de terminar con esta introducción, tratemos de sintetizar cuáles son los factores que en principio, deben concurrir necesariamente a fin de que pueda operarse un proceso de integración, a saber: a) expresión de intenciones, b) alguna exteriorización preferentemente, c) conjonctura industrial, d) paridad monetaria, e) puesta en marcha de recursos técnicos, f) coordinación de planes y comisiones nacionales, etc. Sin pretender desarrollar en forma exhaustiva cada uno de estos factores, a modo título de ejemplo basta recordar que en el período posterior a la segunda guerra mundial, en Europa, el establecimiento de la unión aduanera primero, y después de los países del Benelux, junto con la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, la Comunidad Económica Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, constituyen casos particulares durante del presente. También merecen mencionarse las negociaciones que se efectuaron en el período 1957-60, que si bien no alcanzaron dicho concreto, intentaron formular planes para el establecimiento de una zona de libre comercio que englobara a los países del Mercado Común Europeo y a los de la Asociación de Libre Comercio. Por otro lado las convenciones ofrecidas a principios de 1961 por Gran Bretaña, respecto

a la armonización de tarifas sobre productos no agrícolas, dejaban en
 tener la posibilidad de la reiteración de los intentos sucesivos con
 el conocimiento de la ampliación del Mercado Común acerca a un grado
 en, a la fecha. Por su parte latinoamericanas muestra el mayor avance en
 el proceso de integración. La Comisión Económica para América Latina
 de las Naciones Unidas (CEPAL) fue el primer organismo que propuso -
 planes para la creación de zona de libre comercio que incluyera toda
 las economías latinoamericanas, con vistas a un transformación en u-
 nida económica. Si bien no tuvo resultados felices, en 1960 seis naciones
 sudamericanas: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay -
 (posteriormente Ecuador y Colombia) conjuntamente con México, consig-
 yeron un acuerdo (Tratado de Montevideo) por medio del cual quedó in-
 titulada la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en
 los tanto, cuatro países centroamericanos firmaron un tratado por el
 cual se establecía el Mercado Común Centroamericano.

También se avanza en el establecimiento de unión económica en las In-
 dias Occidentales. En el Continente asiático las posibilidades de in-
 tegración han sido consideradas en la período reciente del mismo modo
 tras que en África el agrupamiento de los nuevos estados independien-
 tes advierten propuestas para una eventual integración económica.
 Todos estos ejemplos actuales, que manifiestan el proceso, deberán
 sobre y deberá superar ciertos inconvenientes, antes de alcanzar su
 cometido.

En síntesis, el proceso de integración económica debe enfrentar y su-
 perar obstáculos concretos a nivel económico propio y también a ni-
 vel político.

Dentro del campo económico pueden considerarse en principio: a) inte-
 reses económicos de cada una de las naciones que concurren, b) vici-
 culos comerciales y financieros de las naciones del área con otras -
 que se hallan fuera de ella, c) cuestiones de soberanía, d) aspectos
 de política monetaria y financiera, e) lucha por la primacía de la
 infraestructura nacional (energía eléctrica, industria pesada, -
 comunicaciones, etc.), f) ausencia de planificación en los campos re-
 gionales que concurren, etc.

Definición de integración económica

El término integración en general denota unión de partes dentro de un todo. En el campo económico se tiene un concepto tan simple. Para algunos autores, integración es la mera cooperación económica, dentro de, la existencia de relaciones comerciales entre economías nacionales, por el mismo, surgen origen según otros, a la integración económica.

Otros en cambio, consideran la integración económica como un proceso o bien "como una situación de actividades económicas".

Considerada como proceso es entendida como el conjunto de una serie de medidas destinadas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a distintos países.

Ahora bien, considerada como una situación de los negocios, la integración se constituiría por la falta de discriminación entre economías nacionales.

Para apreciar el alcance de la definición es necesario determinar con claridad las diferencias que existen, tanto cualitativa como cuantitativamente entre la integración económica y la cooperación económica.

Esta última configura medidas tendientes a disminuir la discriminación, mientras que la integración económica significa medidas tendientes a abolir la discriminación.

De igual forma precisa que se entiende por "discriminación" dentro del lenguaje propio del tema integracionista.

Según Figue, discriminación es el intercambio de la misma cantidad de una mercancía de igual calidad a precios diferentes o el mismo precio el trueque de cantidades diferentes de mercancías de idéntica calidad. Para esto muy bien precisa Ferrer (x) esta definición se refiere esencialmente a un concepto mercantil de la discriminación con

(x) Ferrer, art. pág. 14 revista N° 1 editada por Intal, 1967.

dehito estrecho, dejando de lado una serie de discriminaciones decisivas que se quedan involucradas en el concepto, pero que actúan de elemento en el análisis de los hechos.

Aquí tenemos un ejemplo concreto a través de los cuales podemos ver ciertos tipos de discriminaciones, ilusiones subjetivas, ya sea a través de los sistemas de preferencias con "elites industriales, comerciales y financieras" (caso del país rico y poderoso "A" en un funcionamiento de centros de negocios en el país "B" débil y emergente) al caso de cierto tiempo, con identidad de idioma y métodos, el país B queda dotado de elites capaces totalmente de actuar dentro de las limitaciones, metodología y contextos del país A.

O bien, dentro del ámbito del comercio internacional, el país poseedor de la "divisa-clave" que puede actuar según las reglas del juego internacional, mientras que las otras naciones deben seguir las reglas esenciales sin recursos de cambio a su alcance, o bien, a través de una política planificada de crédito y financiamiento por parte de naciones financieramente fuertes que logran así en el tiempo, modificar y las propias estructuras de las países más débiles.

No cabe duda que todas estas discriminaciones con fuerza de la definición de Figue, la cual es válida totalmente con alcance sobre economías, en términos de precio - cantidad.

Para el que desea analizar el proceso integracional en todo su alcance debemos superar las fronteras limitadas en el mercado por la regla clásica de precio-cantidad, y en caso de libre cambio, pasar por los niveles macroeconómicos que permiten, a través del proceso integracional: invertir, controlar la moneda, informar y ejercer tecnología e ideológicamente a los hechos del grupo. Dentro de este contexto ya no queda intacto aquí no es el propio mercado sino la construcción de las distintas estructuras respecto de sus distintas funciones. Es de aceptar esto es necesario dejar de lado las precisiones clásicas que durante tanto años dieron fundamento a la dinámica económica y con

ter el equilibrio en el sistema de Walras-Parato como un caso particular y especial dentro de un gran grupo de equilibrios posibles y por no poder considerar estos múltiples equilibrios, sus nociones variables relativas a los países y a la integración y analizar así la integración económica por el mercado, la integración y los institutos - etc.

Integración económica por el mercado:

A través del mercado podemos presentar distintas formas de integración económica, a saber:

- zona o zona de libre comercio: aquí las tarifas y las restricciones cuantitativas entre los países participantes son abolidas, pero el país miembro mantiene sus propias tarifas frente a los no participantes al área.
- unión aduanera: además de la supresión de discriminaciones a las mercancías de mercancías dentro de la unión, impone la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros.
- mercado común: además de suprimir las restricciones al comercio, se eliminan las restricciones que dificultan el movimiento de los factores.
- unión económica: además la eliminación de las restricciones al comercio y a los factores con cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales convergentes, a fin de lograr eliminar las discriminaciones que surgen de dichas políticas.
- Integración económica total: que promueve unificación de políticas: monetaria, fiscal, arancelaria y social a través de una entidad supranacional a quien responden todos los Estados miembros.

Aquí, siguiendo a Balassa, podemos incluir unificación de política social dentro de lo que se ha dado en llamar integración económica total, pero sobre Balassa en esta parte, terminantemente "la integración social puede ser mantenida con pocas modificaciones a la integración económica total, sin embargo la integración social no ha sido incluida en nuestra definición ya que, si bien incrementa la efectividad de la integración económica, no es necesaria para las siguientes condiciones de integración: la eliminación de barreras aduaneras en un área de libre comercio, por ejemplo, es un acto de integración económica sin cuando ella se registra una unificación o un desarrollo en el campo social.

De lo considerado allí transcribiré terminantemente la cita de Balassa ya que confirma en principio ^{quese} sostiene a través del "resumen" bajo, a saber: que la integración social, incrementa la efectividad de la integración económica y la estabilidad en el largo plazo, porque de acuerdo con la concurrencia de las múltiples variables que hay con a la escena socio-cultural de los países, es que un estado integracional puede adquirir solidez en el tiempo, más si lo calificamos de "económico".

Final se observa, que la continuación de área de libre comercio, no es más que una manifestación formal totalmente parcial de un proceso económico integracional completo, y es a este último que llamaremos proceso actual.

El mismo Ferrero (artículo titulado "quien integra y es beneficiado quien se integra" pgs. 34 y 35 revista de integración económica por IREAL, noviembre 1967) al hablar de la integración por el mercado, menciona la posibilidad de integración por mercado común o zona de libre comercio, en contrastes con mercados suficientemente imperfectos que si bien permitirían eliminar el volumen de productos e intereses - hic en el largo plazo, terminaría por resultar desfavorable inmediatamente, ya que en el tiempo se necesita la concurrencia de otros ve-

ricias económicas objetivas, como son: infraestructura, tecnología, etc. al mismo tiempo que las variables subjetivas propias de las negociaciones.

Integración por la inversión

Totalmente al menos, incluso se considera una estructura y política de inversión (ya sea esta privada, pública o mixta) sustentada en las formas de financiamiento y dentro de un contexto regional en el largo plazo. Dada de esta manera significa también el proceso integracional, con una estructura política de inversiones, ya sea y crece, que puede elevarse a través de una planificación conjunta entre los países componentes.

La integración por las instituciones

La equidad y eficiencia de la integración anterior de las instituciones es indispensable, y se determina el beneficio de sus políticas.

Como cualquier sistema agrario y distribución de la renta social. Por otro lado las instituciones políticas pueden impedir las desigualdades básicas para cualquier de sus componentes el proceso integracional.

Forma de libre comercio

La zona de libre comercio, suponiendo lo ya dicho anteriormente, significa la supresión de las restricciones al comercio internacional, con estas acompañada por el establecimiento de condiciones comunes y cada país miembro conserva su libertad de acción respecto de sus políticas comerciales. La existencia de niveles diferentes en las tarifas y las políticas comerciales de los países que intervienen respecto de los países no participantes, así, como es obvio, posibles divergencias en el comercio y por ende en la producción, en la inversión, etc.

Sería el caso, cuando los terceros países elijan dentro del área, aquellas países con tarifas comerciales más bajas para la introducción de la mercancía.

Por otro lado, este mismo sistema puede generar una estructura no homogénea de la producción. En el caso de aquellas industrias con alto porcentaje de materiales importados e bien aquellas de productos semi-elaborados, que se complementan a países con tarifas bajas en las diferencias compensan las diferencias de costos.

Por todo esto, dentro del planteamiento de la zona de libre comercio se impone la constitución estrecha de las distintas políticas económicas que concurren.

Existen en teoría, y aplicadas en la práctica en forma sucesiva, distintos métodos o recursos para compensar estos efectos.

Para mencionar sólo algunos de los tipos, diremos a) método del porcentaje, b) método de la transformación y c) método compensatorio. Tanto la norma del porcentaje como la de la transformación se basan en el costo para determinar la importancia de un producto si es originario de un país del área o fuera de la misma. Las mercancías semi-elaboradas originarias de países sujetos a tarifa alguna dentro del área comercial internacional, mientras que cada país aplicaría sus aranceles a los productos ajenos al área.

El impuesto compensatorio, en cambio, como en nombre lo indica, ayuda a eliminar las diferencias de tarifas entre los bienes comerciales.

La norma del porcentaje es fundamental en el cálculo del valor agregado a cada producto en particular. El problema está en determinar dicho porcentaje, ya que un bajo porcentaje incrementa la diferencia del comercio, mientras que un porcentaje elevado restringirá las posibles ventajas de la desaparición del comercio. Podemos concluir diciendo que el porcentaje que se adopte debe ser equitativo para mantener las ganancias de la unión, lo cual significa que no será el porcentaje más ventajoso para cada uno de los países miembros, sino un tiempo para la totalidad del mercado mundial.

De obstante, todo esto exige una administración muy sencilla y el control administrativo es difícil de lograr, porque tanto el productor como el país de origen están interesados en evitar el pago de cualquier compensación. Por estas razones se pasó a la norma de origen secundario, mediante la cual se confecciona una lista de procesos de producción y se considera país de origen aquel donde el proceso de producción resulte más relevante. Este proceder no resulta de fácil aplicación en aquellas industrias que poseen un proceso tecnológico complejo y donde una gran parte de la producción es utilizada por la misma industria. Un ejemplo de esto lo dan la industria química y la industria productora de máquinas herramientas. El terreno precedente fue ocupado por Guido Carli, antiguo ministro italiano de relaciones exteriores, para ser aplicado a la zona europea total de libre comercio y consistió en impuestos compensatorios que deben ser pagados únicamente en el comercio internacional, cuando las diferencias entre los gravámenes comerciales entre los países miembros exportadores e importadores, creasen ciertos inconvenientes.

Aquí con pocas excepciones la dificultad está en delimitar estos "cuerpos límites".

No obstante el análisis anterior que acaba de efectuarse, puede interpretarse que, desde un punto de vista económico, las mismas ^{de eficiencia} razones pueden considerarse ~~aplicadas~~ a las zonas de libre comercio debido a que en estas últimas se plantean problemas importantes derivados de la desviación de la producción y de la ~~importación~~ ~~de~~ ~~los~~ ~~productos~~.

No obstante esto, es necesario precisar y tener presente que, desde el punto de vista de una política tarifaria liberal, una zona de libre comercio será más ventajosa que una unión aduanera ya que el total de los participantes se unifica a tarifas comunes entre todas ellas por ser más altas que el promedio de las tarifas libres de cada una de ellas.

En el caso de América Latina, concretamente, la zona de libre comercio no se considerará como un fin en sí misma, sino más bien como un paso hacia la unión aduanera.

El tratado de Montevideo declara expresamente que la creación de la Asociación de Libre Comercio irá acompañada de la eliminación de tarifas y de la coordinación en materia de política comercial. Todo esto a fin de reducir las distorsiones del comercio y de la producción. Para finalizar parece decir que dentro de una zona de libre comercio la coordinación de políticas económicas se ve favorecida. Vamos porque la eliminación de las barreras al comercio entre los países participantes de una zona de libre comercio, incrementa la interdependencia de sus respectivas economías a fin de alcanzar el objetivo común de evitar las fluctuaciones en el empleo y en la producción, con que se logra alcanzar mediante la coordinación más íntima en sus políticas económicas y financieras.

Unión aduanera

Tiene ahora un más destacante que se articula por Unión Aduanera, ya que es esta una de las formas más generalizadas dentro del proceso que lleva éste en el caso de integración económica por el mundo.

Según la definición del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GAT) la unión aduanera debe reunir a) eliminación sustancial de todas las tarifas y otras formas de restricciones al comercio entre los países que intervienen, y b) establecimiento de tarifas y reglamentos uniformes relativos a comercio exterior en relación con los países que no participan en el proceso. En GATT se habla en su época de levantar las barreras aduaneras para lograr eficiencia y equidad dentro de una unión.

En 1940 se inicia el estudio detenido del plan de un sistema tripartito y se realiza en 1950 con los aportes de Egipto, Tíbet y otros que se alcanza una coordinación suficientemente completa respecto a los beneficios y resultados que pueden lograrse mediante esta forma de integración en el ámbito del intercambio internacional.

Según Tíbet la Unión Aduanera implica la supresión de las discriminaciones entre los artículos de producción interna y los bienes importados, en los países que intervienen y al mismo tiempo con o sin discriminaciones entre los artículos producidos por países miembros y los que no lo son.

Unión para el comercio

Considerando que los componentes del comercio mundial son a) eficiencia en la distribución de los recursos, lo que necesariamente implica libertad económica absoluta y b) la distribución del ingreso en-

tre países, considerando un supuesto hipotético donde no se producen movimientos de factores y donde no aparecen los efectos dinámicos de la integración; según Vinar una unión aduanera cumple así el logro de los objetivos perseguidos, en la medida en que la unión reduce o incrementa el comercio que se logra a través de ella, supere la distorsión comercial que se produce inevitablemente con respecto a la existencia de los intereses afectados directa o indirectamente por la aplicación del sistema. Esto con consecuencia de esfuerzos positivos y negativos del establecimiento de la unión respecto de los volúmenes de producción de los países que intervienen en el proceso.

Las estructuras productivas complementarias o rivales ofrecen posibilidades favorables o no favorables al establecimiento de una unión aduanera. Se considera estructura complementaria aquella que permite un ahorro en los costos de producción, es decir cuando por los logros grandes diferencias en los costos comparativos de dos o más explotaciones similares.

Según Hondo existen una complementariedad potencial -que se presenta cuando dos o más países producen mercancías complementarias de exportar en el presente- y una complementariedad real que se da cuando una parte de los países producen dicha mercancía complementaria, exportan de exportar en la unión y a causa de esto, se amplían el producción con costo más bajo.

Vinar sintetiza el planteo de la siguiente manera: cuando menor sea el grado de complementariedad e mayor el grado de rivalidad, existiendo entre los países miembros en relación a las industrias protegidas antes del establecimiento de la unión, mayores beneficios se obtendrán de la misma.

EFECTOS SOBRE EL COMERCIO

La unión aduanera produce efectos positivos o negativos sobre el com

cuna de cada uno de los países que intervienen según sea las regulaciones que se impongan al intercambio, el grado de complementamiento existente, el grado de competencia de las economías que participan y la situación de los niveles comerciales. No cabe duda que, cuanto más competitiva sea la estructura de la producción de los países que intervienen, más ventajas será la sustitución que se realice de mercancías provenientes de los mismos, que se traducirá en el término instantáneo, en un incremento del comercio con efectos positivos sobre el comercio.

Efectos sobre el comercio:

La unión también ejercerá influencia sobre los términos del comercio y esta será positiva o negativa, según sea la elasticidad de la demanda recíproca, la cual se halla determinada por las elasticidades de oferta y demanda de las mercancías comercializadas. En el caso de una unión pequeña, que no tiene influencia sobre los precios internacionales, las elasticidades mencionadas pueden considerarse infinitas, de donde la conformación de la unión no altera los términos del intercambio. Ejemplo el Mercado Común Centroamericano. En el caso contrario la unión tendrá a su vez ciertos términos. En síntesis: cuanto más amplia sea el área económica, mayor será la elasticidad de su demanda recíproca para los productos extranjeros y más pequeña la elasticidad de los recursos propios para los productos de la unión. Todo esto, considerando dentro de las limitaciones comerciales, se refleja en los balances de pagos de los países intervinientes, equilibrados a través de la flexibilidad precto/cambio. No cabe olvidar por cierto la influencia que ejerce sobre los términos del comercio el poder de negociación que otorga la unión.

Como mayor sea éste, mayor será el trato que logre a través de su política comercial, frente a otros países y más favorable sus términos de comercio con el resto del mundo.

Movimiento de los factores:

Hasta aquí el análisis lo hemos efectuado, considerando la inmovilidad de los factores, pero es necesario tener presente la influencia que dentro de la unión, ejercerá el movimiento de los mismos.

Si las condiciones de producción no muestran apreciables distorsiones, entre los países que la forman, podemos inferir, que un incremento del comercio, reducirá muy probablemente las diferencias en los precios de los factores. Sin embargo existen inmensamente variaciones dinámicas: tecnología, conformación de la demanda, productividad, gustos de selección, etc. no siempre la nivelación de precios y de los factores será significativa, si bien dicha nivelación es necesaria para asegurar una eficiente distribución de los recursos.

Mercado común:

Según lo expuesto precedentemente queda entonces aceptada la premisa de que el movimiento de los factores es beneficioso dentro de una zona integrada.

Si la información fuese perfecta, dicho movimiento se operaría por sí mismo dentro de una zona sin barreras arancelarias, ya que la migración de los factores provocaría su propio desplazamiento. Pero en la realidad, este no ocurre, de ahí que la figura integracional de "mercado común", es aquella en la cual, además de la supresión de los precios arancelarios, se propicia el movimiento de los factores, en el corto y largo plazo.

El estudio en cuanto al flujo y reflujos del movimiento de los factores es algo muy complejo. No siempre los movimientos son beneficiosos al área integrada o a las partes que intervienen. En algunos es

no pueden llegar a ser perjudiciales.

Ejemplo: el crecimiento en los ingresos reales de una región crecientemente con ingresos fluctuantes en otros, puede interpretarse como una disminución de áreas, en dependencia.

Que Italia del sur, donde el nivel de vida se incrementó respecto al que existía antes de su unión, el crecimiento relativo de la zona respecto a la evolución de otras zonas puede llevar a la conclusión de que la unión resulta adversa para dicha región.

Las políticas de salarios, régimen impositivo, moneda, crédito, etc. de ciertas o determinadas regiones pueden ser una de las tantas causas de movimientos de factores perjudiciales.

Analizamos individualmente los factores más representativos:

Factor trabajo:

Un factor trascendental como es la emigración e inmigración de trabajo, por ejemplo, influye directamente sobre la distribución del ingreso.

Dentro del ámbito de un mercado común, el libre movimiento del trabajo reducirá y nivelará los salarios reales y si bien esto en sí mismo permitirá en promedio un incremento del nivel de vida, en situación estática, ello se traduce en beneficio para ciertos sectores de trabajo y en perjuicio para otros. De allí que la integración, aunque acelera el movimiento de crecimiento, pero en lugar de incrementar los niveles absolutos de ingresos, logra producir tasas diferenciales de crecimiento en los niveles de vida.

Siempre dentro de las consideraciones propias al factor trabajo también el índice o tasa de crecimiento de la población es un elemento a tener seriamente presente. Ejemplo: en el MSB no tiene este aspecto importancia esencial ya que las peores que le integran poseen

mas homogéneas, no sería lo mismo si se considerara un proceso integracional dentro del cono sur del continente americano o en el continente asiático.

En otros que deben tenerse presente las diferencias sociales, culturales y de idioma, que tornan por momentos muy inelástico el movimiento de trabajo.

La falta de homogeneidad entre oferta y demanda de mano de obra es otro factor que participa en la rigidez del movimiento. Presentándose en países muy poblados detestados bajo nivel tecnológico en la explotación de su mano de obra. Mientras que en general la demanda exige cada día más grados de especialización.

Para salvar estos inconvenientes u obstáculos que hacen a la elasticidad del movimiento del factor trabajo, los organismos internacionales y los planes intergubernamentales y gubernamentales, tratando colaborar y participar, al efecto.

Factor Capital:

Se hace necesaria la movilidad del factor capital ya que ello hace a la eficiente distribución de los recursos.

De aquí se deriva, en principio, que todas las empresas del área interamericana, deben tener tratamiento homogéneo en cuanto a posibilidades crediticias, permitiendo así que las inversiones se movan hacia los lugares donde el rendimiento resulta más elevado por ser éste el factor de atención determinante.

Por otro lado, los movimientos internacionales de capital permiten introducir cambios en la distribución de los recursos provenientes de la liberación del comercio.

Ante condiciones de libertad cambiaria, el movimiento se regirá por los márgenes de utilidad y el grado de riesgo e incertidumbre.

El mercado común aspira a llevar este coeficiente de riesgo e inseguridad a su mínima expresión. Es claro afirmar que la supresión de restricciones a los movimientos de capitales debe necesariamente ir acompañada de una estrecha estructura de las políticas comerciales del área, y de una existencia eficiente y decisiva para los sectores más avanzados. Esto debe complementarse con medidas destinadas a facilitar la corriente internacional de capitales, mediante el otorgamiento de garantías a los directos más avanzados, garantía a las inversiones en β con subdesarrollados, información completa acerca de las condiciones comerciales existentes, posibilidades de inversiones privadas, y cualquier otra forma de discriminación que permita el incremento de la actividad en la corriente internacional de capitales.

Después de haber analizado las formas comerciales a través de las cuales se configura el proceso integracional en base a elementos entre a analizar los aspectos dinámicos del mismo. Presentemente, se han introducido implícita a dos variables representativas que juegan en la eficiencia de la división comercial, a saber: economías de escala y agilidad tecnológica.

Segundo a Hines y Marshall punto consideramos sobre tecnologías el factor que provoca un incremento de producción mediante una misma cantidad constante de insumos. Por otro lado, cuando se logran reducciones en los coeficientes de insumos que resultan de un incremento en la cantidad o hábito del mercado, estamos ante lo que se dice en Hines y Marshall "economías de escala".

Dentro de estas economías en escala, pueden y de hecho existen algunas tecnológicas, cuya introducción sigue a la explotación del mercado. Es en el caso que hemos definido "tecnologías" se está como o como determinante el incremento de la cantidad del mercado y es esta la diferencia esencial entre una clasificación y la otra. De ahí que el aspecto sigue siendo discutido desde Adam Smith hasta Marshall en

centros en teoría y en prácticas enfrentamientos y análisis sobre la interrelación que existe o puede existir entre magnitud del mercado y crecimiento económico.

Desde los puntos de vista sobre unidades económicas, trata de estos tipos precisamente, reduciendo esencialmente esta interrelación a los aspectos dinámicos, diciendo que la integración económica contribuye a la eliminación de varias formas de discriminaciones entre unidades económicas de las países participantes, de allí que la magnitud del mercado y su crecimiento constituyen una variable trascendente.

Sin querer con esto significar que la productividad se relaciona en forma directa con la magnitud del mercado y así tampoco que la integración genera obligatoriamente un incremento de la productividad.

A nivel de industrias internas individuales, un incremento en la producción contribuye de diversos maneras a la obtención de productividad más alta, mediante: a) la adopción de métodos de producción en gran escala, b) el uso de maquinaria de mejor calidad, c) promoción de crédito más bajo del capital, d) resistencia más débil a los cambios. Las mejoras tecnológicas por su lado atraen el mercado para los productos industriales y la interacción de las dos variables merced al efecto de escala neto, genera un incremento en la producción y en la productividad.

A nivel de economía nacional un incremento en la magnitud del mercado eleva la productividad debido a: a) el efecto de las economías internas y externas, b) intensificación de la competencia, c) disminución de la incertidumbre, etc.

En todo este análisis encontramos una relación de tipo multiplicador cuando la interdependencia de ingresos y productividad se ve reforzada por los efectos de cualquiera de estos elementos y ofrece una equivalencia al impacto de terceros factores que incrementan la productividad. (x)

(x) siguiendo el análisis de Salterby en Economic Theory and Western European Integration pp. 113-20

Veddem, Feige, Dornbusch, Chenery y otros consideran estas intervenciones y sus efectos, llegando a través de ellas a la conclusión de que la magnitud del mercado es una variable importante para determinar el nivel de la productividad, pero ello no significa que estas ventajas derivadas de un mercado mayor no lleguen a compensarse con las desventajas provenientes de otros factores.

En países como Bélgica, Suiza o Suecia el sentido más vigoroso de su unidad, un nivel más elevado de educación y una mayor capacidad de ajuste, son las variables que explican los altos ingresos per cápita de estos países, teniendo en cuenta que los mismos se encuentran ya en proceso avanzado antes de la primera guerra.

Los efectos dinámicos de la integración serán muy grandes probable- mente en América Latina debido a la relativa magnitud de sus mercados nacionales comparados con los europeos, lo cual provoca serias ob- stáculos al desarrollo de la industria manufacturera, por tanto indudig- me que el incremento de dichos mercados a través del proceso integra- cional puede ser un poderoso estímulo al desarrollo y crecimiento.

Innovación tecnológica

Las economías internas consisten en un aspecto crítico con licencias por Marshall, economías de escala y según él, la protección en gran escala permite economías de escala, maquinaria y materiales, y permite que un invento de actividad productiva, entrase a disminuir los costos. Todo esto sin considerar los efectos positivos al relacionar las plantas entre sí.

Las economías de escala son, en sí mismas, el resultado de la especialización de la mano de obra, la especialización posterior de la maquinaria y el uso más eficiente de los materiales.

Por su parte Schumpeter, se ocupó de este punto de vista y sostuvo que las reducciones de los costos, provienen esencialmente de la actividad innovadora, definida como la aplicación de nuevas combinaciones de factores productivos o el inventivamente con el establecimiento de una nueva función de producción.

Inicialmente, cualquier invento en las dimensiones del mercado creará nuevas posibilidades de innovación, dentro de la actividad de la empresa.

En síntesis, tanto las economías internas críticas como las disminuciones, contribuyen a la formación de las licencias económicas de escala, propiamente dicho "economías reales de escala" es decir, aquellas que dan lugar a una reducción del insumo necesario por unidad de producto.

No entran en esta clasificación, aquellas reducciones de costos para la planta, que no se traducen en ningún ahorro real para la economía en su conjunto.

Innovación técnica de economías internas de planta

En la política pública, de diversos autores, la hipótesis según la cual

La integración conduce a la explotación de economías internacionales que tiempo que prepare un terreno propicio para la consideración de problemas de especialización, adaptación y cambios tecnológicos. - Todo este análisis a través de consideraciones sobre a) magnitudes de plantas, b) magnitud de planta y productividad y c) magnitud de planta y eficiencia para productos homogéneos.

siguiente el orden que acaba de determinarse precedentemente, van a ser como se pueda medir y analizar la

Magnitud de planta

Es necesario para este análisis elegir previamente una unidad de medida que nos dé una idea de la magnitud de planta adecuada.

Según José Juan "La medida que corresponde lo más objetivamente posible a la capacidad real es, indudablemente la mujer". Debemos tener en cuenta entonces el empleo, la producción, el consumo de convertible y el equipo de capital.

Sobre la utilidad o conveniencia de una respecto de otra existe un gran debate. Por ejemplo respecto del equipo de capital, la dificultad estriba en su medición. En cuanto al empleo, en cambio, se sabe que 1º) el número de trabajadores se es directamente indicativo de la capacidad, 2º) la tecnología puede hacer disminuir el empleo sin disminuir la capacidad, por lo tanto terminaría siendo un estimado con un margen de error. Si suponemos que los empleos producen el producto más bajo de la curva de costo promedio, puede aceptarse la producción como una de las mejores estimaciones de la magnitud de planta. En cuanto, las comparaciones internacionales respecto a la magnitud de las plantas, este procedimiento requeriría un terreno, debido a las distorsiones existentes entre los métodos estadísticos utilizados y los grupos industriales estudiados, lo cual reduce a un mínimo el valor representativo de los datos.

Relación de planta y productividad

En conjunto, como se acaba de analizar, la producción como un indicador de la magnitud de planta, testarona de vez en cuando por este título con la productividad:

De acuerdo a ciertas tendencias, existe una falta de correlación o interdependencia entre dichos factores. En esta situación se g tiene Fombá y Bortol como resultado de sus estudios comparati- vos entre Gran Bretaña y EE.UU.

El estudio de estadísticas comparas el efecto, tratan de hacer - ver que la productividad aumenta con la magnitud de la planta en un gran número de industrias y permite deducir como las si - guientes:

1°) En un gran número de industrias la especialización, horizonta - tal y vertical, conduce generalmente al establecimiento de plan - tas más pequeñas con lo cual inferior los esfuerzos operacionales tras las economías de escala tienden a incrementar la magnitud de la planta, la especialización tiende a reducirse. Con lo cual ve mos que la existencia de economías de escala no implica necesi - tariamente la instalación de plantas gigantes a fin de operar con mayor eficiencia que las pequeñas, porque si estas últimas se es - pecializan en un pequeño número de productos pueden a sus - tes eficiencias como las primeras.

En lo que respecta a la relación existente entre magnitud de plan - ta y eficiencia de la empresa, también existen los más los indubi - tios de análisis estadísticos. Una noticia elevada en este caso es que pone en la comparación de ciertos sectores, de plantas con magni - tud distintas. Muchos son los investigadores que han establecido como particulares de empresas o de sectores determinados de muy - toña, pudiendo inferirse que no se está siempre malicia o ef - iencias generales.

Es así que lleguen a confesionarse esas óptimas y sub-óptimas de capacidad de exportación, como se ilustra de los estudios efectuados por F.S. Bain, quien trató de determinar con qué de estimaciones de ganancias, una escala mínima de planta requerida, para las más bajas estas unidades, en 50 industrias manufactureras ^{as de EEUU.} No puede establecerse entonces el punto que, no se persiga en ningún modo alcanzar estimaciones generales como tampoco se considere necesariamente demostrar que las ganancias de la producción en gran escala pueden ser alcanzadas en un área integrada.

Importancia de escala mínima del proceso internacional de servicios internacionales:

Se ha contenido mucho y aun se sostiene que ^{el} proceso integracional permitirá a América Latina obtener importantes ganancias de escala, pero tal afirmación se ha tratado de confirmar a través del análisis estadístico y el estudio de la evolución. Diferencia aparte en cada caso de algunas estructuras industriales dentro de los límites de capacidad óptima determinados por Bain, para distintos países de América Latina. Si bien los coeficientes de Bain están fijados a través del análisis de la realidad estadounidense, no obstante la comparación permite obtener una indicación aproximada sobre ganancias potenciales. El problema que presenta América Latina a este respecto es por un lado plantas pequeñas o bien plantas discontinuas, que no trabajan a plena capacidad por falta de mercado suficiente (ejemplos de este tipo lo dan la industria textil, del azúcar y del caucho). También se consideran manufacturas estacionales donde una o dos plantas óptimas logran alcanzar tal una escala con las limitaciones en

estructuras de integración, las cuales serán creadas bajo los auspicios de los programas de integración.

Las observaciones recogidas respecto a los recursos humanos, la magnitud de las plantas productivas y las posibilidades de integración permiten concluir que existe un enorme potencial para la explotación de economías de escala en América Latina.

Considerando como punto importante dentro del análisis, el costo del transporte puede inferirse que el "factor distancia" que en muchos casos limita la capacidad efectiva del mercado en seguir o superar dicho, hasta llegar a convertirse en una limitación seria para la explotación de economías de escala, en lo que respecta a la Zona de Río de Janeiro y del mercado Central Centroamericano, se ofrece oportunidades apreciables para las economías internas.

Puede verificarse esta afirmación tomando en cuenta la estimación de demanda futura dentro de Latinoamérica integrada, dada a conocer por Cepal, según la cual, la producción de acero tendría que crecer de 2.6 a 12.3 millones de toneladas; la de maquinaria y equipo de 200 millones de dólares a 500 millones; la manufactura de automóviles de pasajeros de cero a 1.3 millones de vehículos, todo ello para el período 55-75, y con las limitaciones que impone el hecho de constituir estimaciones y proyecciones.

Economías externas

Si bien el concepto de economías externas ha sido motivo de entusiastas tentativas de puntos de vista por parte de los teóricos, parecen con Marshall considerar en razón de ser en la necesidad de relacionar las economías internas con el proceso de desarrollo y así conectar con las muy diversas economías de la especialización del trabajo - del y de la maquinaria, de las industrias localizadas y de la producción en gran escala, que con el fundamento o esencia de las economías externas, y que sobrepasa el concepto de internalización, que en otros autores, es elemento suficiente para consideraciones tales (x).

De dicha esencia que la esencia de las economías externas se debe al desarrollo general de la industria, al progreso general del sector existente industrial y al incremento de la magnitud del sector de un general.

Según Salinas (obra ya citada) pueden definirse "como la divergencia entre el producto social y privado, cuando ambos se interpretan como el valor presente de futuras ganancias (directas e indirectas)" aquí quedan comprendidas tanto las economías externas estáticas como las dinámicas, ambas actuando dentro o fuera del mercado. Lo cierto que el factor determinante en esta clasificación es el tiempo. Cuando enfrentamos planes de divulgación tecnológica y de sistemas de organización, así como desarrollo de una clase directiva y de una fuerza de trabajo calificada, a través del tiempo, estamos ante el caso de economías externas dinámicas. No obstante que las empresas y las instituciones no sólo utilizan y exportan tecnologías existentes, sino que llegan a producir tecnologías nuevas.

(x) J. E. Meade con un famoso ejemplo de "abeja-huerto-ajol" donde las abejas del apicultor disfrutan los alimentos gratuitos proporcionados por las flores del huerto del horticultor.

tes, ya que el proceso por el que surgen nuevas tecnologías y aplicaciones.

Dentro de este cambio dinámico, las interacciones de las distintas industrias dentro del mercado, creando divergencias entre ganancias privadas y productividad social, da lugar a las llamadas economías externas pecunias, que son esencialmente dinámicas y de fundamental importancia, ya que están vinculadas al crecimiento económico.

Modelo del mercado

Algunas de las economías frías contemporáneas (x), una industria que cuenta con economías externas para las industrias de oferta y demanda, lo cual hace que estas últimas, junto con la potencia, den nacimiento a un "país de crecimiento".

Frente todo esto desde el punto de vista de la oferta o del consumo, este crecimiento comenzó a tenerse en cuenta el factor externo o mercado externo.

La evolución histórica demuestra los efectos restrictivos sobre la expansión industrial de un mercado de consumo insuficiente y un ejemplo clásico lo da la industria textil inglesa, que en un período y a pesar del cambio tecnológico y la reducción de costos, se registró un crecimiento nulo, hasta tanto el mercado consumidor se expandió suficientemente. Cuando llegó a crecer, la industria textil dejó de estar en la industria del algodón, a través del invento de la máquina de hilar. La apertura de los mercados de exportación fue decisiva para la expansión de otras industrias manufactureras colaterales. Todo esto llevó a Carlos Child a decir que el entendimiento en el proceso de crecimiento consiste en dar la más

(x) Ferrous y sus derivados, Aluminio, Hierro y otros.

en producción al incremento del aumento constante de un producto, así como el incremento de la capacidad de producción de la industria respectiva; teniendo en cuenta que debe tratarse de un nivel de consumo disponible y estable. Por ello, las economías potenciales externas que encuentran su origen en la interdependencia de las industrias, en producción y consumo, propician la expansión y reducción de todas las industrias conexas. Ejemplo de esto diéramos Chile y Puerto Rico, entre países subdesarrollados, pero Chile con sus ventajas de recursos naturales muy superiores a los puertos-riagueros, no obstante lo cual el hecho de servir Puerto Rico con la disponibilidad del mercado americano, notadamente estable, permite que encuentren su capacidad productiva en aquellos productos con mayor margen en costo.

A pesar de todo cuanto acaba de analizarse, en los países subdesarrollados un sinnúmero de limitaciones y circunstancias interfieren el desarrollo paralelo de cierto número de industrias. Podemos mencionar entre las más significativas a) escasa disponibilidad de factores productivos, b) escasa validez de las inversiones, c) escasa validez de mercados nacionales. Todo esto hace, en primer lugar, que la producción en tamaño óptimo no resulte rentable y en consecuencia la posibilidad de economías potenciales de escala mínima. La diferencia entre mercado interno y comercio trata de compensarse a través del comercio exterior, pero aún este recurso tropieza con ciertas dificultades, ya que las economías internas no poseen ventajas de costos que las hagan realmente competitivas, ya que no gozan de las economías externas resultantes de un pueblo de comercio. Todo esto demuestra el problema que enfrenta en este momento los países subdesarrollados, donde como en el caso particular de Argentina, México y Brasil existen sectores que gozan con un nivel de capacidad.

Entre dificultades son las que pueden ser superadas mediante la co-

posición de los mercados a través del proceso integracional.

Como bien (intuitiva) sabemos, "así las economías externas asociadas con el desarrollo sistémico de industrias interrelacionadas pueden producir sus efectos favorables y alcanzar las ventajas del crecimiento económico". Se puede concluir entonces que la posibilidad de lograr economías externas a través de la interdependencia de las industrias en la producción y en el consumo, es un argumento de peso en favor que los países en desarrollo actúan en el proceso de integración.

Teniendo presente que el incremento y desarrollo de la actividad exportadora dentro del área integrada debe llevar a un incremento de la productividad proporcional, con lo cual luego hace más competitivas las industrias de exportación e incrementar la demanda de importaciones, como resultado del incremento de disponibilidades.

El aumento del volumen de mercado, probablemente origina "efectos de crecimiento" que permite la utilización de nueva tecnología de avanzada.

SUMARIO:

Toda el proceso hasta aquí considerado lleva obligatoriamente a aceptar la consecuencia de incrementar el mercado y este genera un cambio en la propia estructura industrial. Allyn Young fue el primero en analizar estos efectos, le siguieron Stigler, Bain y otros. Young ilustra su teoría con el caso típico de la industria tipográfica, donde las impresoras fueron originalmente productoras de pilas de madera, papel, tipos metálicos, herramientas españolas, maquinarias, etc. funciones que posteriormente llegaron a especializarse en industrias propias.

En síntesis, la conclusión de todas estas investigaciones permite afirmar que todo incremento de mercado lleva a la especialización industrial y cuando más amplia sea un mercado mayor será las industrias de especialización. Los ejemplos estudiados al respecto fueron numerosos a través de la evolución histórica. Este estudio particularmente el proceso de la industria del automóvil, que servirá que las partes intercambiables del automóvil permitan el mayor economías resultantes de la producción en gran escala, así se generaron las industrias propias de sistemas eléctricos y de ignición, volante, frenos hidráulicos, botones, radiadores, carburadores, bombas de aceite, bujías, etc.

Se debe repetir una vez más, que debido a las interacciones entre estos a través de las economías externas, la evolución tecnológica y de organización es un hecho inevitable. A este respecto los efectos de la integración son bien conocidos, a saber: a) permite como un mejor aprovechamiento de la investigación básica y desarrollo, cuando estos son susceptibles de ser aplicados a un mercado grande y diversificado, b) a través de la integración se propiciará la divulgación del conocimiento existente entre las agencias particulares de los diferentes países, c) un contacto estrecho entre las empresas industriales nacionales se traduce en un incremento de la innovación tecnológica, d) este mismo proceso sirve en progreso técnico. Específicamente en América Latina, las relaciones interindustriales contribuyen al desarrollo económico dentro de los proyectos de integración económica y la fusión de los mercados nacionales hará posible las economías tecnológicas.

La transferencia interindustrial de cambios tecnológicos es un fenómeno dentro de los proyectos de integración. Cuantos experimentos se colocan en las ganancias de la especialización en Latinoamérica. Copal realizó estudios sobre las posibilidades de la especialización en la industria de la pulpa de cañero y papel y en las

textiles de algodón y también en el campo de la industria química y manufacturera. Un ejemplo elemental de esta distinción lo da Brasil. Sin embargo las distancias económicas existentes entre Brasil y países como Argentina y México, son tenidas en cuenta por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ya que en ciertos aspectos interiores con la especialización interindustrial de estos países y puede llevar a tendencias aglomerasivas.

Conclusiones

Si bien no se han efectuado estadísticas para medir el grado de competencia de las economías nacionales, sí se han calculado grados de concentración industrial en los distintos países. Este índice tomando en cuenta el porcentaje compartido en el producto por las empresas cinco del país. Así comparando E.U. con Bélgica en, se ha comprobado que mientras en Bélgica las empresas más importantes abarcan el 23 % de la producción total de la industria algodónera, el 67 % en la refinación del petróleo y el 24 % en la industria del papel; en E.U. en cambio abarcan el 13 %, 37 % y 16 %. Este ejemplo así como otros que se han efectuado, permiten constatar diferencias relativas y hacen por una vez más surgir dudas las posibles causas de aglomeración. Las conclusiones permitieron interpretar la existencia de un cierto grado de correlación directa entre la magnitud de mercado y competencia.

El problema de la competencia ha crecido y con dificultades creciente del proceso integracional. En América Latina la posibilidad de competencia es mucho más difícil que en Europa.

Si bien ya el futuro de la primera sesión del grupo de trabajo sobre el mercado regional latinoamericano (Santiago de Chile, 29 hasta 31 de mayo) dice textualmente: "La creación del mercado regional

está en su carácter competitivo" En posteriores declaraciones se propuso disminuir la reducción de las barreras arancelarias para aquellas mercancías que hubieran de competir en la zona, atendiendo a las dificultades de reajuste y a la posibilidad de quebrar a por parte de las empresas ineficientes.

En América Latina se trata de solventar estos aspectos mediante los llamados "acuerdos complementarios", acuerdos preferenciales que tres países estrechamente ligados, en razón de proximidad geográfica y de intereses comunes, que se encuentran previstos en el Tratado de Montevideo. Dichos acuerdos encierran el peligro de establecer empresas monopolistas para por otro lado ofrecen la posibilidad de colaborar al desarrollo económico permitiendo el establecimiento de nuevas manufacturas inexistentes.

Innovación

La relación entre mercado y tecnología puede describirse de dos formas 1) a través de las acciones de ciencia en investigación y 2) a través de la explotación del mercado que estas acciones provocan un incremento de los gastos en la investigación. Estrictamente las acciones de ciencia en la investigación han llegado a ser más apreciadas que las propias acciones de ciencia en la producción. A medida que la empresa crece justifica y necesita un incremento proporcional en sus actividades de investigación. Según una investigación efectuada por Alvin Phillips entre 16 firmas americanas se comprobó que las industrias con mayores unidades de producción tienden a registrar una tasa más elevada de nuevos productos tecnológicos.

Como consecuencia de todo esto se observa que directa e indirectamente el proceso integracional fortalecerá y acelerará el avance

tecnológicas, dando lugar a mejoras tecnológicas continuas ya que las economías de escala en materia de investigación pueden proyectarse a dos niveles, el nacional y el empresarial y los gastos de investigación y desarrollo serán más cuantiosos después de la liberación de las barreras arancelarias. Este efecto puede inferirse en forma más categórica teniendo en cuenta la perspectiva de crecimiento económico que es propia de toda área integrada. No es posible que estos efectos particularizados a nivel técnico tengan alguna realidad en el proceso integracional latinoamericano.

La extensión

Se tratará ahora de desarrollar una metodología cuantitativa, que permita evaluar el proceso imigracional a través de ciertas variables estadísticas, como pueden ser los valores de interacción de cada uno de los países que conforman dicho proceso.

Este intento, no pretende ser novedoso, ya que muchas experiencias teóricas fueron efectuadas en este sentido. Como ejemplo de ello, mencionaremos los intentos realizados efectuados en la materia a la escuela francesa contemporánea, por Courbin, Baillet-Latour, Fournier, Jean Labrousse, y dentro del análisis específico del espacio en el universo rural, Hirschman y Hirschman.

Según el planteo hecho por Bouteville⁽²⁾, tendremos previamente de precisar el alcance de ciertas variables, antes de entrar a explicar los conceptos desarrollados por el autor a través de su trabajo. En ese sentido, Bouteville define como:

- espacio geográfico: (longitud, altitud, latitud) entendido no por tal el ámbito en el cual vivimos y en el que se miden unos u otros instrumentos y medidas entre.
- espacio matemático: abstracto y definido por el número de variables independientes y en el cual se representan las relaciones, sea abstractas de las localizaciones geográficas, ejemplo, el espacio técnico de una matriz de Leontief. Otro, según las especificaciones de indiferencia de un consumidor o de una actividad.
- espacio económico: es la aplicación de un espacio matemático en los o dentro de un espacio geográfico.

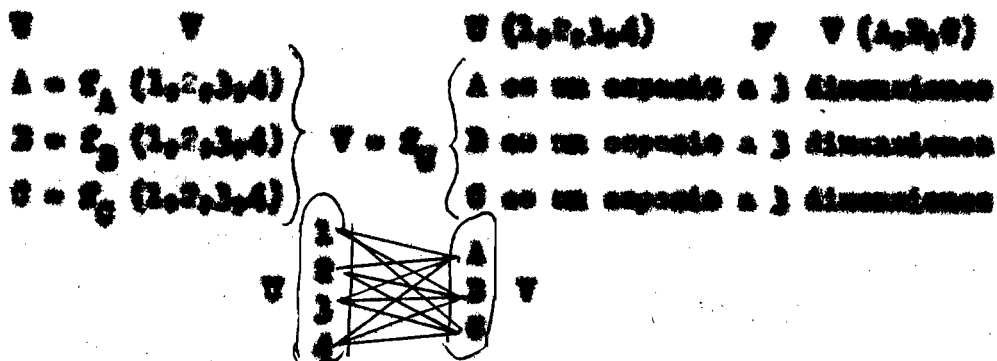
Ejemplo tomamos cuatro sectores de actividad, que denominamos como 1, 2, 3, 4 y tres regiones que definimos por 1, 2 y 3. La aplicación de los cuatro sectores entre las tres regiones determinará un espacio económico.

El ámbito representado que el conjunto de sectores U (1, 2, 3, 4) es un vector dentro de un espacio de cuatro dimensiones y el conjunto de

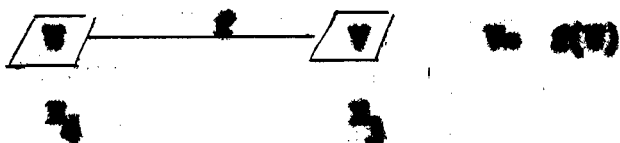
(2) Bouteville, Jacques Et: "L'espaces et les poles de croissance" 1968 - París.

HERCULES GUILLOTINA

regiónes $V (A, B, C)$ es también un vector dentro de un espacio de tres dimensiones, esta correspondencia de V es función del conjunto de coordenadas de V , es decir del vector V . Entonces aplicación de V sobre V cuando:



A cada valor del vector V corresponde un valor del vector V .
 Si consideramos todos los pares de valores de los vectores V y V en esos espacios a cuatro y tres dimensiones E_4 y E_3 donde se hallan situaciones, hechos o puntos decir que hay aplicación del espacio E_4 sobre el espacio E_3 de manera tal que:



En síntesis: para que exista espacio euclídeo es necesario que V pertenezca a un espacio geométrico.

La función " f " es el operador que permite pasar de un espacio V a otro V y viceversa el mismo función inversa (f^{-1}); es la matriz de transformación que permite aplicar las variables totales sobre las variables geométricas.

Función y matriz

Antes tenemos configuramos conceptos distintos, a saber:
 - espacio euclídeo es una realidad discontinua, mientras que
 - región euclídea es necesariamente una realidad continua (conjunto

de la observación permanente). Podemos definir una región económica de dos maneras:

a) mediante una definición material de simple descripción, podemos decir por ejemplo:

- x es de nacionalidad
- x tiene un ingreso de
- x es un productor, consumidor, etc.

Como definido así un conjunto y es este tipo de definición que se utiliza para identificar una región económica, y

b) mediante una definición formal de relaciones que ligan los elementos del conjunto.

Ejemplificando: tenemos información o estadísticas conocidas sobre el intercambio comercial entre tres países:

y consideramos en sus relaciones binómicas (de 2 en 2) pueden detenerse por las siguientes relaciones, que algebraicamente podemos expresar - las como sigue:

$$E_p = \{ (y_1, y_2, y_3) / \sum (y_i, x) > \sum (y_i, x) \}$$

Esto sería nuestra definición formal.

Que repetimos surge únicamente de considerar las relaciones que existen entre los elementos del conjunto

c) podemos también considerar una definición tomada en cuenta el objetivo o finalidad que se persigue alcanzar (en lo propio de todas aquellas ciencias o disciplinas humanas)

$$E_o = \{ (x, y_1, y_2, y_3) / \sum = \sum (x, y_i, x) mín. \}$$

Aquí figura una función de objetivo, ya que se detendrán alcanzar un mínimo. Ejemplo: alcanzar una tasa de crecimiento mínimo. Volviendo a nuestra definición b)

$$E_p = \{ (x, y_1, x) / \sum (y_i, x) > \sum (y_i, x) \}$$

Encuentramos aquí una doble medida al determinar las relaciones que li

que los circuitos por un lado hay energía y por otro hay generación e interacción. Esto último determina la existencia de los flujos de poleas conductivas conformados ellas por la magnetización de las corrientes que las llevan.

Relatividad

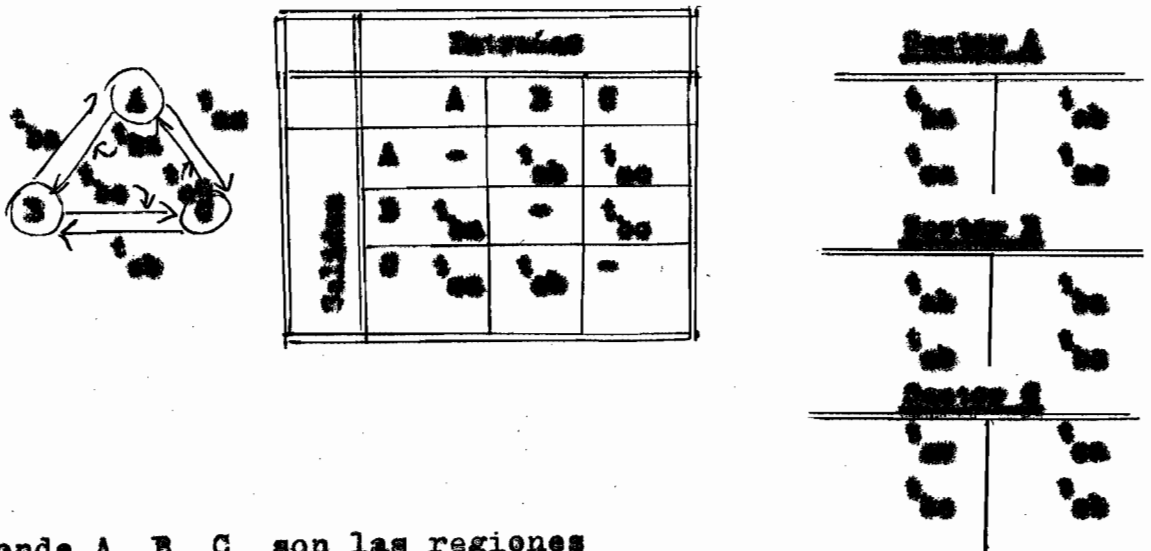
Según el campo a involucrar, en su caso ya citado, tenemos que "un campo polarizado es un conjunto de unidades o poleas conductivas que interactúan, con un polo de orden superior a él o ellas, más interacción e energía que con cualquier otro polo de su mismo orden".

Tomamos entonces los dos circuitos básicos que configuran la estructura de poleas conductivas:

1º) interdependencias para determinar la interdependencia de los flujos conductivos pueden utilizarse tres instrumentos diferentes que ofrecen el mismo resultado:

- a) gráficamente,
- b) por medio de una tabla de doble entrada,
- c) por contabilidad en partidas dobles.

En circuitos, representando los circuitos A, B y C, tenemos:



donde A B C son las regiones
y t_{ig} son los flujos entre regiones.

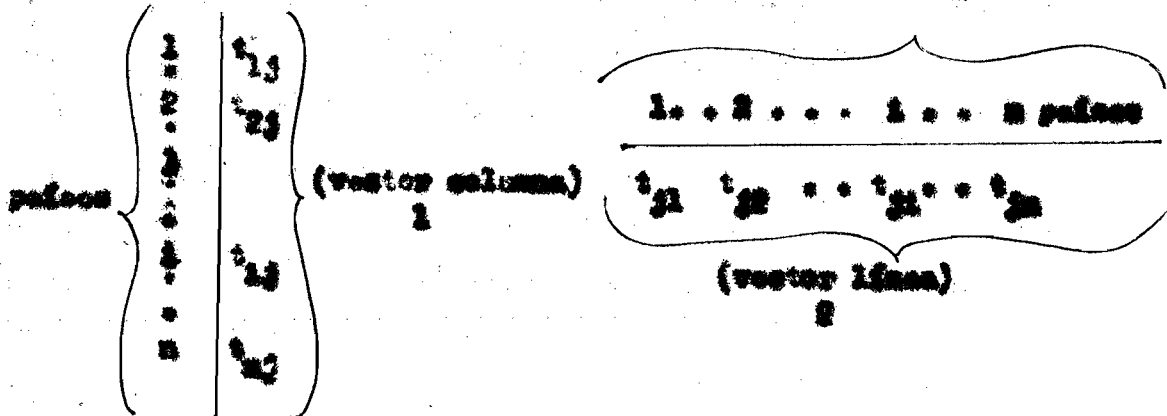
La matriz y el gráfico, permiten construir una jerarquía de transi-
va de dominios, que se utiliza frecuentemente en el análisis integra-
cional. Vamos entonces:

Jerarquía o mejor dicho jerarquía de polarización.

Antes de comenzar considerando las estructuras, las matrices o las respecti-
vas curvas entre los dos países, conviene siempre tener en cuenta -para
esta clase de -delimitación la relación principal, es decir en términos
más simples, en cada columna y en cada línea la cifra más importante.
Por ejemplo, el vector columna representa las importaciones de "j" y
el vector línea sus exportaciones, a saber:

Importaciones de "j"

Exportaciones de "j"



Si en 1 la relación más importante está por ejemplo en i_{2j} quiere
decir que para "j" desde el punto de vista de sus importaciones, el
país más importante es el 2. En cambio si en 2 la relación principal
está en j_{21} diremos que desde el punto de vista de sus exportacio-
nes para el país "j" la relación principal está en el país 2.

Si admitimos que la importancia de un país puede medirse por el valor
de la suma de las transacciones que él mantiene con los otros países y
si aceptamos la hipótesis de que un país no puede depender de otro ni
ser importante que él, alcanzaremos de esta manera la construcción de
un sistema jerárquico perfectamente determinado (gráfico analítico se-
gún Boudville).

Cuando las diferentes informaciones estadísticas no se poseen, ciertas variables pueden ser calculadas por fórmulas de aproximación, como por ejemplo

$$\frac{v_1^{\alpha} N_1^{\alpha} v_2^{\beta} N_2^{\beta}}{v_3^{\delta} d^{\delta}} \quad \text{donde } N_i \text{ es una de}$$

variables de la ciudad 1 y N_2 , ídem, respecto de la ciudad 2

v_1, v_2, v_3 son los coeficientes de penetración de las actividades en el territorio $d =$ distancia entre 1 y 2 α, β, δ exponentes. Según Hotelling, la frontera de dos regiones polarizadas podría definirse por

$$\frac{v_1 N_1}{v_2 N_2} = \left(\frac{d}{d_0} \right)^{\delta}$$

Región plana

es un espacio continuo, un instrumento técnico y geográfico, que permite pretender alcanzar de la manera más conveniente un objetivo ya localizado, por ejemplo mínimo de interacción o ingresos máximos, desplazamiento de la frontera de polarización para permitir un mejor éxodo dentro de un límite seguro.

Existen dos tipos de regiones planas una a término medio (5 años) y otra a largo plazo (15 años o más).

Podemos definirlo así:

$$R = \left\{ (n \neq 0) \mid 0 = f(n \neq 0) \text{ mínimo} \right\} \quad (n)$$

La región plana tiene existencia en la medida en que ella permite pretender alcanzar un conjunto de objetivos de manera coherente y equilibrada. Considerando que técnicamente, se entiende por equilibrio, la compatibilidad de un conjunto de planes a objetivos estabilizados por relaciones.

En consecuencia, inferimos que, la región plana es una región esencialmente funcional. Se distingue de la región polarizada en cuanto esta orientada hacia un objetivo y en otro sentido que hace necesaria la acción política humana. La función integracional es (n)

es lo que ha dado en llamarse "función objetivo". Pueden distinguirse dos niveles regionales en dichos objetivos: 1) la selección de objetivos regionales y 2) la selección y organización de los medios e instrumentos administrativos y económicos regionales.

I

Inferencias:

Lo hasta aquí precisado sirve, repitiendo lo ya dicho al inicio de este capítulo, como ejemplo de uno de los tantos intentos especulativos realizados hasta la fecha, para tratar de medir en forma cuantitativa algunas de las variables consideradas estratégicas en la configuración de un proceso concurrencial de desarrollo económico-geográfico estructurado. Indudablemente la variedad de los modelos bosquejados al respecto es muy amplia y va de los esquemas más simples, a los más complejos.

Es obvio considerar y repetir que uno de los elementos o variables primarias que se someten a estudio y medición, a fin de detectar posibilidades de explotación programada en forma concurrencial, son las que surgen de los rubros de intercambio de diferentes zonas.

Cuando en la primera parte de este trabajo, se desarrolló de manera sucinta el alcance de una zona de libre comercio ó bien de una unión aduanera, se pudo apreciar que ambas figuras iban destinadas a obtener un desarrollo programado y planificado del intercambio de las zonas y sus capacidades potenciales de intercambio total.

Es por eso que, se tratará de aquí en adelante, de conceptualizar un plan-tal, que permita a través de estas variables, medir y detectar relaciones de dependencia, respecto de los procesos económicos evolutivos propios de cada país y a su vez; complementariedad de zonas, dentro de una configuración zonal determinada.

Interacciones del Instrumental A. M. M.

Las variaciones de intensidad voluntaria de desarrollo sucesivo llegan a un fin (desde un punto de vista abstracto) una matriz de tipo determinista según viene a poder apreciarse a continuación

Si tomamos términos a tres índices, un término es tal que X_{ij}^k representa el valor de la importancia del país "i" hacia "j" para un período determinado "k".

Si tengo X_{ij}^k indica importancia de j hacia i o vice importancia de i. vinculo de j.

Si fijos i, j cambia X_{ij}^k ya que significaría importancia de i hacia el mismo y respecto de j ocurriría lo mismo.

En este lo que configura, en el caso de las matrices de interacción, la diagonal cero.

Matemáticamente se individualiza este caso "el elemento nulo". El elemento i pertenece al conjunto I, o sea $i \in I$ Por su parte también $j \in I$, cardinal de I, es la cantidad de países que están bajo estudio.

ii pertenece al conjunto P luego $ii \in P$ y cardinal P= cantidad total de países que se interaccionan. Luego:

$$I = \{ 1 \dots n \} \quad \text{se extiende de 1 a n}$$

$$P = \{ 1 \dots p \} \quad \text{se extiende de 1 a p}$$

Aquí se introduce la noción de cociente, tanto respecto de importancia como a importancia

Se define por δ_{ij}^k (cociente) = $X_{ij}^k - X_{ji}^k$

según $\delta_{ij}^k > 0$ o sea positivo, tendremos importaciones mayores que exportaciones.

Si $\delta_{ij}^k < 0$ o sea negativo, ocurre en el caso inverso.

Repitiendo en otros términos: $\delta_{ij}^k > 0$ significa importancia de i cociente para el período k.

Si $\delta_{ij}^k = 0$ ocurre en el punto de equilibrio.

Matrices asociadas

La matriz de origen A la llamamos A y está formada por los elementos A_{ij} donde i es un producto determinado, "j" la columna o "i" la fila.

Ejemplo:

A_{ij}	elementos de A		
	A_{11}	A_{12}	A_{13}
	A_{21}	A_{22}	A_{23}
	A_{31}	A_{32}	A_{33}

El conjunto I está formado por tres partes:

$$I = \{1, 2, 3\}$$

Introducimos la matriz de los adjuntos que llamamos A^* cuyo along los adjuntos son a_{ij}^* . Luego: $A = A - A^*$

Lo que significa matriz adjunta igual a matriz original menos matriz transpuesta (la matriz transpuesta es aquella que surge como resultado de haber intercambiado columnas por filas de la matriz original).

Si $I = \{1, 2, 3\}$ luego

$$A = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} & A_{13} \\ A_{21} & A_{22} & A_{23} \\ A_{31} & A_{32} & A_{33} \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} & A_{13} \\ A_{21} & A_{22} & A_{23} \\ A_{31} & A_{32} & A_{33} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 & (A_{12} - A_{21}) & (A_{13} - A_{31}) \\ (A_{21} - A_{12}) & 0 & (A_{23} - A_{32}) \\ (A_{31} - A_{13}) & (A_{32} - A_{23}) & 0 \end{pmatrix}$$

luego $A = \begin{pmatrix} 0 & a_{12} & a_{13} \\ a_{21} & 0 & a_{23} \\ a_{31} & a_{32} & 0 \end{pmatrix}$ donde $(A_{12} - A_{21}) = a_{12}$

matricialmente la matriz adjunta es antisimétrica, pues para todo i se verifica que $(a_{ij}) = (-a_{ji})$

por lo tanto la matriz E será:

$$E = \begin{pmatrix} 0 & e_{12} & e_{13} \\ -e_{12} & 0 & e_{23} \\ -e_{13} & -e_{23} & 0 \end{pmatrix}$$

Coefficiente de complementaridad:

El complemento de las exportaciones positivo o negativo del país "i" hacia el conjunto I (total de los países en estudio) y para un conjunto J (total de los productos en estudio) se simboliza con e_i y será igual a la suma de las exportaciones de i hacia j para todo j, o sea:

$$e_i = \sum_{j=1}^J \left(\sum_{k=1}^n e_{ij}^k \right)$$

Ejemplo: cuando dos productos y tres países, tendremos:

$$e_i = \sum_{k=1}^2 \left(e_{11}^k + e_{21}^k + e_{31}^k \right) + \left(e_{12}^1 + e_{22}^1 \right) + \left(e_{12}^2 + e_{22}^2 \right) + \left(e_{13}^1 + e_{23}^1 \right)$$

Toda esta análisis refieren nos ofrece los fundamentos matemáticos para poder -a partir de aquí- configurar matrices según las, transpuestas y de simetría, según pueda verse en el capítulo siguiente:

Es necesario tener presente que tanto las matrices originales, sus figuras por columnas según destino, así como las que consideramos únicamente intervención bilateral (dos países) para un total de países a intervenir, ofrecen -una vez efectuadas las operaciones indicadas- (matrices transpuestas y simétricas) a través de las relaciones de equivalencia, la posibilidad de medir el grado de complementación de las mismas según sean dichas matrices de equivalencia.

En otros términos, estas ditas coeficientes permitirán determinar dentro de que límites y de que sectores, países o países, existe la posibilidad potencial de incremento de trabajo o bien desplazamiento de ciertos intercambios.

Estas matrices de total de intervención internacional, en cuanto que concreta, según figura en la parte IV del presente trabajo, se comparan con las totales generales internacionalizadas por cada uno de los países concurrentes, al resto del mundo internacional, y ello suministra un coeficiente de relación potencial de la una respecto a cada una. Por otro lado es necesario tener presente, que no siempre existirá complementariedad en las matrices equivalentes, sino y es de esperar que con frecuencia, en cuanto a los países de América Latina se refiere por ej. dichas matrices ofrecen características de complementariedad o de homogeneidad, como lo es el caso de los países integrantes del Mercado Común Centroamericano, donde cada uno de los sectores intervencional produce similares y donde puede verificarse que las matrices equivalentes respectivas tienden a la complementariedad en lugar de tender a la complementariedad.

Según sea el caso se usarán las técnicas de integración correspondientes para defender, como elemento unívoco, las reglas de interpretación y de prueba en el mercado internacional.

Exposición de motivos para unificar

Es necesario aquí tener muy en cuenta circunstancias distintas que intervienen y con ellas consecuencias de estos resultados.

Así, dejando de lado por ahora las consideraciones abstractas y volviendo para la realidad del análisis de ejemplificaciones más concretas, tratemos de circunscribir a los problemas, que de acuerdo de este hábito, ofrece América Latina.

De esta manera, debemos previamente considerar que nuestros mercados existentes nos ofrecen una realidad específica, apreciada conjuntamente, que debemos describir a través de dos cuestiones fundamentales:

- 1°) los países que con mercados homogéneos ofrecen posibilidades de mercados propios similares y
- 2°) aquellos que, con estructuras homogéneas presentan mercados diferenciados.

Ejemplo: situación de México respecto de Argentina y viceversa en cuanto a mercados complementarios en determinados sectores de su actividad. Si bien esta llevará a la zona de discusión a otros países interesados, debido a estas circunstancias de hecho, la distinción de sus mercados propios, hace que dicha complementariedad subsista únicamente mientras las circunstancias que la gestaron pongan a favor inversiones. Distinto es el enfoque cuando la misma situación de complementariedad lleva a países como Brasil y Argentina, con mercados propios suficientemente homogéneos, a considerar dichas posibilidades potenciales, presuntamente con un segundo de

volubilidad y conciliación en el tiempo que va más allá de las circunstancias iniciales. Todo esto debido precisamente a la configuración similar de sus mercados internos, lo cual nos lleva a concluir que: además de contar con los instrumentos estadísticos que nos permitan un análisis cuantitativo consistente de las conjunciones económicas entre los países de una determinada zona, es necesario también introducir en el análisis instrumentos que detecten las conjunciones propias de los mercados internos correspondientes a cada uno de los países en estudio, a fin de poder agrupar los mismos, de acuerdo a la discriminación cuantitativa más exacta.

Análisis de capacidad de consumo

Para esto es necesario en principio y con los recursos de que se dispone solamente permitir ajustar y reducir la experiencia del análisis y pretérito dentro de la metodología referente a temas de variables económicas, la capacidad de demanda y la capacidad de oferta de dichos mercados. Para la primera se han considerado variables representativas, los coeficientes de: 1°) población, 2°) superficie, 3°) ingreso, 4°) ingreso per cápita, 5°) distribución del ingreso. Para la segunda, se trata de medir y estimar el valor potencial de la producción a través de:

a) indicadores de vinculación, que relacionan producción con exportación a fin de estimar coeficientes de comercialización de la producción, por un lado, y al propio tiempo b) analizar en serie conjunciones, la instalación de empresas de escala en la zona o en el mercado, a fin de estimar grados o coeficientes de capacidad instalada de los mismos.

Indicadores de elasticidad

Llegados a este punto queda ahora caracterizar las distintas variables individualizadas hasta aquí. Para ello se considera conveniente a su vez, tener los coeficientes de elasticidad complementarias, referidos en términos de cambio relativo a través de los productos de los precios que se estudia y de los cambios de precio fundamentados, que se refieren a las elasticidades por el efecto de sus respectivas elasticidades, a las variables que se estudian de individualizar más arriba.

Dichos coeficientes de elasticidad por el mismo lado indicado, de acuerdo al grado de distinción que arrojan, que pueden configurar nuestra primera clasificación y sería la segunda.

Definición de elasticidad del ingreso:

$1/3$ = precios 2 = artículos

E_{12} = importancia/importancia

12 = constantes

E_{12} = coeficientes de complementariedad

Configuración de los servicios respectivos.

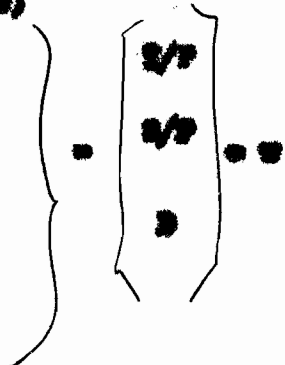
Capacidad de demanda del mercado $E = f(w)$

F = población

S = superficie

Y = ingreso nacional (x)

B = coeficiente distribución del ingreso



(x) inicialmente cuando este dato es de difícil obtención o bien no se conoce, puede recurrirse por aproximación a considerar el producto bruto interno.

Deposición de oferta del mercado = $S = S(p)$

X_{ij} = importaciones/exportaciones

Y_{ij} = producción

z_j = grado de elasticidad industrial (ϵ_j)

$$\left. \begin{matrix} X \\ Y \\ Z \end{matrix} \right\} = v$$

Elasticidades: π porcentaje que, al ante el cambio relativo de una variable (a) se afecta la cantidad de otra variable (b) la elasticidad se define como, al $a = f(b)$ la elasticidad es:

$$\pi = \frac{\text{cambio relativo de a}}{\text{cambio relativo de b}} = \frac{\frac{1}{a} \text{ de cambio a}}{\frac{1}{b} \text{ de cambio b}}$$

Designando con π_1 al vector de elasticidades de Z respecto a las componentes del vector v

$$\pi_1 = \begin{bmatrix} \epsilon_{z/x} \\ \epsilon_{z/y} \\ \epsilon_{z/z} \end{bmatrix}$$

y con π_2 al vector de elasticidades de Z respecto a las componentes del vector w :

$$\pi_2 = \begin{bmatrix} \epsilon_{z/x} \\ \epsilon_{z/y} \\ \epsilon_{z/z} \end{bmatrix}$$

Una vez lograda el agrupamiento de las distintas elasticidades correspondientes a los países potencialmente exportadores para comenzar a integrar el caso, puede efectuarse la construcción de los resultados (positivos o negativos) del proceso integral iniciado, mediante operaciones de tipo constitutivo que permitan inferir conclusiones al respecto;

A saber: 1°) como coeficientes de elasticidades de cada mercado, tales en función de: = importaciones sobre consumo interno, esta cifra calculada en base a: importaciones + producción = exportaciones;

- 6°) determinar otros coeficientes en el tiempo
- 7°) conectarlos entre sí para resultados con los valores obtenidos al ser dados por las variables en cuestión de acuerdo de la aplicación de los conceptos integrados de los respectivos.

Determinación de un coeficiente de evaluación del proceso integrador mundial.

Teniendo en cuenta lo precedentemente expuesto se tratará ahora de determinar un coeficiente de evaluación del proceso integrador, partiendo de las matrices de intercambio ya confeccionadas.

Para alcanzar este objetivo, se tendrá en cuenta las aperturas efectuadas por Thall (2) a fin de medir las discrepancias ó distorsiones existentes entre valores reales observados para un determinado período, respecto de los valores teóricos esperados ó predeterminados para el mismo.

Dentro de los límites de nuestro problema consideraremos como valores reales observados los resultados de las matrices de intercambio reales ó en proceso de integración y como valores teóricos estimados, las matrices de intercambio total para esos mismos países miembros. De esta manera podremos como objetivo teórico alcanzar la autoevaluación de la zona, es decir llevamos los cuantitativos de intercambio total a los límites reales.

Se tiene entonces, la matriz de intercambio generalizada, cuyo nomenclatura indica:

X = importaciones	i = zona A(a,b, c, d, . . . etc.)	} $\sum X_i + X_n = X_n$
	n = resto del mundo.	
Y = exportaciones	i = zona A(a,b, c, d, . . . etc.)	} $\sum Y_i + Y_n = Y_n$
	n = resto del mundo.	
	n = total del intercambio	

Ejemplo: X_{21} = representa el total de importación del país 2 proveniente del país 1, cuyo equivalente es igual a Y_{12} que representa el total exportado por el país 1 hacia el país 2. Luego $\sum X_i = \sum Y_i$ = total intercambio mundial
 $\sum X_n = \sum Y_n$ = total intercambio mundial

Notas: Es obvio que: $X_{11} X_{22} X_{33} \dots$ etc.)
 Y son = 0, es decir reales.
 $Y_{11} Y_{22} Y_{33} \dots$ etc.)

X \ Y	1	2	3	4	Totales Zona ALALC	Resto del mundo	Total de exportaciones
1	X_{11} Y_{11}	X_{21} Y_{12}	X_{31} Y_{13}	X_{41} Y_{14}	X_{11} Y_{11}	X_{1s}	Y_1
2	X_{12} Y_{21}	X_{22} Y_{22}	X_{32} Y_{23}	X_{42} Y_{24}	X_{22} Y_{21}	X_{2s}	Y_2
3	X_{13} Y_{31}	X_{23} Y_{32}	X_{33} Y_{33}	X_{43} Y_{34}	X_{23} Y_{31}	X_{3s}	Y_3
4	X_{14} Y_{41}	X_{24} Y_{42}	X_{34} Y_{43}	X_{44} Y_{44}	X_{34} Y_{41}	X_{4s}	Y_4
Totales Zona ALALC	X_{11} Y_{11}	X_{21} Y_{12}	X_{31} Y_{13}	X_{41} Y_{14}	Y_1 X_1	Y_s	
Resto del mundo	X_{1s}	X_{2s}	X_{3s}	X_{4s}	X_s	Y_s X_s	
Totales de importaciones	X_1	X_2	X_3	X_4			Y_s X_s

Según Theil, partiendo de la base que los valores reales se encuentran perturbados por distorsiones respecto de los valores teóricos los cuales algebraicamente pueden agruparse como diferencias de error, es decir si:

$$\begin{aligned}
 A &= \text{valor actual} &&) \\
 A_1 &= A + e_A = \text{valor observado} &&) \text{ instrumento} \\
 P_1 &= A + e_P = \text{valor teórico} &&)
 \end{aligned}$$

$A + e_P - (A + e_A) = e_P - e_A$ que podemos considerar, en dicha instancia, como la variación de un serie de errores, a saber:

$$\begin{aligned}
 \text{var}(e_P - e_A) &= \text{var } e_P + \text{var } e_A - 2 \text{cov}(e_P, e_A) = \\
 &= \sigma_P^2 + \sigma_A^2 - 2 r \sigma_P \sigma_A
 \end{aligned}$$

y aceptando después de suficientes experimentaciones que existe una correlación positiva entre ambos, lo cual no implica más que una relación lineal que se expresa a través de:

$$P_1 = \alpha + \beta A_1 \quad \text{donde para alcanzar coincidencia de } P_1 = A_1 \text{ tendríamos que tener un } \alpha = 0 \text{ y } \beta = 1;$$

Theni llega a determinar un coeficiente V tal que:

$$V = \frac{\sqrt{\frac{1}{n} \sum (P_1 - A_1)^2}}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum P_1^2 + \frac{1}{n} \sum A_1^2}}$$

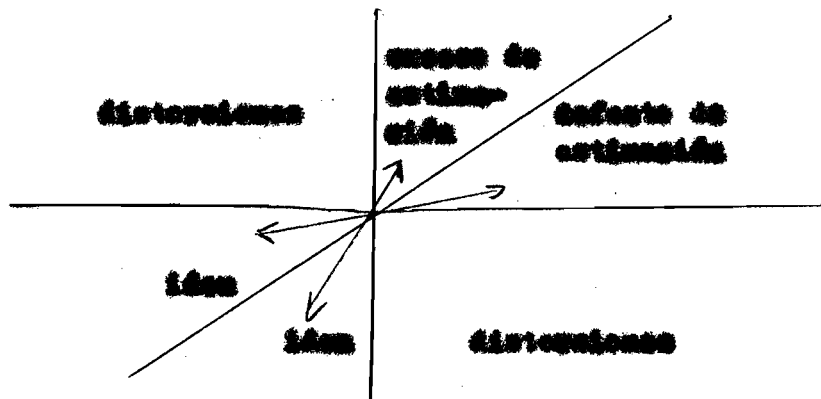
donde el numerador está dado por la sumatoria de los cuadrados de las diferencias entre los valores estimados y observados, es decir para nuestro caso concreto, diferencias entre los coeficientes totales de intercambio respecto de los existentes reales, ó sea en términos de nomenclatura para las

importaciones: $(X_n - X_1)$ tendríamos entonces un V_n

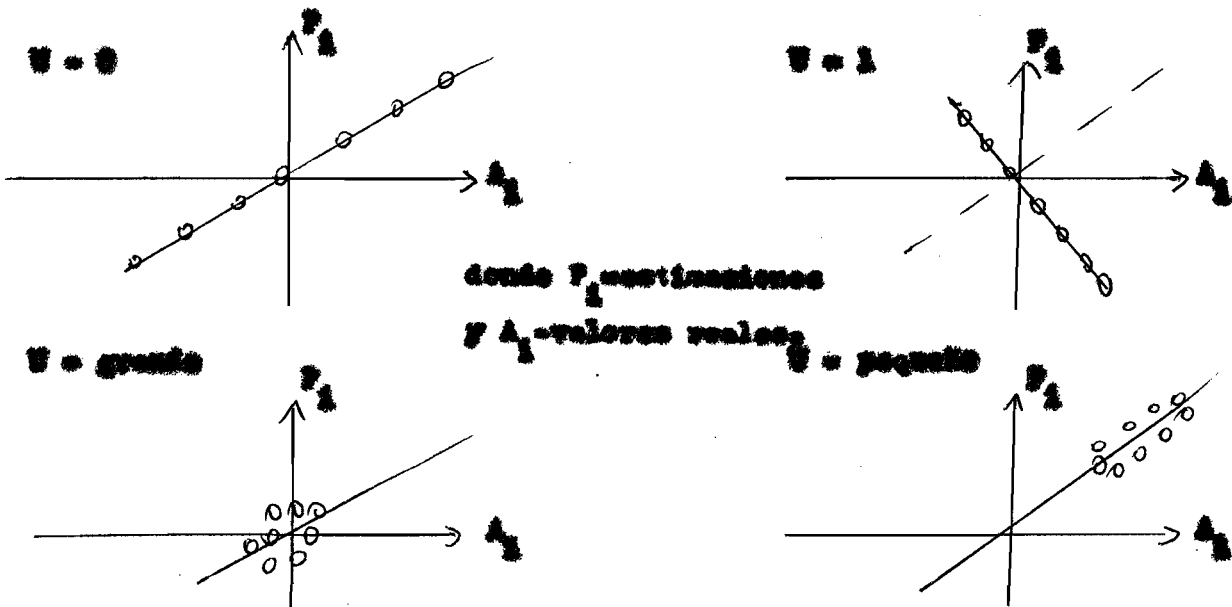
y para las

exportaciones: $(Y_n - Y_1)$ tendríamos entonces un V_p , respectivamente.

Gráficamente podemos representar en el eje horizontal los valores reales y en el vertical los teóricos, una línea punteada atravesando el origen orientada con un ángulo de 45° es la línea teórica óptima. Los puntos que caen en el segundo y cuarto cuadrante de los llamamos discrepancias ó distorsiones. En el primero y tercero la línea teórica óptima los divide en dos superficies iguales de exceso ó defecto de estimación, respectivamente. Es decir,



El coeficiente V varía de 1 a cero, siendo:



donde F_1 -estimaciones

y A_1 -valores reales, $V =$ pequeño

En nuestro caso concreto, en la medida en que V vaya disminuyendo nos estará indicando que la cosa de que se trata se estará acercando a su propia autosuficiencia. Contrariamente en la medida en que V se incrementa nos estará mostrando una mayor dependencia de la cosa respecto de las reacciones humanas.

ESTADÍSTICA DE INTERCOMERCIO DE LA
COSTA RICEÑO-AMERICANA DE
LÍNEA CUBIERTA

A continuación se agregan las matrices de intercambio correspondientes a la zona ALALC cubriendo el período 1966-69.

Los respectivos volúmenes de intercambio de los distintos países han sido expresados de acuerdo a la clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) para lo cual se utilizaron las tablas decodificadas entre la CIIU y la SIBICIAS (Nomenclatura arancelaria de Bruselas para ALALC) confeccionadas por el I.E.C.T.A.C.

Los rubros se encuentran agrupados por sectores, a saber:

- Sector primario: Agricultura y caza, Silvicultura y extracción de madera, Pesca, Explotación de minas de carbón, Producción de petróleo crudo y gas natural, Extracción de minerales metálicos, Extracción de otros minerales.
- Sector industrial tradicional (Matanza) Productos alimenticios, bebidas y tabaco, Textiles, prendas de vestir e industria del cuero, Industria de la madera y productos de la madera, Industrias químicas.
- Sector Industrial Intermedio fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales; fabricación de maquinarias químicas y de productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plásticos; fabricación de productos minerales no metálicos exceptuando los derivados del petróleo y del carbón.
- Sector Industrial Metal Mecánico Industrias metálicas básicas, fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo.
- Sector Otras Industrias otras industrias manufactureras.

Tasa de cambio utilizada para la conversión de los valores a "Dólares E.U.")

Se detallan seguidamente las tasas de cambio utilizadas para hallar los valores de las exportaciones en dólares F.M.I.

UNIDADES DE MONEDA LOCAL POR DOLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS (x)

País	Año	1966
Bolivia		11,80
México		12,49
Paraguay		126,00
Perú		26,82
	(1)	4,40
Venezuela	(2)	4,50

(x) Co. isación oficial.

(1) tasa aplicada a las exportaciones de petróleo y derivados
(sección 3 de la OMC)

(2) tasa aplicada al resto de las exportaciones.

Conclusiones:

En función de cuanto acaba de analizarse, el alcanzar lo que teóricamente se ha dado en llamar "matrices crecientes" nos permite evaluar en primera aproximación, para los distintos rubros y sectores del intercambio, el grado de dependencia que aún existe para cada uno de los países miembros respecto del total de la zona integrada y el resto del mundo.

De esta manera se tiene un elemento esencial para iniciar el ajuste de las técnicas y políticas de comercialización tendientes a obtener los mayores logros y beneficios, primeros para los propios países, y segundos para la zona en proceso.

Es indudable que mientras no se cuente con una estadística primaria como la de referencia será muy difícil poder determinar planificaciones en el corto y largo plazo respecto a las políticas de intercambio y aún a las políticas económicas generales de los países en proceso.

A estos efectos es imprescindible que a nivel conjunto se logren ciertas homogeneidades dentro de las técnicas que permitan la obtención de datos y de informaciones ciertas imprescindibles, a saber:

- a) que dentro de una zona de integración o que pretenda serlo, se convergen los países participantes a la adopción de un código de intercambio único, a fin de poder contar con datos comparables y expresados en las mismas unidades de medida a fin de poder confeccionar las matrices de intercambio que hemos visto precedentemente de ser habitual y permanente.

Para el presente trabajo fue necesario usar relaciones de conversión determinadas por el Intal a estos efectos, ya que en la actualidad los países, por ejemplo que integran la zona de Alalo utilizan distintos sistemas de codificación para determinar sus valores de inter

ambio, lo cual dificulta en la práctica la obtención de las informaciones básicas necesarias.

Concluimos entonces en que no hace necesario a nivel concurrencial, alcanzar homogeneidad en los instrumentos de medición que van a utilizarse para organizar, planificar y metodizar la acción conjunta a seguir.

Si bien esto parece un aspecto esencialmente formal del problema de acuerdo a todo el análisis desarrollado a través del presente trabajo se ha podido constatar que termina por ser elemento esencial ya que es muy difícil en la práctica y en la actualidad alcanzar y objetivos y metas concretas y definidas si no se tiene bien evaluados los distintos conductos que van a llevarnos a ellos.

En este sentido, si bien la acción del IREAL hasta el presente ha sido meramente de investigación y estudio en todo cuanto se acaba de considerar, ha tenido trascendencia fundamental por cuanto es a través de este organismo que los distintos países miembros han comenzado a sentir la necesidad y el imperativo de acercarse en un mismo lenguaje técnico, a fin de poder -disculpando la redundancia- alcanzar metas comunes.

A fin de ratificar lo precedentemente expuesto, conviene mencionar que dentro del programa de actividades de Intal, para el año próximo, no encuentra contemplada la realización de reuniones conjuntas de las entidades latinoamericanas interesadas en el proceso integracional, a fin de considerar la posibilidad de alcanzar uniformidad metodológica en todo cuanto se refiere a instrumentos y material de tipo cuantitativo.

Por su lado el Tratado de Montevideo y diversas resoluciones posteriores han previsto el funcionamiento de una serie de organismos consultores y auxiliares, en este sentido.

Desde enero de 1968 hasta junio de 1971 se llevaron a cabo tres reuniones de la Comisión Asesora de Nomenclaturas por un lado, y otras tres reuniones de la Comisión Asesora de Estadística, por el otro.

Por último, Iñtal prevé en el futuro, una intensificación considerable de su tarea de asistencia técnica, a nivel de instituciones, gobiernos y empresas, a fin de ser, parte activa en la formación de estado de conciencia cabal, por parte de todos estos sectores, de los imperativos estratégicos urgentes que reclama el proceso de integración latinoamericana.

CONSIDERACIONES GENERALES

SOBRE

AMERICA LATINA

Consideraciones generales sobre América Latina:

Venamos a la luz de la realidad que ofrece América Latina en su evolución de los últimos 20 años cuales han sido los elementos y las circunstancias que nos conducen al análisis de las variables que a cabamos de precisar precedentemente.

Durante la década de 1950 el PIB en América Latina creció en términos reales a un promedio anual de 4,8 %, porcentaje que continuó hasta 1967, para subir luego al 6,1 % en 1968 y 6,4 % en 1969. Por lo tanto, el promedio acumulativo para 1960-1969 fue del 5,2 %. En E.U. en cambio, tenemos una tasa anual del 3,2 % durante la década de los 50 y del 4,5 % durante la del 60-69.

A efectos de generalizar la comprobación podemos ver:

	1950-60	1960-67
América Latina	4,8	4,8
África	4,4	4,0
Asia	4,1	4,5
Medio Oriente	7,0	7,2

Estas cifras por sí mismas nos permitan inferir que, la medición del PIB por sí sola, no es índice significativo de la estructura propia de un mercado y de su proceso de desarrollo. Por eso introducimos aquí la consideración de algunas de las variables ya mencionadas precedentemente. Venamos la primera de ellas: *precedentemente*

- Población: se calcula que la población total de América Latina creció en un 1,9 % anual en el período 30-39, en 2,2 % durante 40-44, en 2,5 % en 45-49. De aquí en adelante, el promedio de incremento anual se elevó al 2,7 % para 50-54; 2,8 % para 55-65 y en 2,9 % para 65-69. Para tener una idea más completa de la evolución de la población véanse cuadros 1 y 2.

CUADRO 1

(Frecuencias anuales de cada quinquenio, expresadas en porcentajes)

Quinquenio Argentina Uruguay Chile Cuba Nueva Zelanda Australia
en Latín en Latín

1. Tasa bruta de natalidad

1950-54	4.4	3.9	3.0 a)	...
1955-59	3.8	3.6	3.6	3.6
1960-64	3.7	3.2	3.7	3.6
1965-69	3.6	3.2	3.7	3.5
1970-74	3.6	3.1	3.6	3.4
1975-79	3.6	3.1	3.5	3.2
1980-84	3.5	3.0	3.7	3.0
1985-89	3.3	3.2	3.6	3.9	4.2	4.0
1990-99	3.3	3.1	3.3	3.7	4.2	3.9

2. Tasa bruta de mortalidad

1950-54	2.0	1.4	3.0 a)	...
1955-59	1.8	1.2	2.3	2.0
1960-64	1.8	1.1	2.3	1.8
1965-69	1.8	1.0	1.9	1.9
1970-74	1.8	0.9	1.7	1.8
1975-79	0.9	0.9	1.3	1.8
1980-84	0.9	0.9	1.4	1.0
1985-89	0.9	0.9	1.1	0.8	1.2	1.1
1990-99	0.9	0.9	1.0	0.8	1.0	1.0

3. Tasa de crecimiento de la población total

1950-54	3.4	2.6	1.0 a)	...
1955-59	1.8	1.4	1.9	1.9	1.9	1.9
1960-64	1.7	1.2	1.9	1.6	2.0	1.9
1965-69	1.7	1.1	1.9	1.5	2.4	2.2
1970-74	2.1	1.3	1.7	2.3	2.6	2.9
1975-79	2.0	1.3	2.4	2.1	2.8	2.7
1980-84	2.0	1.4	2.4	2.1	3.0	2.8
1985-89	1.6	1.2	2.5	2.0	3.0	2.8
1990-99	1.5	1.2	2.3	2.2	3.1	2.0

4. Tasa de crecimiento de la población económicamente activa e)

1950-54	1.3	1.4	1.2	2.1	2.5	2.3
1955-59	1.3	1.5	1.2	2.2	2.6	2.5
1960-64	1.5	1.4	2.3	2.2	2.9	2.7
1965-69	1.5	1.0	2.5	2.1	3.1	2.8

a) Datos censales.

b) Incluye emigrantes.

c) se estima que la tasa de crecimiento de la población económicamente activa va del resto de Australia Latín para 1950-1954 fue de 1,2 %, es decir la misma que la de la población total.

GRÁFICO N.º 2**ALGUNOS INDICIOS DEMOGRÁFICOS DE AMÉRICA LATINA PARA EL PERIODO 1965-70**

PAIS	Tasa anual de crecimiento de la población	Número de egresivos por cada activa a)	Esperanza de vida al nacer		
			anteriores fecha censal	actual 1965/70 en años	
América Latina	2.2	25.6	1982	23-22 b)	62.6
Argentina	1.5	37.3	1947	60.8	67.4
Bolivia	2.4	82.7	1958	48.8	45.3
Brazil	2.8	84.3	1945	42.3	50.6
Colombia	3.4	96.6	1958	38.4	52.3
Chile	2.3	80.6	1948	41.8	60.9
Ecuador	3.6	97.1	1956	49.9	57.2
Paraguay	3.4	99.9	1955	34.4	59.3
Perú	3.1	93.1	1945	34.3	58.8
Uruguay	2.8	57.8	1957	67.1	69.2
Venezuela	3.3	94.0	1941	42.3	63.7
Costa Rica	3.8	104.7	1958	55.7	64.8
El Salvador	3.3	98.3	1956	46.1	54.9
Guatemala	2.8	97.9	1958	40.4	51.1
Honduras	3.4	100.0	1954	36.9	48.9
Nicaragua	2.9	102.9	1956	38.6	49.9
Panamá	3.2	98.9	1955	57.3	63.4
México	3.4	97.8	1948	41.5	62.4
Cuba	2.8	66.4	1953	52.9	66.8
Haití	2.4	82.9	1958	37.5	44.5
República Dominicana	3.4	101.0	1958	43.0	52.1

Fuente: CELADE.

a) el coeficiente resulta de dividir la población menor de 15 años y un por de 64 años de edad, por la población comprendida entre 15 y 64 años.

b) incluye Argentina y Uruguay.

Estos cifras son índices que, a partir de 1970 el ingreso medio por persona, con coeficiente comparativo entre PBI y población, creció a razón de un 3 % para el período 70-80 y un un 2,2 % para 80-85. - No hay datos expuestos entre los cuadros de ingresos y de población en distintos niveles estadísticos, con poca poder hacer de estos sig-
 fiantes totales una distribución sectorial significativa.

El crecimiento general de la población ha traído, a la vez de ciertos cambios estructurales que se han ido produciendo en sectores lo-
 ques de consecuencias principales

- 1) un aparente aumento de las fallas de desempleo y subempleo, y
- 2) una creciente congestión humana en las periferias de las ciudades.
 las.

Confirma esta movimiento cifras dadas típicamente por CEPAL respecto a la distribución de la masa laboral latinoamericana en 70 y 85:

	<u>1970</u>	<u>1985</u>
agricultura	29,2 %	24,1 %
industria, construcción y minería	27,4 %	30,1 %
servicios incluyendo comercio y turismo, empleo independiente	22,4 %	28,8 %

Para ver algunos índices propios de ciertos países estadísticos ver cuadro 2.

Veremos ahora que sucedió con:

- Distribución del ingreso: de acuerdo a cálculos hechos por IEPG, se estima que el crecimiento anual medio de la masa laboral fue del 2,36 % durante 75-85 (ligeramente menor al 2,8 % del aumento anual de población) y que el incremento por año de la suma de sus ingresos estuvo distribuido más o menos así: agricultura 1,32 %; industria, construcción y minería 2,82 %; comercio aparte más empleo productivo e independiente en servicios, 2,88 %. Según las estimaciones estadísticas

55-65

ANEXO II

DISTRIBUCIÓN Y PARTICIPACIÓN EN LA SUMA DE TRABAJO EN AGRICULTURA

DISTRIBUCIÓN DE LA SUMA DE TRABAJO

1. Distribución de la Suma de Trabajo

PAIS	agricultura	no agricultura		TOTAL	
		grupo indus.	servicios sub-total		
		a)	b)		
en % respecto a la suma de trabajo total (1970=100)					
Argentina	6,48	1,98	2,00	2,00	100
Brazil	1,72	2,08	4,73	4,04	270
Chile	2,05	4,95	3,77	4,00	104

2. Participación de la Suma de Trabajo

PAIS	agricultura	no agricultura	grupo de la	servicios	
			(industria)	b)	
			en % respecto a la Suma de trabajo total		en % respecto a la Suma de trabajo no agricultura.
Argentina	1970	57,1	70,9	41,2	20,0
	1965	50,3	70,5	40,0	20,0
Brazil	1970	30,9	47,1	30,6	61,6
	1965	44,5	70,5	34,3	73,7
Chile	1970	71,5	40,5	31,2	63,0
	1965	40,7	70,3	40,1	20,0

Fuente: ILO.

- a) Incluye industria, construcción y minería.
b) Incluye la construcción abierta.

ANEXO I

**SEGUIMIENTO DE LA INDUSTRIA DE LOS METALES Y DE LA QUIMICA EN EL CONIJO
DE LA INDUSTRIA DE LA INDUSTRIA LATA EN EL PERIODO 1960-61**

(en miles de toneladas anuales expresadas en %)

P A I S	Paises de total	Crecimiento en la industria		Crecimiento en el con- yo de la industria
		1960-61	1961	
Argentina	1.4	2.3	2.9	2.6
Bélgica	2.2	4.2	4.8	4.4
Brasil	2.3	2.6	1.7	2.2
Canadá	2.5	4.7	1.9	2.7
Colombia	2.4	1.7	1.8	2.4
Chile	1.6	1.4	0.6	2.2
Francia	2.8	6.5	1.2	2.1
Alemania	2.6	4.9	4.1	2.2
Países Bajos	2.7	1.2	1.4	1.9
Perú	2.4	1.3	2.2	1.4
Reino Unido	2.7	6.3	1.7	4.7
Uruguay	1.4	1.3	1.2	2.4
Venezuela	1.1	6.2	1.9	4.2
T.O.T.A.L.	2.6	1.6	1.2	1.8

Fuente: I.P.M.

a) Incluye industria, construcción y minería.

vicios dados a conocer por CEPAL, la región en su conjunto ha venido sufriendo un ritmo lento de crecimiento de la ocupación, inferior al de la población activa, de manera que la desocupación abierta ha tendido a aumentar, agravando así los problemas de subocupación y de empleo en actividades improductivas.

El informe Probiach calcula que el 45 % de la fuerza laboral industrial de 1965 continúa todavía ocupada en industrias de artesanía (en comparación con el 51 % en 1950) y que el producto por trabajador es 10 veces mayor en las fábricas que en los talleres de artesanos. Comparando el producto industrial y el producto bruto global, se puede obtener un primer índice representativo del grado de industrialización de un mercado como puede verse en el cuadro 4.

Las causas de esta evolución están bien sintetizadas en el informe de CEPAL, que dice textualmente "la industria manufacturera latinoamericana pudo haber aumentado considerablemente su productividad si hubiera vencido los obstáculos que se le oponen y de esa manera la tasa de 1,1 % medio anual podría haber sido mayor". Dichos obstáculos pueden representarse globalmente por: estrechos de mercado y debilidad de competencia. Esto varía según los países. En los más avanzados el mercado resulta suficiente para las industrias de consumo no así para los bienes intermedios y de capital. Conforme baja el volumen del mercado, los estrechos del micro repercuten más en las industrias de consumo. Para lograr vencer esto se imponen cambios de estructura.

Por otro lado la falta de competencia exterior, impide aumentar la productividad, simplifica el esfuerzo y repercute en la competitividad interna. Consecuentemente los costos industriales resultan exagerados, se hace difícil o imposible la exportación y si bien la sustitución de insumos de importación se hizo efectiva en cierta medida por transferencia de mano de obra ocupada en actividades más

GRÁFICO N.º 6**ANEXOS: a) EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN 1967.**

E a b r e o	MILLONES DE DÓL.			% respecto al total	
	América Latina	Resto del mundo	Total	América Latina	Resto del mundo
carne curada	0.2	116.5	116.7	0.2	99.8
percecho curado	-	2.4	2.4	-	100.0
fruta curada	2.1	26.8	28.9	7.3	92.7
legumbre curada	0.6	7.8	8.4	7.1	92.9
derivados del petróleo	21.5	678.9	700.4	3.0	97.0
artículos de papel	1.1	8.3	9.4	11.7	88.3
vestuario b)	1.2	4.4	5.6	21.4	78.6
productos farmacéuticos	14.8	20.6	35.4	41.8	58.2
maquinaria no eléctrica	39.7	18.5	58.2	68.2	31.8
maquinaria de oficina	9.2	7.9	17.1	53.8	46.2
maquinaria para usos especializados	19.6	5.3	24.9	78.7	21.3
maquinaria eléctrica	12.5	5.7	18.2	68.7	31.3
vehículos automotores	3.7	1.0	4.7	78.7	21.3
barcos	1.5	2.2	3.7	40.5	59.5
impresos	22.3	4.9	27.2	82.0	18.0

NOTAS: INSTITUTO, Santiago de Chile, elementos para la elaboración de una política de desarrollo con integración para América Latina.

a) en base a una selección de países que incluye Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Venezuela que representan en 1967 el 52 % de las exportaciones totales de manufacturas de América Latina.

En la actualidad, toda América Latina parece querer elevar sus compromisos con el, lo cual permite que la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, que es un hecho sustancialmente consumado y existe de hecho, en la actualidad retome espíritu y dinamismo que lleven a superar con optimismo la evolución futura del proceso.

A continuación se pasa a analizar brevemente, la evolución del proceso integracional en América Latina, a través de los diferentes intentos llevados a cabo hasta el presente.

Antecedentes

Por el tratado de Montevideo en 1933 se crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, con el propósito de liberalizar el comercio regional. En 1970, a través de las gestiones propias del organismo, se alcanzaron 14.000 liberalizaciones aduaneras. La dinámica favorable de la Asociación, se lleva a cabo en Montevideo, desde de 1970 y en la misma se logra apenas incrementar en 30 porcentualmente las cifras precedentes.

Desde hace aproximadamente tres años el organismo tenía estudiado cierto compromiso en los resultados de sus actividades. La idea de la integración latinoamericana nació en el caso de CEPAL durante la segunda mitad del decenio 50-60 y se puso inicialmente en los países del cono sur, que presentaban relaciones comerciales ya portantes y homogeneidad económica regional. Para la realidad que que Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay se celebraron la Carta Negra de ... ALALC en el Tratado de Montevideo, de 1933. Sobre la marcha se los unieron Ecuador, Colombia, Venezuela y Bolivia.

Hay la Asociación ahora a un conjunto que cubre toda la América

del 30 y encluyen los siguientes más de 15 millones de Has. cuadradas, cerca del 94 % de la superficie total de América Latina, con unos 135 millones de habitantes.

Los primeros años de guerra fueron difíciles. En esta etapa, cada país tenía la obligación de aplicar rebajas arancelarias equivalentes con el 3 % anual de un comercio global. Si se considera que más de la mitad del tráfico anual comprende productos agropecuarios que se venden comercialmente desde antes, no es de extrañar que en las primeras etapas los rebajas pudiesen hacerse sin afectar a la industria. El Tratado de Montevideo se comprometió a los Estados asociados a que sean que se favorezca la formación de una zona de libre comercio, es decir, a la eliminación general de los barreros internacionales. Estrictamente con un comercio comercial, pero con el fin y provecho la conveniencia de constituir un mercado común.

El problema se agudizó cuando en la cuarta conferencia se aprobó una resolución que implícitamente proponía el mercado común y estructuración toda una estructura destinada a convergir, en favor de los países más débiles, el proceso de integración por la vía del intercambio.

Fue así que se habló de una "política social de desarrollo industrial" partiendo del aprovechamiento del mercado interno y uso adecuado de recursos regionales. Para lo cual se comenzó a hablar de una "distorsión equitativa de los beneficios de la integración entre los diferentes estructuras y niveles de desarrollo, en virtud de lo cual se previene la necesidad que la localización industrial se realice de una manera progresiva y conjunta".

El primer acuerdo en la Comisión de Punta del Este donde los países miembros se comprometieron a trabajar en la formación de un mercado común, anterior a 1963. Llegados a este punto, comenzaron a perfilarse representantes del esquema inicial, es decir mantener la asociación dentro de la forma de una zona de libre comercio (concluyendo Brasil, Argentina y México).

La dura querrela entre "integracionistas" y "comercialistas" llevó a la búsqueda de una solución intermedia que corrigiera la debilidad de los países nuevos. Así nació el Acuerdo de Cartagena de Indias cuyo objetivo era formar un bloque integracionista capaz de negociar de igual a igual con los restantes países.

El problema central cubierto, en lo que podría llamarse la crisis de 1944, fue el incumplimiento de la lista común, impeditivo esencial de del sistema que lleva hacia la zona de libre comercio.

Para tres años se debía confeccionar una lista de productos que se presentaran al 25 % del comercio común. Tales productos serían libres al final y los contingentes serían irreversibles. La primera etapa, que ya se ha dicho, se cumplió sin problemas, ya que se trató de productos esencialmente tradicionales en el área.

En 1947, cuando había alcanzado el 25 %, las dificultades resultaron insuperables y se iniciaron las reservas.

En la novena conferencia, en Caracas, fines de 1949 se admitió el otorgamiento de la Asociación y a fin de salvar la ruptura se negoció el "Protocolo de Caracas" donde se estipularon los planes para la lista común y el remate de las negociaciones de listas mantenidas hasta 1950, y se acordó en realizar "antes del 31 de diciembre de 1950" las etapas previstas por el Tratado para la constitución de un bloque común.

Según las estadísticas, por cuatro correspondientes, en 1949 las importaciones y exportaciones interzonales sumaron 2307 millones de dólares, o sea un aumento apreciable del 122,5 % sobre los niveles de 1944, cuando la Organización inició su gestión. Entre 1948 y 1949, de acuerdo con el artículo de CIVIL, el intercambio de los países latinoamericanos (todo el área) aumentó a razón de 9,3 %; la información preliminar para 1949 señala un crecimiento del 13 %. Estos incrementos sitúan la zona de comercio del vértice de América Latina con el resto del mundo.

De otro lado, la significación relativa del comercio con el mundo sigue siendo baja. Por otro lado, el comercio exterior latinoamericano sigue muy concentrado en unos cuantos países: Argentina, Brasil, México y Venezuela.

Algunos países como Colombia y Uruguay, prácticamente son exportadores netos de la región. México los excluye, no obstante lo cual por su parte relativa, el comercio del 14 al 24 % de Argentina tiene una influencia mayor. Ejemplo: el comercio argentino-brasilero representa el 19 % del total.

Acuerdo de Cartagena - Nueva Actitud

Toda esta realidad llevó en 1969 al Acuerdo de Cartagena, donde los países del grupo andino: Colombia, Chile, Perú, Ecuador y Bolivia consiguieron compromisos recíprocos, de regular en conjunto su actividad industrial, avanzar sus políticas económicas-sociales y crear con sus propios recursos las grandes empresas multinacionales que han de aprovechar el mercado de los cinco países. En el campo social, establecieron un sistema de liberación más estricto, comprometiendo a eliminar todas las barreras aduaneras del Grupo, en 20 años. Hasta la fecha han ido cumpliendo sus compromisos en abril de 1970, a 120 días de su nacimiento liberaron al intercambio 170 productos que forman la primera parte de la lista común de ALCU y fijaron un arancel mínimo común ante terceros. Por su lado constituyeron la Corporación Andina de Fomento con un capital autorizado de 200 millones de dólares para financiar proyectos de interés subregional. En línea, en diciembre mismo la Comisión del Acuerdo (órgano ejecutivo del grupo) adoptó una serie de medidas que pasan en muchos de sus mecanismos fundamentales recomendados por el instrumento de Cartagena no para unificar sus economías.

A partir de enero de 1971 quedaron eliminadas toda clase de restricciones comerciales de los países miembros entre sí (excepto Ecuador y Bolivia) y pusieron en vigor un sistema de depreciación automática automática por medio del cual los derechos aranceles dentro del grupo se redujeron a un 10 % anual a partir del comienzo de año, de modo de evitar desaparecer en 1972.

La depreciación se afectó teniendo como punto de partida el gobierno más bajo vigente para cada producto en cualquiera de los organismos nacionales de Colombia, Chile o Perú.

El programa de liberación se exceptuaron los reglamentos internos los que serán objeto de programas conjuntos de desarrollo dentro del grupo, como los del sector petrolífero y otros que se permitió elegir a cada país de acuerdo con ciertos límites. Con esta medida de este se espera que la liberación de las barreras por zonas desde este año un incremento en el comercio internacional. Por otra parte, el tratamiento especial que reciben Ecuador y Bolivia, a los cuales se les permite mantener las restricciones, ayudará a equilibrar el intercambio que así siempre se ha mantenido en las otras tres naciones por ser las más desarrolladas del grupo. Este tratamiento especial a los países de desarrollo menor responde a una de las principales preocupaciones de los firmantes del Acuerdo, y tal vez constituye, la característica más singular del acuerdo mismo de integración, pues tiende a estimular el desarrollo equilibrado de los cinco miembros.

En diciembre de 1970, la Junta del Acuerdo del Grupo sometió a consideración un proyecto de estatuto que establece un régimen de tratamiento para las inversiones de capital extranjero en la zona (1) sometido al proyecto, y entusiastamente a la aprobación, previa modificación de algunas de sus cláusulas, y los cinco países se comprometieron a

(1) La Resolución 24 ya aprobada y en vigencia, reglamenta el tratamiento de las inversiones extranjeras en la región, así como todo lo referente a la transferencia de tecnología.

ocurrir en su legislación, en sus veces, una serie de normas que determinaría el tiempo general de la mayoría de las acciones de empresas extranjeras e inversiones nacionales y reservaría exclusivamente el control local varios sectores claves, como los de servicios públicos.

Como consecuencia de este análisis se puede inferir que el Consejo Agencio trata de alcanzar, mediante una integración profunda y acelerada de sus economías nacionales, una estructura económica suficiente para poder negociar sin desventajas con las grandes potencias del área.

Intervención de Chile para superar la crisis

En la última conferencia de Chile, que tuvo una duración de 47 días y que culminó en la primera quincena del mes de diciembre de 1971, se aprobaron un total de 18 resoluciones, después de un intenso y relativamente productivo trabajo de las delegaciones que trataron de incrementar acuerdos tentativos a impulsar el comercio mundial y el financiamiento.

Los más recientes de la Asociación, que se habían comprometido inicialmente a consolidar en 1973 una Zona de Libre Comercio mediante la eliminación progresiva de las barreras arancelarias, según fue la vista y análisis precedentemente, obtienen los grandes acuerdos que se fueron presentando a través de la gestión de la Asociación, mediante la aprobación de una tregua, que se concretó en la postguerra hasta 1980 del plano de formación de la zona comercial Zona de Libre Comercio.

Los países miembros propusieron sin embargo una alianza de guerra-tía, que concretamente especifica "hasta 1973 deberán estudiar e implementar las medidas necesarias para corregir los desequilibrios

internos de Aisa, y a partir de ese año y sobre la base de las negociaciones elementales, se comenzó la negociación conducente a la formación del Mercado Suramericano. En efecto, estos países no tenían compromisos irreversibles mientras se obtengan de los países exportadores, ventajas que compensen su posición más débil dentro del conjunto.

A su vez, el entusiasmo imperante dentro de la Zona, también con la impetiva del Grupo Andino, cuyos características y objetivos ya fueron analizados, por un lado, y con el apoyo del sector exportador de la mayoría de los países, por el otro, que conduce a la creación de los ligeros "acuerdos de complementación" instrumentos que actúan como catalizadores de los movimientos básicos de negociación comercial. Dichos acuerdos están abiertos a la adhesión de cualquier país de la zona, pero el ingreso se "paga" con sucesiones. Prácticamente, funcionan como circuitos cerrados ya que las ventajas, no se extienden a los países no participantes del acuerdo respectivo.

Es así que Brasil, Argentina y México han suscrito acuerdos con - países de este tipo, a los que se han unido, según sus conveniencias Uruguay y Venezuela.

El sistema ha demostrado ser ágil y eficiente ya que surge de acuerdos corticales que toman provechamente entre sí los propios compromisos del ramo industrial correspondiente y que responden a posibilidades concretas de intercambio comercial.

Todo este Proceso ha provocado el resurgimiento de la política negociadora de la Asociación dentro de la Zona. En cifras, durante el año 1964, se realizaron 22 reuniones esenciales, con asistencia de 730 representantes, que propusieron a la Aisa, acuerdos de complementación con aproximadamente 140 negociaciones, a las que sólo suman ya más de 300 negociaciones de negociación a seguir cuando de complementación ya vigentes o proyectadas y en trámite.

La Conferencia económica conjunta no anunció importantes de liberaciones y rebajas arancelarias en las "listas nacionales", pero los mejores frutos de la reunión pudieron apreciarse en el campo de las acuerdos de complementación.

Algunos ya fueron aprobados. Otros en camino, siguen tramitándose dentro de la órbita del Comité Ejecutivo Fundamental de la ALEC.

Entre otros, se negociaba un acuerdo sobre patentes celebrado entre la Argentina, el Brasil, México y Venezuela, que había sido aprobado experimentalmente para regir durante un año. Incluyó un considerable número de patentes y marcas que generará una fuerte actividad comercial de hecho ya convenida al nivel de las empresas del ramo de cada país. Asimismo, se negociaba la aplicación de un acuerdo en el ramo químico en el cual intervienen todas las países mayores y menores. En la extensión de este instrumento negociaban muy activamente la Argentina, el Brasil, México, Venezuela y Chile podría participar más adelante en la articulación del mismo.

Por otra parte, se avanzaba hacia aplicaciones sustanciales en otros tres sectores: química farmacéutica, con una variedad muy grande de productos, refrigeración y aire acondicionado y electricidad.

Finalmente, e lo ya largo número de acuerdos vigentes o en trámite, se arreglaron por negociaciones realizadas en diciembre, un considerable acuerdo de la industria frigorífica entre la Argentina, el Brasil, México y el Uruguay; uno sobre electricidad, entre los mismos países, y dos sobre industria de la refrigeración, aire acondicionado de y aparatos de uso doméstico, uno de ellos entre los mismos países entre otros y el otro entre la Argentina y el Brasil.

ESTADÍSTICAS DE LOS PAISES DE LA A.S.A. Y DE LOS PAISES DE LA O.E.C.D.

País	América Latina	Europa Occidental	Europa del Este	Asia	Países en Desarrollo	Países de la O.E.C.D.	Total
1970	144.30	17.30	254.15	54.70	234.05	24.20	695.70
1971	145.00	18.00	238.00	72.00	229.00	28.20	680.20
1972	146.00	18.50	225.00	85.00	215.00	32.00	611.50
Total	435.30	53.80	717.15	211.70	678.05	84.40	2167.65
1970	145.30	17.80	250.00	55.00	230.00	24.00	682.10
1971	146.00	18.00	238.00	72.00	229.00	28.20	680.20
1972	147.00	18.50	225.00	85.00	215.00	32.00	612.50
Total	438.30	54.30	713.00	212.00	674.00	84.20	2175.80

(en millones de dólares)

Observaciones:

1) En 1970 y 1971, el total de los Países de la O.E.C.D. incluye a los Países de la O.E.C.D. que se unieron a estos países en los años 1970 y 1971, respectivamente. En 1972, el total de los Países de la O.E.C.D. incluye a los Países de la O.E.C.D. que se unieron a estos países en los años 1970, 1971 y 1972, respectivamente.

2) Como se puede observar, el total de los Países de la O.E.C.D. en 1970 y 1971 es menor que el total de los Países de la O.E.C.D. en 1972, debido a que en 1972 se incluyeron los Países de la O.E.C.D. que se unieron a estos países en los años 1970, 1971 y 1972, respectivamente.

3) Como se puede observar, el total de los Países de la O.E.C.D. en 1970 y 1971 es menor que el total de los Países de la O.E.C.D. en 1972, debido a que en 1972 se incluyeron los Países de la O.E.C.D. que se unieron a estos países en los años 1970, 1971 y 1972, respectivamente.

Table 1: Summary of the results of the regression analysis for the 1987 (in dollars)

Year	Dependent variable	Independent variable	Parameter estimate	Standard error	t-statistic	Significance level
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020

Source: Author

Table: Departmental Expenditure and Receipts, 1955 (in lakhs of rupees)

Particulars	Departmental Expenditure		Departmental Receipts		Total Expenditure	Total Receipts	Balance
	Actual	Revised	Actual	Revised			
1. Salaries and wages	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00
2. Fuel and power	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	0.00
3. Repairs and maintenance	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	0.00
4. Depreciation	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	0.00
5. Other	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	0.00
Total	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	0.00

Tabla 1 - Importancia relativa de las importaciones intracomunitarias por sectores productivos

(en porcentajes)

P a í s	Importancia de las intracomunitarias totales	Sector primario	Indus- trial total	Indus- trial inter- medias	Indus- trial metaling adivias	Otros indus- trial
- Año 1966 -						
ALALO	100,0	46,1	34,2	14,7	24,7	0,3
Argentina	100,0	30,7	29,2	10,3	9,8	0,0
Bolivia	100,0	94,3	4,0	0,7	1,0	0,0
Brazil	100,0	34,6	34,3	7,2	23,4	0,3
Chile	100,0	9,9	8,5	37,5	43,3	0,8
Colombia	100,0	34,3	3,9	47,8	11,6	0,2
Ecuador	100,0	69,1	19,2	11,6	0,1	0,0
México	100,0	30,6	3,6	59,7	33,3	0,6
Paraguay	100,0	39,4	29,3	1,1	0,0	-
Perú	100,0	6,3	32,3	2,8	9,3	0,3
Uruguay	100,0	70,3	13,7	9,9	1,8	2,3
Venezuela	100,0	80,6	0,1	17,0	2,3	0,0
- Año 1967 -						
ALALO	100,0	44,1	20,7	13,0	19,9	0,3
Argentina	100,0	21,7	24,0	10,2	11,8	0,1
Bolivia	100,0	96,6	1,6	1,2	0,6	0,0
Brazil	100,0	28,2	32,3	7,0	31,2	0,3
Chile	100,0	9,9	4,8	32,3	32,8	1,2
Colombia	100,0	22,3	10,4	20,2	16,6	0,3
Ecuador	100,0	70,2	17,4	11,7	0,0	0,1
México	100,0	20,2	2,1	42,4	14,9	0,4
Paraguay	100,0	35,9	41,7	1,4	-	-
Perú	100,0	2,8	71,0	4,7	14,3	0,4
Uruguay	100,0	66,7	16,7	12,6	2,1	1,9
Venezuela	100,0	79,1	0,2	11,3	9,4	0,0
- Año 1968 -						
ALALO	100,0	42,3	22,4	13,7	19,1	0,3
Argentina	100,0	21,6	24,0	11,0	13,4	0,0
Bolivia	100,0	98,4	0,2	1,2	0,2	0,0
Brazil	100,0	28,0	30,2	7,2	25,2	0,4
Chile	100,0	10,4	6,6	30,9	32,0	1,1
Colombia	100,0	25,0	19,1	41,9	10,7	0,3
Ecuador	100,0	75,2	17,1	7,7	0,0	0,0
México	100,0	11,3	2,7	42,9	42,3	0,6
Paraguay	100,0	45,9	40,9	2,2	0,0	0,0
Perú	100,0	7,4	71,4	3,7	13,2	0,3
Uruguay	100,0	44,3	24,3	21,0	3,2	1,6
Venezuela	100,0	74,2	0,2	16,2	8,8	0,0

STATE OF TEXAS - 1955-56

(in dollars and cents)

Category	Salaries	Expenses	Grants	Transfer	Fund	Total
Salaries	71,000	1,000	1,000,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000
Expenses	70,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000
Grants	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000
Transfer	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000
Fund	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Total G. Available	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
- - - - -						
Salaries	100,000	1,000	1,000,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000
Expenses	100,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000
Grants	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000
Transfer	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000
Fund	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Total G. Available	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000

Summary Total

STATE OF CALIFORNIA - DEPARTMENT OF REVENUE

(in dollars and cents)

Category	Interest	Dividends	Gifts	Transfer	Post	Total
Interest	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	5,000.00
Dividends	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	10,000.00
Gifts	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	15,000.00
Transfer	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	20,000.00
Post	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	25,000.00
Total Available	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	75,000.00
Interest	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	5,000.00
Dividends	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	10,000.00
Gifts	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	15,000.00
Transfer	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	20,000.00
Post	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	25,000.00
Total Available	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	75,000.00

--- the 1968 ---

Summary Total

Introducción

De todo cuanto ha sido expuesto se deriva la imperiosa necesidad de acelerar el proceso de integración en América Latina. Se vive en un mundo lleno de colosos económicos. Los E.U. dominan la producción a nivel de un billón de dólares de producto nacional bruto, y cada zona europea agrupa a seis naciones y varias otras se integran cada vez más, algunas de las cuales son más potentes individualmente que muchas zonas latinoamericanas unidas, el enorme blo que socialista se une en el Continente Japonés que se acerca a las decenas de billones de dólares, en tal mundo de gigantes no hay lugar para economías de 10, 20 ó 30 millones de habitantes y seis o siete billones de dólares de producto nacional.

Los esfuerzos realizados hasta la fecha no han producido resultados satisfactorios. No se puede seguir así porque la falta de claridad y consenso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, características que también detesta el Pacto Andino para lograr vencer las graves dificultades que debe superar si desea ser exitosamente el no hay comunicación progresiva de políticas económicas y estadísticas y una planificación consistente del desarrollo y comercio, no será realmente posible dar con una forma integradora que produzca resultados positivos y profundos en el tiempo y en cualquier caso.

En el VIII Congreso Latinoamericano de Industriales que se reunió abril de este año en Santiago de Chile auspiciado por la Asociación de Industriales Latinoamericanos, entidad que agrupa a diez naciones latinoamericanas más México, se reconoció en declaración unánime, que la integración económica es el instrumento más viable para elevar el nivel de vida de las naciones que deben avanzar. No debe perseguirse en crear grandes industrias y aprovechar recursos naturales asociados con "departamentos autónomos" de 5, 10 ó 20 millones de ha-

titentes, hay que tener en cuenta los 250 millones de habitantes que, lo cual constituirá un gran mercado competitivo.

El nuevo presidente de AILA, expresó también que "la acción empresarial no podrá centrarse más a una acción puramente comercial, sino que deberá extender y cubrir en todas en una labor de colaboración y abastecimiento decisivo que llegue a todos los grupos dirigentes y a los sectores más vastos posibles. Es así que en el campo de la integración, la revitalización de la empresa privada como célula básica de la sociedad moderna y en la postura de América Latina frente a los transnacionales cubren condiciones, organizativas y políticas que se están sucediendo, la Asociación de Industriales Latinoamericanos tendrá que desarrollar un papel más amplio a fin de que los industriales de la región se conviertan en un factor gravitante de la acción continental.

Ahora bien, no basta tener en cuenta las observaciones de técnicos y autoridades dentro de los distintos organismos a nivel nacional y multinacional respecto del tema y de sus problemas derivados hasta el presente.

Así como la UNCTAD y la AILA a través de sus encuentros periódicos han detectado los problemas, analizado las causas, replanificado y mejorado los instrumentos a fin de corregir las posibilidades, pero todo esto tiene un cierto sentido dentro del análisis de los problemas y el logro de las metas en el largo plazo a través, que se ha sido consciente de la necesidad de acciones e instrumentos, tanto dentro del campo político como del económico.

Para la realidad que vive América Latina exige imperiosamente que se procese de integración un conjunto y contenido por métodos y acción directa en el corto plazo y aquí es donde en forma constante tratamos de elaborar los instrumentos que se consideren esenciales para lograr efectos y resultados inmediatos y urgentes dentro del ámbito de los negocios e empresas, a saber:

- a nivel de empresa, el contacto directo entre productores, industriales, comercializadores, de zonas complementarias que permita a que dicha complementariedad actúe a nivel multinacional dentro de los procesos de producción respectivos.
- Estos contactos deberán ser canalizados y propiciados por estos organismos propiarios o de producción (las diferentes Cámaras por ejemplo) que lleven adelante a investigación a nivel comunitario, bastonciento de materia prima, costes, mano de obra, tecnología, métodos y técnicas de utilización, etc. a fin de procurar a los distintos interesados los datos de análisis necesarios para que la complementariedad juegue al nivel más eficiente y productivo para las partes interesadas así como para los propios países y la zona en desarrollo también;
- que cada una de las respectivas comarcas comunitarias en los distintos países participantes intervenga a través de comisiones ágiles y dinámicas -compuestas de todo mundo de talento humano-, a fin de facilitar las conexiones a las regulaciones vigentes en todas aquellas circunstancias que se considere útil y necesario, para cuyo efecto deberá ser prevista de las facultades de decisión propias correspondientes; ya que esta consideración pertenece a nivel nacional, es de carácter de empresa a empresa, sin ningún compromiso por parte de los respectivos países miembros.
- A fin de aprovechar los resultados inmediatos que se logren en el presente a través del instrumental comunitario, las distintas comisiones ya existentes, por intermedio de sus propios departamentos, así como de otros que se consideren necesarios en el tiempo, continuarán con las planificaciones elementales hasta el presente, utilizándolas, perfeccionadas y adaptadas a las circunstancias de cada momento de tiempo a fin de ir haciendo real el logro paulatino de las metas fijadas como objetivo de largo alcance a través de complementariedad.

riales ya a nivel multilateral, con derivaciones en los distintos campos: político, económico, cultural y tecnológico, que en su día se instaura la única manera de alcanzar y consolidar un verdadero proceso integracional.

Dentro de esta amplia gama conviene mencionar que, en cuanto a ALALC se refiere:

a) el Tratado de Montevideo, que lo creó mediante y sigue regulando tanto y rigiendo las actividades del organismo, es un instrumento esencialmente flexible, que acepta dentro de sus normas y limitaciones las metas que se acaban de enumerar;

b) siendo ALALC una zona de integración esencialmente heterogénea debido a la potencialidad económica desigual de sus países miembros, el proceso de liberalización siempre se hizo más que crear reglas de influencia, con efectos légitimos de donde es necesario corregir dicha polarización mediante la creación de subregiones que permitan presentar mayor homogeneidad. Un ejemplo de esto, puede ser el Pacto Andino, nacido del Tratado de Cartagena;

c) ALALC desde su inicio actuó con una política de política económica, es decir con compromisos a nivel gubernamental.

Si bien, como ya se ha visto, la institucionalización de los acuerdos de complementación con reuniones auxiliares del programa de liberalización comercial, a fin de lograr mayor dinamismo en los procedimientos, según las normas contenidas en las resoluciones 15 y 48; los acuerdos bilaterales según comprendiendo la zona en conjunto, se logró su introducción dentro del nivel de política de acción; se realizó en 1964 por la resolución 59 que se logra otorgarles la obligatoria derogación de los acuerdos de complementación, únicamente a los países firmantes del mismo. Con esto se opera un cambio esencialmente importante dentro de la orientación política de las gestiones de ALALC. Y bien, en adelante deberá incrementarse en este sentido: primero un tanto de que los acuerdos de complementación alcancen un momento

rápido, universal y atento, por un lado, y segundo, llevando al alcance de la acción, a nivel de sector empresarial, no sólo integrando a la entidad empresarial, como elemento ejecutivo esencial, de la gestión del organismo.

En este sentido también ya se ha avanzado en la práctica, a través de las reuniones sectoriales, que se realizan conjuntamente por la Secretaría de AID y las entidades empresariales interesadas.

En 1970, como consecuencia de dichas reuniones, se recomendaron 155 concesiones para ser incluidas en las listas nacionales, durante el mismo período de sesiones ordinarias de la Conferencia. A nivel regional se presentaron, ocho proyectos de acuerdos de complementación que incluyen 328 sugerencias de derogaciones, a las que deben sumarse 129 sugerencias para ampliar acuerdos ya en vigencia y 713 para ampliaciones de proyectos presentados en años anteriores y que aún se encuentran a consideración de los respectivos gobiernos. El número de sugerencias registradas en las 17 reuniones realizadas durante el año, ascendió a 712.

Es muy importante recordar que, la tendencia a abandonar las listas nacionales como instrumento principal de negociación se advierte claramente en las recomendaciones surgidas de estas reuniones sectoriales realizadas en los últimos años.

En efecto, las recomendaciones correspondientes a productos incluidos en proyectos de acuerdos de complementación significaban un 73,9% en 1969, pasaron a representar el 59 % en 1970 y también en 70,6% en 1971. Por el contrario, se registra una declinación en importancia relativa de las recomendaciones de inclusión en listas nacionales y regionales.

d) Siguiendo la tendencia analizada en el capítulo anterior, AID, de aquí intensificará la acción empresarial directa, dentro de su ámbito de gestión, en decir orientándose hacia una política de sectores de alta prioridad, a fin que

- 1°) las exposiciones, a través de sus Cámaras u Organizaciones de marketing, para a sus clientes ejecutivos, directivos;
- 2°) las cámaras u organizaciones de marketing internacional en camino de existencia técnica permanente, a través de comisiones específicas, mediante organización de cursos, distribución de material instructivo, y contactos directos que propicien;
- 3°) el conocimiento de las posibilidades de difusión de los respectivos productos en los mercados extranjeros, a través de objetivos claros no de venta, sino de comprensión; recordando que la mejor tecnología no deja de constituir la ventaja de la casa de obra local, aspecto que constituiría ciertos productos latinoamericanos dentro de los costos mundiales. Un ejemplo en este sentido, los productos argentinos, de tecnología y mano de obra especializada, que por el bajo costo de esta última resultan competitivos a nivel mundial.
- 4°) Un contacto y conocimiento claro y preciso, de las características, posibilidades y necesidades de los respectivos mercados extranjeros, recíprocamente.

Un ejemplo de este último, puede ser el hecho que en 1973, se ha de tenerse nota de las reuniones mundiales Buenos Aires y más, que se da a Argentina la posibilidad de hacer conocer sus productos y servicios a los restantes países asociados, representados en esta circunstancia a través de múltiples exposiciones específicas.

5) Hasta aquí hemos considerado la acción de la Asociación, dentro del ámbito existente de la comercialización, pero más, debe ir más allá con sus objetivos, a fin de elevar lo que el proceso integracional reclama urgentemente, resultados inmediatos y medibles al mismo tiempo. Es necesario tener presente, a fin de medir correctamente el avance de este imperativo, que las estructuras mundiales están en proceso de cambio, no sólo las económicas, sino también las polí-

vices y sociales, en consecuencia se impuso como un eje vital de transición, en el cual resultaría efectivo los resultados de inversiones conjuntas, ya que los planes de largo plazo tendrían que ajustarse a las nuevas estructuras que se impusieran.

En consecuencia, AIIA debe comenzar a actuar dentro de la capacidad propia del ámbito de la producción, en otras palabras, el campo conocido sobre programas sectoriales de producción e industrialización.

Porque programas sectoriales simplemente por tener en cuenta la heterogeneidad inherente en la zona, es imposible concebir programas de conjunto, tales resultados si se intentan a nivel de productos y elementos, con contactos preliminares de los respectivos grupos empresariales e empresas individuales, según sean que en actividad va con las primeras intervenciones, y que una vez alcanzada la unidad de intereses a nivel conjunto, puede concertarse con el organismo de empresas multinacionales.

Si bien en el caso de AIIA existe un plan de acción para 1980 con respecto a la coordinación de las políticas industriales, no puede considerarse efectivo para los elementos que existen de firmas pre-existentmente, por que existen desconocimiento a la constitución de legislaciones vigentes respecto a propiedad industrial, marcas de fábrica, etc. e una gran circunscripción al ámbito formal y legislativo del gobierno.

En este sentido, un ejemplo concreto, que puede considerarse paradigmático, dentro del proceso integracional internacional, es la producción que se agota del corriente año, sobre de fijar la Comisión del Acuerdo de Cartagena, como primer programa sectorial para la industria textil-mecánica.

Será necesario el análisis de las primeras doce meses para determinar

una primera evaluación de resultados en este sentido. Ahora bien, en el caso y a nivel de ALALC no es fácil considerar la posibilidad de elevar mediante conjuntos de preferencias en forma similar a la que acaba de analizarse.

Esto debido a múltiples razones: algunas propias de la naturaleza justa, como sería el caso de la heterogeneidad de los mercados -aspecto ya analizado- otros a nivel de las países asociados individualmente, ya que ellos detentan niveles tecnológicos diversos -teniendo todo esto en que ALALC debe tratar de:

- promover la firma de convenios de acceso tecnológico con acuerdos recíprocos de tipo no competitivo por un lado;
- promover el surgimiento de subregiones para elevar a coverage las influencias de los países vecinos (repetiendo lo ya dicho, el Pacto Andino, puede ser considerado un ejemplo de subregión del tipo de ALALC);
- examinar y aceptar convenios de programación industrial a nivel de artículos o productos - al menos en una primera etapa con fines de lograr incentivos - hasta tanto las subregiones tengan vida activa propia. En este sentido podría ser utilizadas las mismas reuniones sectoriales que a la fecha actúan en el ámbito comercial, con un instrumental más flexible y dinámico.
- En el campo de la ciencia y la tecnología, teniendo presente que la función de producción tiene un efecto productivo, que está proporcionalmente, es susceptible a la combinación de factores que opera en el proceso, la función tecnológica, de donde las conclusiones que necesitan las funciones de producción de América Latina pueden clasificarse así a) a través del estímulo o b) a través de los gobiernos mediante subsidios concretos en las distintas etapas de tecnología propia y asociada. Esto por supuesto exige gobiernos más eficientes en sus funciones correspondientes.

Indudablemente en la política tecnológica, hay instrumentos que pueden ser manejados a nivel nacional, y otros a nivel regional. Es en un todo conveniente, pensar en llegar a poseer una corporación de desarrollo tecnológico, que no se limite como centro de asistencia técnica (de los cuales ya se cuenta con numerosos organismos) sino que sea catalizador regional de la tecnología más conveniente a las características propias de los mercados, en otros términos, un órgano que cree y venda la tecnología necesaria y a los niveles necesarios de América Latina.

- Para alcanzar un alto grado de sintonía, conviene repetir que ALALC no llega a configurar un modelo estructurado y sustancial de integración, puede decirse que es un conjunto de acciones y negociaciones a través de un esquema jurídico propio, que como ya se dijo, es explícito y flexible, y permite la acción del organismo en todas las alianzas precedentemente mencionadas, en consecuencia, las limitaciones e interferencias en los resultados de ALALC hay que ubicarlas, únicamente en los efectos e intereses políticos que actúan en la organización a través de sus propios asociados. Esto permite inferir que, si bien la acción hasta el presente no fue todo lo exitosa que se deseaba, no hay elementos de fondo suficientes, para pensar, que no pueda llegar a serlo en un futuro próximo, en tanto en cuanto, todos los países miembros tomen conciencia de la responsabilidad que les cabe en el proceso y ALALC, comienza a usar la estrategia necesaria a fin de alcanzar los objetivos ya enunciados.

Se logró entonces alcanzar una política comercial decidida y definida a través de los planes de una política industrial conjunta. Todo esto como desideratum último.

Conviene precisar que, si nuestro vector inicial, es la situación imperante en ALALC a la fecha, y nuestro vector final óptimo, in-

corresponde las variables representativas de los objetivos enunciados más arriba, la función de transformación de un vector en el otro, estará dada por la "función consensual", este último punto será a calcular e suficiente, y el orden de uno a otro punto, dependerá necesariamente del factor de actualización.

Avanzando el tiempo de sucesión lógica, que implica toda actividad de actualización de acción, punto consensual que ALIB debe implementar en cualquier momento: momento consensual necesario y alcanzar consensos por gradientes, a través de bloques o acciones consensuales y no a través de planes.

A la fecha, es imperativo de todo latinoamericano mirar con optimismo hacia la nueva etapa de ALIB, y sus subregiones, existentes y potenciales, ya que ese optimismo, se y estudiamos con actitudes necesarias para toda acción humana que se precise de ser tal y que pretendamos en su totalidad.