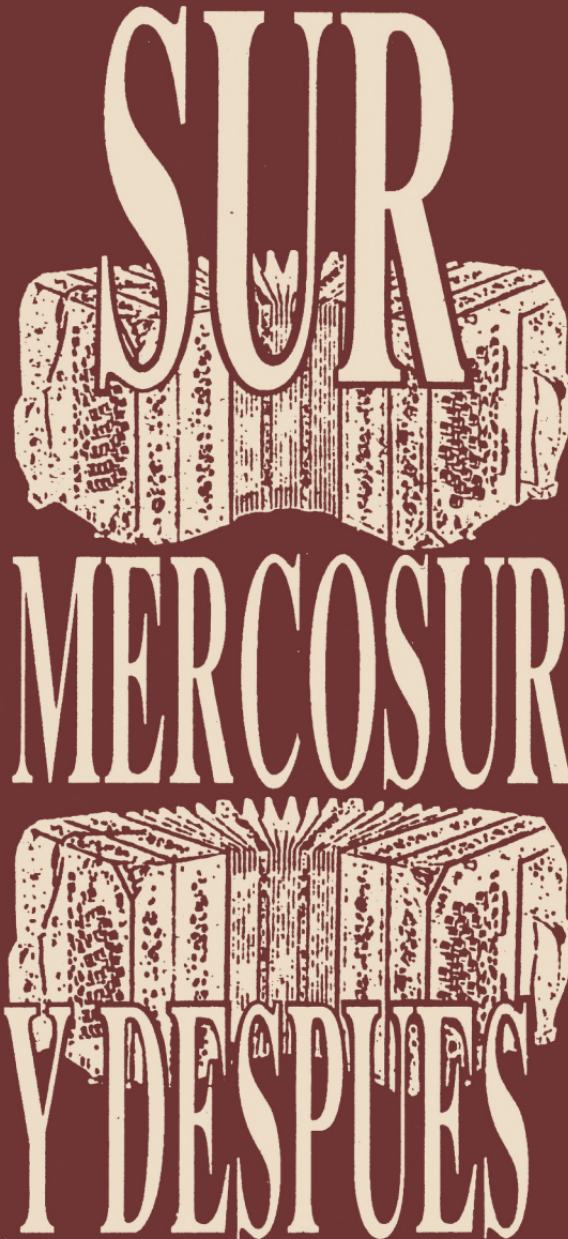


JORGE QUARTINO — GUSTAVO ARCE — JOSE ROCA — HECTOR TAJAM

tac



SUR

MERCOSUR

Y DESPUES

Introducción

El presidente Lacalle, en representación del gobierno uruguayo, ha firmado el 26 de marzo de 1991 el Tratado de Asunción, y de este modo Uruguay se ha incorporado al denominado MERCOSUR conjuntamente con Argentina, Brasil y Paraguay.

Desde nuestra óptica, la formación del MERCOSUR (y en particular las perspectivas uruguayas en el nuevo contexto) son en cierto modo la resultante de las tendencias predominantes en la economía mundial, de la evolución regional y de las transformaciones que se han producido en la economía del país.

En consecuencia, entendemos que el análisis del actual proceso debe comprender una síntesis de las principales líneas de evolución de la economía a nivel mundial (y su expresión en el mundo dependiente), un estudio de los principales rasgos de la economía uruguaya en el último período, y una revisión de los antecedentes relativos a los acuerdos regionales previos al Tratado de Asunción.

La Iniciativa para las Américas del Presidente Bush, el patrón de acumulación transnacional vigente en el Uruguay, las políticas del BM para la región, la apertura económica que implican estos procesos, y los acuerdos regionales preexistentes, son algunos de los ingredientes que condimentan al MERCOSUR, y en estos elementos se sintetizan a su vez las tendencias generales del

capitalismo, la evolución de la economía uruguaya y del contexto regional.

Del mismo modo que estas tres vertientes convergen en la constitución del MERCOSUR, conformando una nueva síntesis, se consideran aquí tres ensayos, que confluyen para la mejor comprensión de las perspectivas del MERCOSUR. El primero se refiere a la economía mundial en sus tendencias actuales, el segundo analiza la evolución de la economía uruguaya en los últimos años y el tercero estudia los antecedentes del MERCOSUR, el contenido del propio Tratado y esboza un análisis de las perspectivas, a la luz que aportan al tema los antecedentes mencionados.

En definitiva, cada uno de los tres ensayos puede ser leído como una unidad en sí misma, pero los tres se refieren a elementos claves para comprender el Uruguay de hoy, y prevenir las consecuencias que se podrían derivar de los Tratados firmados y fundamentalmente de las estrategias que llevan adelante las fuerzas económicas políticas y sociales que lo promueven.

Centralización del capital, concentración económica, transnacionalización, hegemonía de Estados Unidos sobre la región, desarrollos desiguales y combinados, la ingerencia de los organismos financieros multinacionales (Banco Mundial, FMI, BID, GATT), y la realidad de los países del sur, son algunos de los actores de este drama que se expresa en el MERCOSUR, y que nos conduce al análisis de las perspectivas que van a esbozar un ... después. De allí, el título general de la obra: **Sur, Mercosur y después.**

Nuestro trabajo - a cuenta de un análisis más detallado sobre el tema - intenta ser una aproximación a la comprensión de una realidad que nos apremia, y que ya se va concretando en perjuicio

de la población uruguaya. El incremento de los trabajadores en seguro de paro (La Aurora, FUNSA, ONDA, etcétera), las ventas de tierras uruguayas a capitales de origen brasileño, el prometido desmantelamiento de las Empresas Públicas, son algunas de las perlas de este collar de miseria.

Todos estos cambios deben verse articulados con la formación del MERCOSUR, más allá de que se realicen en el nombre de supuestas modernizaciones o avances de las fuerzas productivas o en la perspectiva de supuestas salidas anti-imperialistas.

Mientras tanto el capitalismo real continúa generando lágrimas (el "capitalismo con lágrimas" al que se refiere Conrado Hughes, director de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto), expresión dirigida a aquellos capitalistas que quedarán eliminados por la desregulación y apertura económica, que en realidad implican esencialmente incremento de la desocupación y permanencia de salarios bajos.

Los tres Ensayos que exponemos a continuación son :

- 1) *Los nuevos tiempos transnacionales*, Jorge Quartino.
- 2) *El capitalismo real uruguayo en los años 90*, Gustavo Arce, José Rocca, Héctor Tajam.
- 3) *Sur, Mercosur y Despues*, Gustavo Arce, Jorge Quartino, José Rocca, Héctor Tajam.

LOS NUEVOS TIEMPOS TRANSNACIONALES

Para abordar, en sus debidos términos, el estudio de un proceso de integración entre diversos países, debe partirse de un análisis de la estructura, situación y funcionamiento concretos de las economías en cuestión, así como de sus respectivas evoluciones históricas. Este método nos permitirá examinar con detenimiento el significado y consecuencias de dicho proceso.

De esta manera, se podrá conocer con mayor precisión el papel que la integración, por sí misma, puede implicar como factor de avance o de retroceso para cada país; en especial, desde la perspectiva de construcción de un proyecto nacional de desarrollo propio y soberano de cada uno de sus miembros, que sea compatible con un proyecto de integración regional que favorezca la soberanía de la región que los engloba.

Con idéntico objetivo resulta igualmente decisivo para examinar un proceso de integración la consideración de las condiciones económicas internacionales y de la región propiamente dicha así como su evolución última. En el caso uruguayo, así lo ratifican sus características económicas, sociales, políticas y geopolíticas, al igual que las influencias que han tenido y tienen las variaciones internacionales en su economía.

Los marcos internacionales y su incidencia dentro de las economías internas son considerados, por lo tanto, como aspectos

tos que influyen y condicionan de modo importante a economías subdesarrolladas y dependientes como son la uruguaya, la argentina, la brasileña y la paraguaya que conforman el proyecto denominado MERCOSUR.

Es conveniente precisar que la afirmación anterior no debe interpretarse en el sentido de que los asuntos internos son totalmente determinados por hechos o decisiones internacionales, de la misma manera que tampoco son plenamente autónomos. Las realidades históricas demuestran que lo internacional se expresa generalmente en dicho tipo de economías mediante acontecimientos o configuraciones de diversa índole que, inclusive, llegan a agregar, con el tiempo, peculiaridades a cada país.

Estas configuraciones, en muchos casos terminan combinándose y vinculándose estrechamente a las particularidades inherentes de cada país y **estas mismas particularidades inherentes determinan que iguales acontecimientos internacionales puedan resultar de diferente envergadura, calidad y tipo de influencia en cada país.**

La relación entre lo interno y lo externo, en definitiva, se presenta de modo típicamente dialéctico, interrelacionado y se definirá en virtud de cada realidad concreta y sus antecedentes históricos.

Por consiguiente, se deriva de modo más general que en toda sociedad predominarán los elementos internos en el sentido antes enunciado, es decir de acuerdo a cómo se articule la combinación interrelacionada entre lo internacional y lo nacional. (*)

(*) Dentro de dicho marco, es indudable el mayor peso e influencia que tienen los países desarrollados, así como las acciones que, desde ellos, se impulsan a nivel mundial; resultan por demás excepcionales los ejemplos de influencias importantes de ciertas características de los países subdesarrollados sobre los desarrollados.

Por lo tanto, para poder comprender exactamente las consecuencias de la implantación del MERCOSUR en Uruguay, debemos comenzar por presentar el marco internacional dentro del que nuestro país se ha venido desenvolviendo; así podremos ir construyendo la base de análisis necesaria para lograr el objetivo planteado: conocer y poder prever cuál es el papel que el MERCOSUR puede cumplir en la evolución de la economía uruguaya y/o de la región.

I. LA CRECIENTE CONCENTRACION Y CENTRALIZACION INTERNACIONAL DEL CAPITAL

La característica central del funcionamiento capitalista es la concentración y centralización del capital y su propiedad y, por consiguiente, de los mercados, tanto nacionales como internacionales. A lo largo de su desarrollo histórico el capital se ha combinado y expandido, creando condiciones oligopólicas en los mercados. De esta manera fue quedando de lado la denominada libre competencia, primera fase de desarrollo del sistema, en la que también existieron mercados y/o empresas de tipo oligopólico, aunque sin ser lo predominante.

Dentro de tal proceso de acumulación, la tendencia del capitalismo a la oligopolización, e incluso a la monopolización, se incrementó considerablemente en las últimas décadas de este siglo.

De algunos de los autores contemporáneos que se han referido al tema, extraemos estas afirmaciones que resumen acertadamente dicho proceso: "... dos son los rasgos centrales que tipifican la economía capitalista en la primera mitad del siglo XX. En primer término, el desarrollo de un conjunto de empresas que conquistan poder creciente en los sectores claves de la economía, en especial en la industria. Se supera la situación corriente en el siglo anterior, en que el tamaño medio reducido y la distribución relativamente homogénea del poder dentro de los mercados impedía que las empresas tuvieran influencia determinante sobre las condiciones

de generación y distribución colectiva de los excedentes. Ahora, por el contrario, la etapa se caracteriza porque una baja proporción de empresas controla la propiedad de los sectores claves y, en consecuencia, define las condiciones de circulación del capital"..."Ciertamente, no se trata de que en años anteriores no existieran empresas monopólicas. Estas pueden encontrarse desde el comienzo mismo de la etapa de funcionamiento pleno de condiciones capitalistas de producción. Lo esencial es que ahora son los sectores claves del dinamismo del sistema los que pasan a ser controlados por empresas de estas características. Esta situación es radicalmente diferente de la prevaleciente de los siglos XVIII y XIX." (1) (*los subrayados son nuestros*)

Las referidas propiedades del capitalismo se constataron históricamente a partir de los procesos nacionales de sus países más dinámicos, principalmente europeos y, en este siglo, los EE.UU. Ellos fueron alcanzando mayor nivel industrial y económico e impulsaron, no sólo su propia expansión, sino la del sistema en su conjunto; de esta forma retroalimentaron su dinámica, consolidándose, en general, como el centro del sistema. De ese modo tales procesos se convirtieron, simultáneamente, en internos e internacionales.

Dentro de ellos aparecieron importantes limitaciones en la creación, recreación y distribución de los excedentes generados. En consecuencia, los problemas de realización de la producción afectaron las ganancias de sus propietarios, y los problemas de sus mercados nacionales (de subconsumo, de superproducción, de tasa de ganancia, de tamaño, etc.) condujeron a que la expansión internacional del capital se convirtiera, dentro del sistema, en un fenómeno lógico de su funcionamiento y desarrollo.

(1) Trajtenberg, Raúl y Vigorito, Raúl - *Economía y Política en la Fase Transnacional: Algunas interrogantes*, CET/IPAL, Buenos Aires, Noviembre 1981. Págs. 9 y 10.

Precisamente sobre esto último dice el cientista social egipcio Samir Amin: "En la economía capitalista el mercado se amplía sin cesar, porque la búsqueda de la ganancia genera la competencia y ésta impulsa a cada firma a acumular, a crecer y por ello a vender sus productos y buscar materias primas más baratas más lejos. El mismo mecanismo que ha ampliado el mercado local y ha creado el mercado nacional, impulsa a la firma a vender en el extranjero" ... "Esta tendencia del capitalismo a ampliar los mercados es la razón profunda del desarrollo del comercio internacional." (2) (*los subrayados son nuestros*)

En este marco se han configurado dentro del capitalismo dos grandes áreas de países: la **desarrollada** (centro del sistema) y la **subdesarrollada** (periferia del sistema). Para poder entender la situación de **dependencia** que sufre esta última en relación con la primera, debe empezarse por examinar el significado y alcance del hecho de que el intercambio internacional cambia su naturaleza con el capitalismo. Con este sistema, por primera vez en la historia, se puede hablar de **una verdadera especialización internacional**.

La acumulación primitiva, que se dio en y desde el centro, se expresó en la necesidad de la expansión capitalista vía la conquista colonial, que redundó en beneficio del centro, presentándose internacionalmente mediante un intercambio desigual, el que se ha ido reproduciendo dentro del proceso de desarrollo del sistema capitalista como un rasgo inseparable del mismo. Por lo tanto, de allí en adelante la **correspondiente remuneración del trabajo se consolidó como desigual**, tanto entre el centro y la periferia, como dentro del mundo dependiente.

Esa "especialización internacional" constituirá el fundamento del intercambio de mercancías y del movimiento de capitales del sistema a nivel mundial. La propia historia del desarrollo capita-

(2) Amin, Samir, *La acumulación a escala mundial. Crítica de la teoría del subdesarrollo*, Siglo XXI, México 1985, págs. 121-122.

lista muestra que, sin perjuicio de que existan diferentes modalidades pasadas y presentes de dicho funcionamiento, todo ese mecanismo es el que, a través de la diferencia creciente en la remuneración del trabajo, ha acentuado el subdesarrollo de la periferia.

Al mismo tiempo, ese desarrollo del subdesarrollo (*) se traduce en un agravamiento de las contradicciones internas propias de las formaciones periféricas, es decir una diferencia creciente en las productividades sectoriales en su interior, hecho esencial para el análisis de las formaciones sociales del subdesarrollo. (3)

Precisamente por la relevancia de ambos fenómenos, en este trabajo se va a hacer referencia a ellos con mayor profundidad y detalle, tanto en lo relacionado con esa "deformación" estructural interna en los países subdesarrollados, como con el incremento del subdesarrollo y dependencia que se expresa en la creciente brecha que los separa del área desarrollada capitalista.

II. LA ACTUAL FASE TRANSNACIONAL Y EL NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN CAPITALISTA

Todo el proceso analizado en el capítulo anterior se ha intensificado luego de la segunda guerra mundial. Ello ha generado como forma predominante y en particular durante las dos últimas décadas, la transnacionalización del capital, por intermedio de lo que se denomina la concentración horizontal y/o la integración vertical de las empresas.

(*) Expresión feliz debida a André G. Frank, mejor que la nuestra de "crecimiento sin desarrollo" (Aclaración del propio Samir Amin).

(3) Ibid, pág. 112 a 116.

Así se ha determinado una interrelación, en lo internacional y nacional, entre muy diversas actividades económicas y financieras. Se han venido efectuando grandes operaciones, que abarcan a diversos países y que desbordaron los sectores o ramas iniciales relativas a los países originarios; de esa manera se ha creado una amplísima diversificación sectorial que, a partir de múltiples combinaciones productivas, ha otorgado una mayor flexibilidad y rapidez al proceso de transnacionalización, provocando que el mismo haya superado como nunca las denominadas "fronteras políticas". (4)

Mientras tanto, en forma paralela, se ha creado una **reestructura de actividades productivas**, basada en innovaciones tecnológicas, que requieren elevadas sumas de inversión y se han convertido progresivamente en factores **muy diferenciadores de la productividad, sobre todo debido a la exclusividad que significan para sus propietarios**.

Por dicha razón, ha sido éste un ámbito de gran importancia en la competencia oligopólica entre empresas. A su vez, los mismos avances tecnológicos favorecieron cruzamientos y combinaciones sectoriales y/o productivos, que han implicado la utilización de nuevos criterios de administración y organización del proceso de trabajo, que han tenido repercusiones de toda índole, especialmente en las relaciones sociales de producción, agregando mayores elementos de conflictividad.

El incremento de ese conjunto de diferenciaciones entre los distintos tipos de empresas se basa en su "eficiencia" en diversas áreas de su funcionamiento (económico, financiero, comercial, laboral, organizativo, administrativo, etc.) y en la forma **concreta en que cada empresa se sitúe y pueda responder ante la dinámica de los nuevos hechos** lo que permitirá, finalmente, establecer su continuidad (o no) en los mercados respectivos.

(4) Op. Cit., CET/IPAL pág. 21

Dentro de los elementos que determinan los problemas reales de cada empresa, se encuentra su forma de actuar frente a las expresiones que toma la creciente conflictividad social derivada del conjunto de fenómenos mencionados. De este modo, devienen en forma inmediata los problemas relativos al estado concreto en que, dentro de cada rama o tipo de empresa, se van desarrollando las relaciones sociales de producción antagónicas que existen en un marco global de incremento de las mismas.

Remarcamos esta realidad porque últimamente es común observar que, cuando se hacen referencias a crecimientos o mayores despliegues capitalistas, vía innovaciones tecnológicas u otros mecanismos, se destaca fundamentalmente lo referido al avance de las fuerzas productivas. No se ve reflejado con igual insistencia o énfasis lo que tales fenómenos inciden en las relaciones sociales de producción, cayéndose en una desviación conceptual importante: olvidar que el concepto de modo de producción resulta de la expresión combinada de ambos elementos y no, meramente, de las fuerzas productivas.

En este marco se han venido generando las condiciones objetivas para aumentar el número y el volumen de las absorciones y fusiones de empresas, así como para facilitar traslados de capital de un sector a otro y de una región a otra. De hecho, este conjunto de factores ha conducido al establecimiento paulatino pero definido de un nuevo patrón de acumulación a escala mundial y, por consiguiente, una nueva división internacional del trabajo, con mayores grados de concentración, centralización y transnacionalización del capital.

Ello ha significado no sólo el empobrecimiento progresivo relativo de los sectores de trabajadores y de las conocidas brechas diferenciadoras entre clases de un mismo país y entre países, sino que está afectando cada vez más amplios sectores de pequeños y medianos propietarios. Aspecto este que analizaremos con más detenimiento en el capítulo V, referido al actual mundo de diferencias crecientes.

Como consecuencia del proceso mencionado anteriormente, los mercados mundiales han estado viviendo un cada vez mayor control por parte de grandes ET. Conviene recordar que este tipo de empresas existió siempre, pero su propagación e importancia en el capitalismo es creciente. "El cambio cualitativo en la economía internacional no reside en la aparición de las ET, sino en un nivel suficiente de difusión del proceso, que implica que los puntos claves de acumulación del sistema pasan a estar transnacionalizados, vale decir, controlados por empresas que operan transnacionalmente." (5)

Dentro del sinnúmero de trabajos efectuados acerca del desarrollo y evolución histórica de las ET, vale rescatar algunos que ya, a mediados de los 70, analizaban y comprobaban dicha creciente importancia, reiterando, además, que estas grandes empresas no eran nuevas; lo nuevo comenzaba a ser su mayor relevancia.

En efecto, las siguientes afirmaciones ya anticipaban con clara visión las consecuencias que se avizoraban a nivel mundial y, en particular, para los países subdesarrollados de América Latina.

"El fenómeno de estas grandes empresas internacionales, con centros de decisión instalados en las grandes capitales financieras del mundo, no es nuevo. Son nuevas formas que adquiere el sistema capitalista en esta etapa monopólica... En la actual etapa monopólica, la acción de las empresas internacionales muestra nuevas formas de imperialismo, pero mantiene su naturaleza, sus principios básicos y esenciales de dominación y explotación... A partir de la segunda guerra mundial, las empresas internacionales dirigen sus inversiones predominantemente en busca de nuevos consumidores. Por ello se dirigen en mayor proporción a los países desarrollados, con mayor tamaño de mercado, en busca también de consumidores de sus productos

(5) Ibid., pág.23.

manufacturados. En América Latina se instalan, predominantemente, en Brasil, Méjico y Argentina. La invasión de las empresas norteamericanas en el mercado europeo le ha dado otras connotaciones al fenómeno imperialista, otras preocupaciones, tal vez otra trascendencia, porque los propios países desarrollados sufren sus consecuencias. Pero es la continuidad del proceso de desarrollo capitalista que se deriva, en sus rasgos más generales, de las previsiones de Marx y especialmente de los teóricos del imperialismo. Desde el punto de vista de América Latina, es extraordinariamente relevante para explicar su evolución, la actividad imperialista de las grandes empresas internacionales." (6) (*los subrayados son nuestros*)

Dichas ET se destacan por su gran capacidad de manejo y fijación de los precios internacionales, al irse creando nuevos productos y mercados o sustituyendo o variando otros. Igualmente, han venido utilizando crecientemente los avances tecnológicos, que les garantizan mayores productividades y utilidades. Emplean, para ello, el control horizontal y vertical de los mercados, logrando ampliar considerablemente sus áreas de influencia, sus capitales, sus ganancias, sus inversiones, etc.

A título de ejemplo, se puede observar que las ventas totales de las 500 mayores empresas industriales del mundo capitalista significaban en 1962 el casi 28% del PBI de los países industrializados, mientras que en 1980 ese porcentaje ya había ascendido a 38%. (7)

Como primera característica de estas poderosas ET se revela que sus capitales originarios y claramente predominantes tienen centro en los países desarrollados capitalistas. Efectivamente, si se consideran las 100 ET con mayor poder económico, todas ellas

(6) Couriel, Alberto, *Las empresas internacionales*, Colección Proceso 1. Tierra Nueva, Montevideo, Enero 1974, págs. 15 y 16.

(7) Trajtenberg, Raúl, *Concentración global y transnacionalización*, CET-IPAL, Buenos Aires, Junio 1986, página 50. Cuadro 7.

pertenecen a EE.UU., Japón y países pertenecientes a la CEE. (8) Pero, también se observa que los países centrales capitalistas, así como las ET con centro en cada uno de ellos, han venido desenvolviéndose mediante comportamientos y dinamismos diferentes.

"Las empresas transnacionales norteamericanas han cedido posiciones en el mercado mundial y han tendido a concentrarse en su propio espacio geográfico. Declinó la importancia de los EE.UU. como exportador de capitales, a la vez que creció significativamente como receptor de inversiones extranjeras. Si en 1960 el 47.4% del stock de inversiones extranjeras directas se originaba en EE.UU., en 1985 sólo el 35.1% de ese stock provenía de tal país. En cambio, las IED en los EE.UU. que en 1975 eran el 11.2% del total mundial, ya en 1985 eran el 29%". Por otro lado, las ET de origen europeo o japonés entran en mayor competencia con las de origen norteamericano "aún en su propio mercado doméstico -en el que van conquistando fracciones crecientes-". He aquí, en este proceso, la causa del conocido "gigantesco y creciente déficit" de la balanza de pagos de EE.UU. "frente a un Japón y a una RFA crecientemente superavitarios". (9)

Todos estos fenómenos se notan, también, en las consecuencias de los acontecimientos últimos de Europa Oriental. Así: "En su lista anual de las 1000 empresas más poderosas del mundo, la revista norteamericana *Bussinesweek*, incluye este año decenas de empresas europeas nuevas, y avanzan otras ya conocidas sobre sus competidoras japonesas o norteamericanas. La lista sorprende con un detalle insólito: países antes desconocidos para el "Club de las 1000" ingresan gracias a su cercanía a Europa Oriental. Las primeras 50, no obstante, siguen aún en manos niponas y norteamericanas y su valor es igual a la cuarta parte del precio de

(8) *Bussinessweek*, 1990.

(9) Stolovich, Luis, *Poder económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual*, Serie Los Poderosos 3, Centro Uruguay Independiente (CUI), Montevideo 1989, pág. 124.

mercado de todas las 1000 juntas." (10)

De la cita anterior, vale destacar la típica característica capitalista relativa a la centralización del capital. Nos referimos a que sólo las 50 más importantes representan la cuarta parte de las 1000.

Por otra parte, las mismas fuentes permiten observar que "en Latinoamérica, sólo en México y Brasil hay en total 12 empresas paraestatales o privadas que retan a las 1000 por su poder". Por su lado, Corea y Taiwán podrían estar en el ranking con alrededor de 30 firmas. Con estos elementos adicionales, queda ratificada la brecha creciente entre países desarrollados y subdesarrollados en la transnacionalización mundial.

El conjunto de constataciones anteriores relacionadas con la situación entre países desarrollados configura, en parte, una nueva situación que tiene diversas influencias y determina nuevas correlaciones de fuerzas mundiales en lo que tiene que ver con la pugna por el poderío económico entre los países desarrollados. No obstante ello, esto último queda relativizado en lo político por el claro predominio y demostración de la hegemonía norteamericana mundial manifestada, por si alguna duda quedaba, con la guerra del Golfo Pérsico.

A lo largo de este aumento de la concentración, centralización y transnacionalización se va confirmando un hecho relevante en términos de la propiedad y el control del capital: estos fenómenos se vienen dando, no sólo en áreas productivas, sino que las diversas formas productivas del capital (de innegable importancia) se combinan crecientemente con formas de control en todas las áreas, en especial en las relacionadas con servicios (financieros, comerciales, comunicaciones, transportes, etc.) con lo que se está manifestando una esfera de dominio económico mucho mayor y cualitativamente diferente.

(10) La República, Montevideo, 22 de julio de 1990, pág. 22.

Este hecho tampoco es nuevo en el capitalismo; las polémicas sobre la existencia o definición del capital financiero y su papel son de larga data. Sin embargo, en la fase actual, la realidad está mostrando que el fenómeno subrayado es una característica típica y de mayor alcance que en etapas anteriores.

De esta manera, se advierte la paulatina integración de todas las formas pasando, ahora más consolidadamente, de uno o varios controles parciales a uno global que multiplica su expansión y poderio. (11)

Pero, a su vez, dentro de esta caracterización debe destacarse el peso que ha logrado el carácter financiero del proceso de transnacionalización creciente del capital. Diversos análisis se han efectuado al respecto.

De uno de ellos extraemos la siguiente afirmación: "Al fin y al cabo, no enfrentamos simplemente un abultado capital dinero que circula por el mundo, sumando nuevos espacios y ganancias. Más bien, estamos ante necesidades objetivas de penetración, expansión y competencia de fracciones combinadas de capital por ampliar su acumulación; necesidades objetivas que emergen de una crisis económica. Por lo tanto, es el carácter de esa crisis el que, en última instancia, determina que los movimientos imperialistas del capital estén encabezados por los bancos, y que sean éstos los que hoy caracterizan el perfil hegemónico de esa combinación que denominamos capital financiero." (12)

Dentro del anterior rasgo, debe remarcarse la mayor importancia que ha manifestado el aspecto crediticio. Así, se puede conti-

(11) Op. Cit., CET/IPAL, pág. 22

(12) Lichtenstejn, Samuel, *Notas sobre el capital financiero de América Latina.*, Revista de Economía de América Latina. Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE). México, Marzo 1980, Número 4, págs. 47 y 48.

nuar citando la misma fuente precedente: "...si en un momento histórico dado, lo monetario, lo crediticio y lo cambiario, constituyan una unidad, cuya cohesión como sistema era garantizada por el modo de creación de dinero (lo que significaba que la hegemonía residía en la instancia monetaria) hoy, ese centro **hegemónico radica en la instancia crediticia más que en ninguna otra**. La unidad o el sistema de relaciones ha dejado de ser predominantemente monetario para convertirse en predominantemente crediticio o financiero." (lo subrayado es nuestro)... "En la actualidad, la "escasez de dinero" fruto de la marcha de la economía en su conjunto, no provoca necesariamente una escasez de créditos. Por el contrario, puede coincidir con posibilidades abiertas (aunque diferenciales) de crédito. Los mercados financieros se mueven con relativa independencia respecto a la cantidad necesaria de dinero para la circulación mercantil y de ingresos, y pasan a depender crecientemente del crédito exigido por la circulación, concentración y centralización de los capitales." (13)

Esta dinámica crediticia ha ido variando, pero tiene la importancia histórica decisiva de haber sido la vía instrumental por la cual los países latinoamericanos vieron incrementar sus deudas como factor desencadenante de una serie de hechos que han estimulado el incremento cualitativo del subdesarrollo y la dependencia que padecen.

De todos modos, en cuanto al tipo y grado en que la combinación e integración transnacional del capital se ha producido en cada país, los mismos quedan fijados por las particularidades de cada uno. "...la dinámica internacional del capital financiero implica seguir las estrategias de valorización y acumulación del capital en las órbitas nacionales. La lógica de la reproducción internacional del capital resulta de una racionalidad global de inversiones y beneficios, ante situaciones y oportunidades nacionales." (14) (*los subrayados son nuestros*).

(13) Ibid., pág. 50.

(14) Ibid., pág. 48.

En estos conceptos vemos el criterio metodológico que se planteó en la introducción de esta investigación, por el que hacemos referencia a la combinación dialéctica entre lo nacional y lo internacional y su incidencia concreta, vía elementos internos, en el funcionamiento y estructura de una sociedad o economía en particular.

De ahí que según un país sea, por ejemplo, parte del mundo capitalista desarrollado o del periférico subdesarrollado, la forma concreta con que pueda presentarse, en él, la mayor transnacionalización del capital (**fijando el área predominante en que esta última se expresa**) dependerá de las particularidades de su propio proceso económico, social y político.

Para citar ejemplos relacionados con el objeto de este trabajo, el peso directo del capital transnacional en la inversión productiva en Brasil, país subdesarrollado y dependiente, no tiene el mismo carácter que el que presenta en la estructura económica del Uruguay, país también subdesarrollado y dependiente. Así, en Uruguay, lo transnacional parece estar reflejándose fundamentalmente en áreas como la financiera-especulativa y la comercial.

No puede afirmarse, por lo tanto, que en general la transnacionalización en un país es productiva o no es; puede tomar diversas formas y vías y presentarse en cualquier área. El capital actúa en aquel sector o rama de la economía que le asegure una mayor tasa de ganancia. Esta conceptualización no nos puede conducir, por lo tanto, a creer que la inversión, en términos capitalistas, lo es sólo cuando va dirigida a sectores productivos; la ganancia se puede obtener de cualquier actividad económica, incluidos los servicios, y entre ellos los financieros.

Por consiguiente, si a varios países subdesarrollados les llegan inversiones de carácter financiero o especulativo (como el caso uruguayo), ello no significa un "error" en esa decisión. Es la consecuencia de un criterio tomado, dentro de la nueva división

internacional del trabajo del capitalismo, que afecta y caracteriza a dicha economía de esa manera.

III. LO TRANSNACIONAL: UN CONCEPTO A PRECISAR

Vale hacer la precisión acerca del término transnacional y su diferencia conceptual con el de multinacional. En varias ocasiones ambos suelen aparecer como sinónimos pero, a nuestro entender, contienen diferentes conceptos, que conviene aclarar para no caer en confusiones o errores.

Si se toma la definición de la palabra "trans", la Real Academia Española afirma: "trans (del latín *trans*)-prep. insep. que en las voces simples de nuestra lengua a que se halla unida significa del otro lado o más allá." (15) En esta definición está claro el concepto ya señalado pues, por lo que se ha explicado, la importancia del proceso de transnacionalización del capital es, precisamente, que su poderío e influencia están "más allá" de las naciones.

Es cualitativamente bastante más que una mera suma de capitales de muchas naciones, como lo indicaría el vocablo "multinacional". Su interés, en definitiva, ya no está ni sólo ni necesaria o directamente siempre unido al de los Estados o países de los que esos capitales fueron o son originarios. O sea que su gran poderío ya implica un interés autónomo.

Precisamente, por esta razón, supera las "fronteras políticas" y logra cierta autonomía frente a los gobiernos de sus países respectivos. El hecho de que sean capitales de diversos países los que conforman la ET trae como consecuencia la disminución del peso relativo del capital originario de ella y del país al que dicho capital pertenece, con lo cual se refuerza la autonomía propia del capital transnacional.

(15) **Real Academia Española - Diccionario de la lengua española. 19a. Edición, Madrid 1970, Tomo VI, pág. 1296.**

Por ende, en la medida que se extiende la transnacionalización de la empresa, es inexorable que opere la tendencia a su creciente autonomía del Estado de origen. (16) Esta caracterización no debe entenderse, de ninguna manera, como una tendencia al desentendimiento o desvinculación de la ET con respecto a dichos Estados sino, por el contrario, como una creciente manera de incidencia en éstos y en el desenvolvimiento de la economía mundial.

Fajnzylber y Martínez Tárrago afirman en un sentido similar: "La magnitud que han alcanzado, el ritmo de crecimiento que las caracteriza y las estrategias globales que orientan la acción de las ET, erosionan la función hegemónica de los Estados en la medida en que, en ciertas áreas, se convierten en agentes centrales de decisión en la asignación de recursos a nivel nacional e internacional." (17)

Los autores citados proporcionan otra diferencia al respecto "Se adoptó la expresión "transnacional" para distinguirlas de las empresas "multinacionales" definidas en el marco del Acuerdo de Cartagena y en acuerdos bilaterales de países latinoamericanos, y que son aquellas cuyo capital provendría de varios países de la región y actuarían en el ámbito latinoamericano e internacional." (18)

(16) Op. Cit., CET/IPAL pág. 50.

(17) Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó, Trinidad - "Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana". Fondo de Cultura Económica (FCE), México 1976, pág. 61.

(18) Ibid, pág. 9.

IV. LAS REPERCUSIONES MUNDIALES DE LA NUEVA ETAPA TRANSNACIONAL

El conjunto de elementos mencionados ha llevado a una **mayor complejidad de las relaciones internacionales**. Debido a que las ET aparecen con niveles de decisión y repercusión muy grandes en la economía mundial, **las relaciones internacionales fundamentales ya no se presentan sólo entre países**; se destaca la creciente influencia de las ET en los problemas y decisiones económicas dentro de cada país, no solamente en los subdesarrollados y dependientes, sino también dentro de los que componen el centro desarrollado dominante del sistema capitalista.

Existen variados ejemplos de esas derivaciones. El proteccionismo se plantea cada vez con mayores discusiones y desencuentros entre los propios desarrollados, si bien estas polémicas situaciones contienen aspectos diferentes a los que, también, se han dado sobre el proteccionismo entre países desarrollados y subdesarrollados. Los desacuerdos en la denominada Ronda Uruguay del GATT son uno de los ejemplos más claros en tal sentido.

Similares inconvenientes entre países desarrollados han traído las oscilaciones económicas, según se presenten circunstancias donde predomina lo financiero-especulativo o lo productivo; en estas relaciones también inciden crecientemente las acciones de las ET.

En suma, **cada país desarrollado ha venido tomando diferentes tipos de medidas, que les dan características propias frente a los movimientos de las ET, lo que ha incrementado o variado, a su vez, las contradicciones entre ellos**. Las crecientes medidas proteccionistas de la CEE, por ejemplo, son una expresión de estas contradicciones, en oposición a las de liberalización comercial propugnadas por los EE.UU.

Importa destacar, en este sentido, cómo los países desarrollados actúan con total independencia de las rigurosas medidas que se les exige a los países subdesarrollados sobre los mismos tópicos.

No se puede dejar de tener presente que **no hay cambio en el sistema que no sea cambio en su centro**. Así, en lo que va de la segunda mitad del siglo XX, los centros se han transnacionalizado a ritmo acelerado. (19). Estos cambios se vienen expresando por medio de diferentes reacciones y situaciones de la economía de EE.UU frente a las que han tomado y están viviendo la japonesa y la alemana.

En efecto, las competitividades y confrontaciones se están acrecentando entre la CEE, Japón y los EE.UU. Esto tiene que ver con la existencia de tres claros bloques que, actualmente, se están disputando la hegemonía capitalista.

Tal hegemonía, por supuesto, la posee cada uno a nivel regional y les da la fuerza suficiente para pretender serlo a nivel mundial. Pero en este aspecto también hay elementos nuevos a considerar. Hoy ya no aparece tan directamente la relación entre el predominio económico de un país central con su respectiva hegemonía político-militar. En este ultimo aspecto, por ejemplo, la reciente guerra del Golfo Pérsico ha dejado fuera de toda duda el papel de los EE.UU. como país imperialista dominante. Mientras tanto, como ya hicimos referencia, este país ha venido disminuyendo relativamente su hegemonía económica internacional.

Todo lo anterior son consecuencias de esta nueva fase transnacional del capitalismo mundial. De ahí la propia existencia de los documentos de Santa Fe I y II y su importancia estratégica para los EE.UU., tanto a nivel del continente americano como mundial.

(19) Op. Cit., CET/IPAL, pág. 24.

En consecuencia, los últimos años vienen mostrando una combinación e interacción entre países desarrollados y ET que está resultando decisiva y determinante en los hechos internacionales económicos y no económicos. Incluso ha desbordado los propios ámbitos del capitalismo, como lo demuestran sus influencias en los hechos vividos en Europa Oriental, sobre todo desde 1989, aunque éstos tengan sus propias causas determinantes.

Dicha caracterización, unida al estado de crisis casi permanente que se manifiesta, ha conducido a que el sistema capitalista internacional aparezca, en el marco de su avance, cada vez más dominado por la complejidad, inestabilidad e incertidumbre.

Pero, a su vez, se le han revertido en otras influencias en el propio ámbito capitalista internacional, como la nueva situación que se vive en Alemania o el reajuste del peso mundial de los países árabes y el precio del petróleo, para mencionar las más relevantes últimamente.

Estas difíciles situaciones que vienen configurándose dentro del marco global capitalista a nivel mundial, se han venido manifestando mediante diversas crisis periódicas. Entre ellas resaltan en los últimos años la expresada durante el "pico" vivido en octubre de 1987 o la reciente del Golfo Pérsico por todo el alcance de su significado económico, militar y geopolítico.

Crisis que están presentándose asiduamente, con fases depresivas de mayor duración que lo común y períodos de recuperación que se acortan o se truncan aceleradamente, al extremo que resulta difícil poder determinar cuándo se está o no en crisis.

Así, abundan expresiones de la referida situación de crisis del capitalismo internacional. Los propios hechos de 1986 (baja del dólar, del precio del petróleo y de las tasas de interés) y sus derivaciones lo estaban indicando. Lo ratifican, también, los permanentes problemas internos de la economía de los EE.UU (el

incremento progresivo del déficit de su balanza de pagos y de su deuda externa, por ejemplo, con toda su secuela internacional).

Tampoco puede eludirse la ya continua inestabilidad del dólar o de las tasas de interés; las trabas existentes en el comercio internacional reflejadas muy claramente en el GATT a través de la Ronda Uruguay, en la que, a las polémicas arancelarias, se suma el modo de tratamiento del tema de los servicios, etc, etc.

En consecuencia, las crisis parecen estar siendo el estado casi permanente del sistema, tanto en el nivel internacional como en el nacional. A su vez, a lo largo de las crisis se refuerzan y recrean estos procesos de concentración y centralización del capital.

En general se sale de las crisis, en lo nacional y en lo internacional, con ciertas empresas absorbidas o simplemente tan disminuidas, que dejan espacios crecientemente mayores a las más fuertes, que aumentan su capacidad de maniobra para moverse en momentos difíciles.

En suma, las crisis son la forma y el escenario donde los procesos de concentración, centralización y transnacionalización de las economías y de los capitales encuentran actualmente su lugar de expansión.

En este sentido, no se debe equiparar el concepto de crisis al de caída o decadencia del sistema, como a veces suele entenderse. Lo que sí está indicando dicha situación es que el estado de crisis casi permanente por el que está atravesando el capitalismo, ya puede considerárselo como estructural. Porque es el reflejo del funcionamiento de las propias reglas acordes al grado de desarrollo histórico alcanzado.

A la vez, está implicando un incremento del conjunto de contradicciones típicas (o, agregando otras) de dicho sistema, que también la historia ha venido demostrando que se resuel-

ven, en última instancia, de acuerdo al carácter concreto que toma la lucha de clases en cada país o región.

V. UN MUNDO DE DIFERENCIAS CRECIENTES

Partiendo de dicho proceso de concentración, centralización y transnacionalización del capital y sus consecuencias mundiales, no puede obviarse el análisis de la repercusión que el mismo deriva sobre las economías subdesarrolladas y dependientes. En ese sentido ya hemos hecho mención a la tendencia de estos últimos al desfavorable aumento de sus diferencias de todo tipo con el centro dominante. Solo a título de ejemplo, podemos observar algunos datos elaborados por la CEPAL que se refieren a la situación de pobreza e indigencia en América Latina, comparando sus estados entre fines de la década de los 70 y 1986. (ver Cuadro 1)

Dichos datos reflejan un incremento de desigualdades sociales en perjuicio de crecientes sectores de los países empobrecidos, que tienen su explicación en factores económicos y que se trasladan a todos sus ámbitos internos: condiciones de alimentación, vivienda, salario, ocupación, educación, salud, seguridad social, etc.

Ello se manifiesta además en mayores deterioros, no sólo de la calidad de vida de los trabajadores, sino también de segmentos cada vez más amplios de las poblaciones, como los pequeños y medianos empresarios.

Estas carencias se acentúan en la juventud, los niños, las mujeres o las personas de edad avanzada, que sienten crecientemente la desprotección. Así aparecen continuamente nuevos sectores de lo que se denomina "economía informal" o cuentapropistas, que no tienen otra salida que "largarse por la propia" a intentar lograr un sustento mínimo.

CUADRO 1.
HOGARES EN SITUACION
DE POBREZA E INDIGENCIA(*)

En porcentaje del total			
Países	Años	Pobreza	Indigencia
Argentina	1980	9	2
	1986	13	4
Brasil	1979	39	17
	1987	40	18
Colombia	1980	39	16
	1986	38	17
Costa Rica	1981	22	6
	1988	25	8
Guatemala	1980	65	33
	1986	68	43
México	1977	32	10
	1984	30	10
Panamá	1979	36	19
	1986	34	16
Perú	1979	46	21
	1986	52	25
Uruguay	1981	11	3
	1986	15	3
Venezuela	1981	22	7
	1986	27	9

Hogares Indigentes. Aquellos en los que es altamente probable que sus miembros no satisfagan ninguna de sus necesidades básicas.

Hogares pobres. Aquellos en los que no se satisfagan adecuadamente sus requerimientos alimenticios

Fuente: CEPAL, División de Estadísticas y Proyecciones.
(Citado en La República del 10.11.1990)

Dichas diferenciaciones económicas y sociales expresadas, entonces, mediante deterioros internos propios de las economías y sociedades que sufren esos retrocesos, aparecen frente al avance de un tipo de economía **crecientemente desregulador** y con incremento sustantivo de la concentración, centralización y transnacionalización de los procesos económicos.

Se puede observar (mediante los datos para 1990 que proporciona anualmente la revista norteamericana *Bussinessweek*) que algunas de las empresas más poderosas del mundo capitalista tienen un valor de mercado mayor a 100 mil millones de dólares.

Para comprender realmente lo que significan estos números, digamos que en 1989, teniendo en cuenta a los países latinoamericanos, sólo Brasil, México, Argentina y Venezuela alcanzaron un PBI anual mayor o igual a 70 mil millones de dls.(20)

Esas crecientes desigualdades se producen y encuentran su razón de ser en la **mayor capacidad de recepción y propagación interna del dinamismo económico de los países desarrollados, que pueden absorber con mucha mayor facilidad que las periféricas el proceso de "difusión transnacional"**. De ahí que este último se manifieste con diferente intensidad según sea el nivel de desarrollo de los países y, entonces, sea el causante de la agudización de diferencias. (21)

Pero, de todos modos, es preciso estudiar un poco más en detalle las causas y formas específicas que derivaron en tal agudización de las diferencias. En ese sentido, debemos recordar el esencial papel jugado por el abultado crecimiento de la deuda externa de los países subdesarrollados que, a la vez, se ha conver-

(20) CEPAL ONU, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1990*. Santiago de Chile.

(21) Op. Cit., CET/IPAL, pág. 42.

tido en un aspecto clave en la determinación de la mayor dependencia de dichos países. Como ya vimos, por el mismo se registró el predominio del aspecto financiero del capital, mediante la utilización del crédito, como instrumento preferido.

Así: "En otros trabajos, hemos subrayado la importancia que el endeudamiento ha tenido en ciertos países subdesarrollados, por ejemplo, como palanca para forzar transformaciones y reestructuraciones del sistema productivo a favor de esquemas de exportación basados en regímenes de muy alta explotación de la fuerza de trabajo. Indudablemente, la banca privada internacional ha sido y sigue siendo un protagonista activo en el condicionamiento de las políticas económicas y estratégicas de desarrollo de algunos Estados, con muy escaso margen de maniobra interno e internacional." (22)

Esta cita merece destacarse pues está refiriéndose, precisamente, a la manera en que, en un momento histórico determinado, el proceso de concentración, centralización y transnacionalización del capital se expresó hacia el mundo subdesarrollado capitalista. El mismo tomó entonces la principal forma del incremento de la deuda externa, vinculado sobre todo con la acción de las ET financieras.

En efecto: "Nótese que entre 1970 y 1978, los organismos bilaterales y proveedores (crédito comercial) pierden participación de manera significativa; que los organismos multilaterales mantienen su participación durante el período; y que las instituciones financieras privadas registran un salto espectacular al pasar del 10 al 42% en la deuda de los países subdesarrollados. Se habla, por consiguiente, desde hace ya varios años, de la "privatización" de la deuda externa de los países subdesarrollados. De manera creciente, la deuda se contrata con banca privada transnacional." (23) (los subrayados son nuestros)

(22) Op. Cit., CIDE, págs. 49 y 50.

(23) Quijano, José M., México: Estado y Banca Privada,, Ensayos del CIDE, México 1981, pág. 58.

Con base en ese proceso de incremento desmedido de la deuda externa de los países subdesarrollados y dependientes, se han venido sucediendo distintas acciones tendientes a darle un cauce a ese problema. Así han aparecido en los últimos años el Plan Baker y el Plan Brady.

Ambos tienen como objetivo exigir a los países deudores una serie de medidas de política económica que faciliten, como contrapartida, supuestas entradas de capitales extranjeros que, de esa manera, posibilitarían una "reactivación" de esas economías endeudadas y que, a su vez, manifiestan graves problemas productivos.

Buscan impedir, de este modo, que el mantenimiento de situaciones recesivas durante lapsos prolongados pueda conducir a esos países a dejar de pagar inclusive hasta los intereses de deuda correspondientes. A la vez, se ha pretendido presentar estos "intentos productores" como alternativos a los conocidos planteos fondomonetaristas que comúnmente aparecen en situaciones similares.

Tal actitud tiene su origen en las experiencias vividas y que son tan conocidas en dichos países, que los condujeron en más de una ocasión a trágicas crisis económicas, sociales y políticas causadas por los mayores estancamientos productivos que implicaron dichos "reajustes", "estabilizaciones", "equilibrios" o denominaciones similares.

La contrapartida a que nos referimos para alentar las inversiones extranjeras consta, esencialmente, de llevar adelante medidas de políticas económicas que faciliten las privatizaciones, las desmonopolizaciones estatales, la capitalización de la propia deuda externa, la instalación de zonas francas, etc.; en suma, medidas que tiendan a la realización de una reforma del Estado que favorezca la desregulación de la economía.

objetivo en lo relativo a la parte que debían cumplir los gobiernos de los países endeudados; es decir, estos últimos, en la medida de sus posibilidades políticas, han conseguido impulsar esas medidas.

Pero nuevamente brillaron por su ausencia las anunciadas y "ansiadas" inversiones extranjeras que, según la concepción neoliberal, permitirían lograr el crecimiento de los países subdesarrollados.

En ese marco, apareció el Plan Brady (hoy claramente vigente en las actuales renegociaciones de la deuda); por su intermedio, se incorpora en su instrumentación concreta la deuda propiamente dicha. Así, se asegura más directamente a los bancos acreedores el cobro de sus deudas o parte de ellas, con distintas alternativas de renegociación.

Pero, fundamentalmente, manifiesta una mayor dinamización de lo que el Plan Baker ya había presentado como alternativa; o sea el camino hacia la desregulación, mediante reformas del Estado que garanticen privatizaciones, desmonopolizaciones estatales, etc.

Por otra parte, el Plan Bush se conecta al Plan Brady, intentando también conjugar (bajo el rótulo de una falsa integración entre los países del continente americano) el aspecto de la liberalización comercial con el pago de la deuda externa y dicho proceso de desregulación y transnacionalización de las economías latinoamericanas.

La última firma del acuerdo MERCOSUR-Plan Bush (llamado comúnmente 4 + 1) no hace más que confirmar todas esas interrelaciones y objetivos.

Este es el marco actual con que la política económica neoliberal se viene desenvolviendo en América Latina, por supuesto que con las variaciones y matices que requieren las realidades de cada país.

En tal sentido, es importante recalcar cómo se está procesando una íntima relación entre las estructuras económicas predominantes de los países capitalistas subdesarrollados y dependientes, con la política económica que viene poniéndose en práctica en ellos.

Resulta importante la conclusión de que las medidas concretas de política económica propuestas e impulsadas, avanzan en el sentido de dirigir esas estructuras hacia una consolidación de su adecuación al nuevo patrón de acumulación vigente actualmente en el capitalismo mundial. De ahí que el rasgo de economías subdesarrolladas y dependientes se acentúe y, con él, el incremento de las brechas y desigualdades existentes.

Se puede constatar entonces el papel estratégico que ha venido cumpliendo la deuda externa como elemento esencial de presión que ha permitido ir concretando la desnacionalización de estas economías, una restructuración y funcionamiento de sus Estados cada vez más tendientes a la reducción de su actividad, entregando iniciativas económicas crecientemente al capital privado extranjero o ligado a este último, liberalizando progresivamente distintas áreas, etc.

En suma, su creciente subdesarrollo y dependencia afecta seriamente la soberanía de los países que pierden, de ese modo, cada vez más el control de sus economías.

Este panorama general nos conduce a una afirmación que nos parece innegable: el permanente y acuciante aumento de su subdesarrollo y su dependencia. Así, se puede observar una mayor y creciente dependencia en lo económico, en lo tecnológico, en lo financiero, en lo político, incluso en lo cultural.

La sola existencia de la dependencia tecnológica, con todas sus derivaciones productivas y sociales, es un claro indicador de las aciagas perspectivas para las economías y sociedades latinoame-

ricanas, de continuarlas dirigiendo de esa forma y con esas políticas.

Porque la técnica es un bien más que se compra y vende en los mercados mundiales respectivos y, por lo tanto, sus transacciones están en función de los intereses de sus propietarios quienes, nuevamente, son las grandes ET cuyos orígenes y centro están en los países centrales capitalistas. Empresas, por supuesto también, propietarias de la tecnología en sí misma, la cual (esta sí) no es transable; es privativa de sus propietarios debido, precisamente, a la gran expresión de poder económico y productivo que ella significa.

A lo sumo, la tecnología puede ser negociable sólo en aquellos momentos y mercados en los que ya no posea la capacidad productiva suficiente como para generar dinamismos diferenciales propios a su favor; o sea, cuando existan innovaciones tales que conviertan a dicha tecnología básica en perimida.

De ahí, entonces, que las perspectivas de un desarrollo real de los países crecientemente subdesarrollados y dependientes no puede tener otro camino que no sea desconectarse, romper con esas ataduras a un funcionamiento internacional que no ha hecho otra cosa que vincularlo cada vez más a él y alejarlo del imprescindible camino de un auténtico desarrollo nacional, de contenido popular, liberador e integrador de los pueblos del continente.

Por otro lado, dentro de los propios países desarrollados se advierte el crecimiento, en varios casos, de las diferencias económicas y sociales inter-regionales. Se ratifica que el nivel de desarrollo alcanzado dentro de ellos no es homogéneo ni las desigualdades sustanciales, que siempre han padecido, hayan presentado disminuciones relevantes.

El actual deterioro que está sufriendo la actividad económica de EE.UU. es una buena constatación de ello, así como lo han sido

las diversas recesiones que padecieron varios países europeos años atrás, por más que en los últimos años sea clara su recuperación y auge productivos, o que se advierta con nitidez una expansión económica de Japón, o sea que el crecimiento y desarrollo que viven dichos países tampoco son permanentes y lineales.

Es importante destacar, también, el papel que están jugando las grandes migraciones de poblaciones provenientes de diversos países subdesarrollados, causadas por las difíciles situaciones que éstos atraviesan. Se produce, entonces, el agravamiento, con una importante capacidad multiplicadora, de los problemas sociales en los países desarrollados receptores (en especial EE.UU, pero también presente en países europeos), el cual se refuerza con dicha fuga de personas expulsadas por el subdesarrollo desde América Latina, África o Asia.

Nuevamente, por lo tanto, el binomio desarrollo-subdesarrollo, dominación-dependencia se hace presente, ahora en grados superlativos de diferenciaciones, contradicciones y una larga serie de problemas de todo tipo, que llevan a que el mundo vea aumentar sus incertidumbres, a pesar del innegable crecimiento económico y el desarrollo tecnológico que el sistema capitalista ha alcanzado.

Creemos relevante extraer las citas que siguen, realizadas hace unos años pero, a nuestro entender, muy válidas, vigentes y exactas

"Desde el punto de vista de América Latina, es extraordinariamente relevante para explicar su evolución histórica, la actividad imperialista de las grandes empresas internacionales. La evolución de los países subdesarrollados no se puede explicar sin analizar los acontecimientos políticos y económicos de los países desarrollados. Por ello, desarrollo y subdesarrollo constituyen dos aspectos de un mismo proceso global. América Latina, históricamente, es parte integrante del sistema capitalista, que le fija relaciones sociales capitalistas y le trasplanta ideologías, insti-

tuciones y formas jurídicas apropiadas al modo de producción dominante... Al igual que desarrollo y subdesarrollo, imperialismo y dependencia constituyen dos aspectos de un mismo proceso global. La dependencia es la otra cara del imperialismo, vista desde los países dependientes. En América Latina el imperialismo genera dependencia, que es un elemento constitutivo, central, esencial, en su proceso histórico. Imperialismo no es dominación y explotación de un país sobre otro, sino entre clases sociales. Las que dominan y explotan son las clases sociales dominantes en el conjunto del sistema capitalista, que Lenin, en la etapa histórica que analiza, llama oligarquía financiera y que en la etapa actual la ubicaremos en los que dominan las grandes empresas internacionales. La dominación imperialista genera en los países dependientes limitaciones al poder autónomo de decisión, con grados diversos entre las distintas clases y grupos sociales que componen las sociedades dependientes. La explotación imperialista condiciona las características de la apropiación y utilización de los excedentes generados en los países dependientes." (24) (los subrayados son nuestros)

VI. LAS VARIACIONES REGIONALES Y SUS INFLUENCIAS EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL DEL URUGUAY

En el Cono Sur aparece Brasil con una situación destacada del resto. No es ahora nuestro objeto de estudio hacer referencia al proceso vivido por Brasil en los últimos veinte años; pero sí parece pertinente, para poseer una cabal consideración de los hechos regionales, precisar las razones y características más relevantes del mayor y diferente crecimiento que ciertas zonas de Brasil han alcanzado, en comparación con el resto de la región.

(24) Op. Cit., Nueva Tierra, Montevideo, Enero 1974, págs. 16 y 17.

Para ello, debemos acudir a la mencionada ley del desarrollo desigual y combinado. Como ya hemos visto, esta tendencia, comúnmente, es referida a la diferencia existente entre países desarrollados y dominantes con respecto a países subdesarrollados y dominados. Ello es lógico porque significa su consecuencia principal dentro del capitalismo mundial. Pero, a su vez, no se ha tenido demasiado en cuenta su cumplimiento y sus consecuencias dentro de los países subdesarrollados como, por el contrario, sí se ha analizado su práctica dentro de los desarrollados.

Así entonces, pensamos que la siguiente afirmación resulta muy indicadora de cómo abordar dicho asunto: "Las economías periféricas con espacios de acumulación incipientes no admiten fácilmente la difusión de las formas más desarrolladas de expansión capitalista. Por eso se encuentran dos tipos de situaciones. En algunas la difusión transnacional está acotada. En cambio otras admiten diversas ondas de difusión transnacional que operan como fuerza motriz de su proceso de acumulación interna. En estas últimas es posible alcanzar los niveles de expansión de las economías desarrolladas. Depende de las posibilidades de sincronización de su funcionamiento interno con el proceso de desarrollo de las economías avanzadas en los sectores claves de la acumulación". (25)

Partiendo de este análisis, se puede entender conceptualmente cómo se crearon las bases para generar un proceso de crecimiento diferenciado en cada país subdesarrollado y dependiente, que se dio en diversos niveles y con características distintas. El mismo se asentó, en términos generales, en determinado auge exportador a través de una cierta reconversión y diversificación industrial que siguió a la etapa de sustitución de importaciones.

Pero ese comportamiento de las inversiones de las ET es distinto en Brasil que en el resto del continente, al igual que en el

(25) Op. Cit., CET/IPAL, Noviembre 1981, pág.42.

destino de dichas inversiones. En Brasil se han desarrollado sus ramas productivas junto a un progreso tecnológico bastante más avanzado, lo cual hoy le está dando un rasgo de mayor productividad y peso en la región.

Yendo a datos concretos, las exportaciones brasileñas experimentaron durante los 70, por ejemplo, un vuelco considerable, al comenzar a preponderar los productos industrializados. Así puede notarse que en 1970 ese tipo de productos se exportaba en un 24% del total, mientras que en 1980 el mismo representaba un 56,5%

Variante significativa, que recae esencialmente en los bienes manufacturados, que pasan del 15% al 45%, en el mismo período. Esta tendencia se continuó manifestando en la década de los 80: en 1984 los mismos productos industrializados alcanzaron el 66% del total vendido por Brasil al exterior y los manufacturados casi un 56%. Pero, a la vez, dentro de los industrializados se destacan las exportaciones de máquinas, aparatos eléctricos y productos siderúrgicos, lo cual le da énfasis dentro de su crecimiento exportador a la industria pesada. (26)

En cuanto al destino de las ventas de Brasil al mundo se observa "el importante peso de los países desarrollados: más del 65% en 1984" (27). De este modo su producción exportadora también lo vincula mucho más directamente al área desarrollada capitalista que lo que caracteriza la estructura de exportaciones de los países de esta región americana. Y especialmente lo hace a través de ese tipo de productos industrializados, más semejante a la elaboración y exportación en países desarrollados.

Por su lado, Uruguay ha variado bastante en las dos últimas décadas su comportamiento tradicional con respecto al destino de

(26) *Perfiles de Mercado*, Tomo II; Capítulo 6; Brasil. Cuadro 3. Ministerio de RR.EE., Uruguay, agosto 1987.

(27) *Ibid*, pág.5.

sus exportaciones. En efecto: "Es también conocida la influencia tradicional que Europa (en especial el actual Mercado Común Europeo) ha tenido dentro de Uruguay, sobre todo en lo que respecta a las exportaciones, hecho comprobable aún durante la década de los sesenta. Pero a la vez, un análisis de tal década demuestra que a partir precisamente de ella, esa influencia ha ido disminuyendo notoriamente." ... "La contrapartida lógica de tal descenso se encuentra en el crecimiento que ha experimentado América y, dentro de ésta, sobre todo los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)... "...puede comprobarse...el incremento de las exportaciones a Brasil como el de los más significativos ..." (28)

Las anteriores citas se han ratificado (con algunos vaivenes) durante el pasaje de los años hasta el momento. De porcentajes cercanos al 60% en la participación de la CEE en las exportaciones uruguayas de los 60, se observa un descenso paulatino hasta 1973 a casi 47%. Luego dio un "salto" en la misma dirección descendente y ya no superó hasta 1989 el 35%. El cambio es claro y parece difícil esperar variaciones de dicha tendencia.

Por otro lado, el aumento de las ventas uruguayas a los países componentes de la ALADI también se ha venido ratificando, así como dentro de ellos es claro el predominio de Brasil. El comportamiento de Argentina es mucho más oscilante y de bastante menor importancia, lo que confirma su competitividad con las exportaciones uruguayas.

En efecto, los países pertenecientes a la ALADI han venido importando crecientemente productos de origen uruguayo. De porcentajes cercanos al 5% del total exportado por nuestro país a principios de los 60 se pasó a principios de los 70 a significar

(28) Quartino, Jorge, *Uruguay a través de sus relaciones con Brasil en los setenta*, América Latina, Estudios y Perspectivas, ERESU-UILA, México 1981, págs. 293 a 296.

alrededor del 12%. Pero, lo más importante se nota a partir de 1974, donde ese "salto" llega a alrededor del 25% y ya en algunos años de la década de los 80, si bien se presentan diversos vaivenes, pudo superar el 30%. Los máximos se dieron en 1979 (40.1%), 1980 (37.1%), 1986 (38.8%) y 1989 (36.9%)

Por su parte, Brasil expresa el mayor de los incrementos participativos en las exportaciones uruguayas a la región. En la década de los 60 manifestaba porcentajes aproximados a apenas el 3% del total vendido por nuestro país al mundo. Pero, también a partir de 1974 es evidente el fuerte aumento relativo exportador a Brasil; si bien se observan diversas oscilaciones en la participación brasileña, la misma se da hasta 1989 entre un 12% y un 27%, o sea bastante superior a los porcentajes existentes en los 60.

Si a ello se le suma la parte argentina, se alcanzan los siguientes porcentajes participativos del total exportado por Uruguay: durante los 60 alrededor del 6% pero, a partir de 1974, un alto incremento que nunca baja del 18% (en 1976), obteniendo máximos superiores al 30% en 1974 (32.3%), 1980 (31.5%), 1986 (35.3%) y 1989 (32.5%). De todos modos, se observan bastantes oscilaciones, que dan un promedio entre ambos países para la década de los 80 de alrededor de un 25% de participación anual. (28)

Dentro de este marco general señalado, se debe considerar el papel jugado por diversos instrumentos preferenciales que se han venido utilizando en el intercambio brasileño-uruguayo. Entre ellos se pueden mencionar el Acuerdo de Alcance Parcial 35, formalizado en el marco de la ALADI, al igual que el PEC, en particular el denominado PEC II firmado en 1986, el régimen brasileño de draw-back y las compras directamente realizadas por la Secretaría Especial de Abastecimiento y Precios.

(28) Quartino, Jorge, *El comercio exterior uruguayo y el aspecto internacional de las agroindustrias.*, (investigación en proceso de elaboración). Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Universidad de la República.

Sin duda estos instrumentos han facilitado el comercio entre ambos países, ya que determinadas exportaciones uruguayas han quedado eximidas de trámites, límites cuantitativos, depósitos previos, gravámenes, etc. Además en ellos se establecen cuotas en los mercados que han beneficiado, principalmente, el comercio intra-empresas de las ET que operan en la región.

Resalta entonces, por parte de Uruguay, la utilización de convenios bilaterales, en particular hacia los países vecinos; efectivamente, no sólo debe contabilizarse el caso del PEC (que se firmó en 1975 cuando aún existía la ALALC, cuya característica principal era la de estimular acuerdos multilaterales y no bilaterales con preferencias arancelarias) sino también el CAUCE, suscritos por ambos países en 1974. (30)

En cuanto a Argentina se comprueba que, luego de 20 años, ha tenido un desarrollo diferenciado con respecto a Brasil y **no se nota que haya logrado un cambio relevante en sus estructuras productivas**. Si bien ha habido un cierto crecimiento de la exportación no agroindustrial, ella ha tenido oscilaciones y su peso aún no tiene suficiente consideración.

Mientras en 1970 casi el 87% de la exportación pertenecía a productos de origen agropecuario, en 1980 ésta descendió a casi 72% para volver a aumentar al 77% en 1984. (31) O sea, es muy significativa todavía.

Por lo tanto, **su producción exportadora está más vinculada sobre todo, al igual que Uruguay, al desarrollo de las agroindustrias**. De esta forma nuestro país, frente a Brasil, queda no sólo en inferioridad de condiciones, sino en competencia con Argentina.

(30) Op. Cit., Ministerio de RR.EE., Uruguay, págs. 12 a 17.

(31) CEPAL-ONU - *Estudio Económico de América Latina*. (Argentina). Varios años.

Por diversas razones, entonces, resulta muy importante analizar el papel jugado tanto por el PEC como el CAUCE en lo relativo al intercambio comercial de Uruguay con Brasil y Argentina.

Para ello, nada mejor que citar a un especialista en la materia. (32) Así, hay que reconocer que el sistema de ALALC "si bien permitió aumentar y diversificar las corrientes comerciales de Uruguay con las naciones vecinas, tuvo también por efecto consolidar la estructura deficitaria de los respectivos intercambios bilaterales. El mecanismo multilateral de la ALALC, destinado a concretar el establecimiento de la Zona de Libre Comercio previsita por el Tratado de Montevideo de 1960, dificultaba la obtención de concesiones de su interés por parte de Uruguay."

Ante esta situación, se intentó resolverla mediante el régimen denominado de "ventajas no extensivas" entre 1968 y 1975, pero los déficits tradicionales de las balanzas comerciales continuaron agravándose para Uruguay; de ahí que este último trata de enfrentar esta situación mediante la política de acuerdos bilaterales con sus vecinos.

En este sentido hay que precisar que, también, se producen ciertas variantes en la composición del origen de las importaciones uruguayas, aunque de modo más atenuado que el que ya analizamos para el destino de las exportaciones.

De todos modos, a mediados de los 80, Uruguay llegó a comprar a los países de ALADI alrededor de un 40% de sus importaciones mundiales en valor, cuando a principios de los 60 ese porcentaje se reducía a aproximadamente a un 20%. Además, se nota desde 1986 en adelante un avance más pronunciado de esa tendencia, que muestra que el país compra a la región alrededor de la mitad del valor de sus importaciones y que en

(32) Magariños Gustavo, *Integración argentino-brasileña e integración tripartita*, Fundación Friedrich Ebert en el Uruguay (FESUR), Mimeo, Montevideo, Octubre 1990, págs. 8 a 14.

1988, incluso, aquéllas se elevaran, por primera vez, a algo más de la mitad del total de importaciones uruguayas.

Dentro de esa característica se observa, asimismo, un aumento vendedor de Argentina y Brasil pero cada uno con distintas particularidades. Por ejemplo, en el caso de las compras uruguayas a Argentina, se notan muchas oscilaciones pero un aumento en su valor que va, entre los 60 y la actualidad, de un 20% sobre el total de lo importado desde los países de la ALADI a alrededor de un 30%. Mientras tanto, Brasil crece su participación vendedora al Uruguay dentro de la región de un 30% a poco más de la mitad.

En los últimos años se vuelve a comprobar un mayor incremento, producto del papel jugado por el CAUCE II y el PEC II. En el caso argentino, por ejemplo, aumentó bastante el número de productos de importación libre por parte de Uruguay.

En consecuencia, si se suman las compras a ambos países, las mismas representan últimamente alrededor del 85% del valor de las provenientes de la región, cuando 25 años antes significaban entre el 50 y 60%

Si se tiene en cuenta el total importado por el Uruguay, esos mismos porcentajes corresponden al 40% en la actualidad y a alrededor del 13% hace aproximadamente 2 décadas. Pero, se confirma que Uruguay viene dirigiendo sus compras en valor en forma importante a ambos países.

Así llegamos a poder examinar la situación última de los saldos comerciales de Uruguay con nuestros países vecinos. Para ello previamente hay que tener en cuenta que la política económica que el país ha llevado adelante, en particular desde 1983, marca una tendencia a buscar saldos comerciales positivos, como una forma de ayudar al pago puntual, por lo menos, de los intereses de la deuda externa.

Sin embargo, aún dentro de dicha política, el saldo comercial del país con los países integrantes de ALADI continúa siendo negativo; sólo en 1986 se da un margen favorable al Uruguay de apenas 7 millones de dls. Y en particular con Argentina y Brasil esa tendencia no se ha podido revertir totalmente. En efecto, con Argentina es prácticamente negativa en los últimos 30 años: apenas entre 1982 y 1984 resulta positiva y por cifras bastante menores (30, 9 y 1 millón de dls. respectivamente).

Con Brasil es un poco distinta la situación, pero la tendencia negativa no se puede afirmar que ha sido revertida ni mucho menos, si bien desde 1977 empiezan a aparecer los primeros saldos favorables a Uruguay. Sin embargo, vale precisar que los saldos negativos comúnmente son mucho más abultados que los positivos. De todos modos, en 1986 y 1989 el país obtuvo balances favorables con Brasil de algo más de 100 millones de dls. cada uno, aunque en 1987 y 1988 fue negativo en alrededor de 85 y 74 millones, respectivamente.

O sea que la tendencia reciente es irregular, existiendo años que favorecen a uno y luego al otro. Pero importa destacar que mientras el anterior es el comportamiento con Argentina y Brasil, es claro el saldo positivo del comercio uruguayo global desde 1983, de lo cual se deriva que esto último es posible no precisamente por el comercio con la región, sino con el resto del mundo, especialmente con Europa.(33).

Dentro de estas características del intercambio comercial uruguayo actual, debe analizarse el peso que han tenido tanto el PEC como el CAUCE en el intercambio con Brasil y Argentina (34). Con relación al primero de ellos, es claro el aporte que dicho instru-

(33) Todo este conjunto de datos tiene como base el ya mencionado trabajo de investigación en curso de Jorge Quartino en el Instituto de Economía denominado "El comercio exterior uruguayo y el aspecto internacional de las agroindustrias".

(34) Op. Cit., FESUR, Mimeo, Montevideo, Octubre 1990.

mento efectúa en el incremento del comercio entre ambos países. Pero, a su vez, debemos hacer la precisión que desde 1977 (año en que se realizan las primeras exportaciones uruguayas vía PEC) la mayor parte de las ventas a Brasil son por vía normal, es decir no PEC.

De todos modos, se observa que desde 1986 (año en que se firma el PEC II) la proporción que tienen las ventas por PEC ha aumentado, pudiendo superar al resto a partir de 1987. Si se toma el período 1986-89 el total vendido por Uruguay alcanzó a 1171 millones de dls. mientras que por PEC se llegó a casi 700 millones.

En cuanto al intercambio con Argentina, la situación es diferente. Las ventas uruguayas, además de ser bastante menores que las dirigidas a Brasil, muestran un fuerte peso relativo de la vía CAUCE que, en general, conducen a que sea la forma principal por donde Uruguay canaliza mayoritariamente sus colocaciones en Argentina. Pero, recordando que las exportaciones a este país han ido disminuyendo en los últimos años.

Por otra parte, sobre todo desde 1986 (derivado del CAUCE II), lo que sí ha crecido son las importaciones uruguayas desde Argentina en general y, también, vía CAUCE. Pero, de todos modos, las compras principales en valor de Uruguay continúan siendo vía no CAUCE.

En síntesis, el saldo comercial uruguayo con los países vecinos tiene diferente comportamiento aunque se puede notar que, si bien los instrumentos de PEC y CAUCE han incrementado las ventas uruguayas a aquellos, no han resuelto para el país el problema de los saldos negativos con la región.

Resumiendo entonces el conjunto de elementos analizados, vale concluir que el intercambio vía no-PEC y no-CAUCE continúa siendo todavía importante para el comercio de nuestro país con Brasil y Argentina.

VII. HACIA UNA AUTENTICA INTEGRACION LATINOAMERICANA

Hasta aquí el conjunto de primeras reflexiones a realizar para poder enmarcar (y evaluar) las consecuencias de un supuesto proceso integrador en el Cono Sur, especialmente de Uruguay con Argentina y Brasil.

Nos estamos refiriendo a los cambios regresivos que se han venido produciendo en sus economías, como consecuencia general del empuje capitalista que significa el nuevo patrón de acumulación mundial al que hicimos referencia en el marco de un creciente proceso de concentración, centralización y transnacionalización del capital.

Dichos cambios han creado nuevas relaciones entre tales economías, que deben tenerse ineludiblemente en cuenta para pensar en cualquier proyecto integrador entre ellas. De ahí la especial importancia de considerar las desigualdades existentes entre sus economías, pero en particular las que tienen que ver con su intercambio comercial.

Esto último tiene su razón de ser no sólo por la indudable influencia que tienen ambos vecinos sobre Uruguay, sino porque el Tratado de MERCOSUR, en los hechos, no es más (ni menos) que un caso claro de liberalización comercial entre ellos.

Por su intermedio se irán reduciendo paulatinamente los aranceles de las transacciones recíprocas hasta llegar a 0 para fines de 1994 para el caso del intercambio entre Argentina y Brasil, y para fines de 1995 para Paraguay y Uruguay, con lo cual habrá "arancel 0" en la región el 1ro. de enero de 1996.

Un proceso de incremento liberalizante en la región beneficiará, en ese marco transnacional analizado, un aumento para las

desigualdades internacionales ya existentes; es decir, mayores desigualdades entre países, entre regiones (sean o no de un mismo país), entre empresas de un mismo país o asentadas en determinadas regiones de alguno de ellos e inclusive entre trabajadores o productores pequeños y medianos de una determinada rama económica establecida en cierta región, que se ven favorecidas por la liberalización comercial frente a trabajadores o productores también pequeños y medianos de otras ramas o regiones (del mismo país o no) que, por el contrario, ven aumentar sus perjuicios sociales, de ingresos, ocupación, etc.

En suma, un proceso de incremento liberalizante que, seguramente, tenderá a aumentar las contradicciones sociales, económicas y políticas ya existentes y que, últimamente, ya vienen creciendo en la región, como vimos en el desarrollo de este trabajo. Ni qué hablar del aumento de las contradicciones sociales dentro de cada país. Pero de todos estos aspectos nos ocuparemos en las otras dos partes de este libro, referidas básicamente al Uruguay.

Un proyecto integrador para serlo cabalmente deberá referirse al conjunto de áreas, aspectos o ámbitos de una economía y sociedad; no sólo al mero aspecto comercial, como es el caso de este Tratado del MERCOSUR.

Pero, fundamentalmente, un proyecto verdaderamente integrador debería servir a un objetivo superador de las trabas estructurales que, en general, se han venido acentuando en el país como consecuencia de ese avance neoliberal, que en conjunción con el nuevo patrón de acumulación mundial capitalista no ha hecho más que profundizar las desigualdades internas existentes de todo tipo.

Si no cumple dicho objetivo, esta supuesta “integración” no habrá servido más que para continuar reproduciendo y ampliando las brechas existentes entre nuestro país y, ya no sólo los

países desarrollados, sino también otros subdesarrollados de la región; y en lo interno, favoreciendo un modelo de desarrollo que siga acelerando el empeoramiento de los niveles de vida de las mayorías trabajadoras, que constatan progresivamente su creciente pobreza, de la misma forma que la gran mayoría de las empresas pequeñas y medianas ven perder su propia continuidad y viabilidad, quedando paulatinamente cada vez más a expensas de los grandes capitales transnacionales o de los nacionales o regionales vinculados a ellos.

Sólo con dichos objetivos transformadores de la realidad del país se podrá cumplir con las posibles formas de articulación del desarrollo nacional con una integración verdadera; analizando para ello qué papel puede jugar esta última para resultar compatible, no sólo con el proyecto nacional de desarrollo sino, a su vez, con el de la propia región subdesarrollada.

Porque, en definitiva, de esto se trata el objetivo principal: encaminar a los países latinoamericanos hacia un modelo de desarrollo integral, común, solidario, de unión, de autodeterminación, junto a una complementación y coordinación verdadera entre ellos, que les permita revertir su larga historia de sufrimientos, de desigualdades, perjuicios, desencuentros y contradicciones.

La reversión de esa larga historia presupone conocer las enormes dificultades que dicha tarea apareja. Es lo mínimo de que se debe ser consciente si se quiere emprender un camino de combate al subdesarrollo y la dependencia. Pero, no por extraordinariamente difícil disminuye su necesidad.

Por el contrario, dicha reversión se hace cada vez más imprescindible. Seguramente ese arduo propósito es más urgente que difícil. Y a su vez, lo también creciente es lo impostergable de hacer conciencia de ello y del grado de dificultad que implica.

De todos modos, la dificultad que acarrea dicho camino tiene la contrapartida de ser el único que asegura ir hacia el objetivo declarado y que tanto sacrificio le ha costado a nuestros pueblos y tantos de sus hijos, en especial los luchadores de nuestras primeras independencias, los más merecedores del homenaje permanente.

Dicho de otra manera, dirigirnos hacia la construcción de la Patria Grande Latinoamericana; la que soñaron y por la que lucharon, precisamente, Bolívar, San Martín, Sucre, Martí, Sandino y tantos otros; en particular y sobre todo para los uruguayos, José Artigas.

Para su concreción no existe otra alternativa que un camino que emprenda un reforzamiento de la soberanía nacional y de la regional de tal manera que, entre nuestros pueblos y países, podamos generar un cuerpo que se anteponga y enfrente a ese creciente y cada vez más desigual poder transnacional, con el objetivo de la desconexión paulatina de este último.

Quizás el único hecho positivo de la aparición de este MERCOSUR sea poner arriba de la mesa, para nuestra gente, conosureña, latinoamericana, la urgente tarea que significa unirse para oponerse realmente a ese poder transnacional. Para ello debemos ir impulsando una integración, mediante vías que aseguren la participación real de todos los sectores que busca beneficiar.

La misma deberá poseer total relación y coherencia con los proyectos nacionales, populares y democráticos de nuestros países y, sobre todo, con las respectivas soberanías nacionales y de la gran soberanía regional y continental. Soberanías por medio de las cuales habrá de realizarse, sólo así, la verdadera integración social, cultural, política y económica de América Latina.

EL CAPITALISMO REAL URUGUAYO DE LOS '90

I. EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN TRASNACIONAL EN URUGUAY.

Introducción

El proceso económico en el Uruguay de los últimos 35 años, ha mostrado cambios de tal entidad que se ha ido consolidando la vigencia de una modalidad de acumulación del capital diferente, en su esencia, a la que había caracterizado la evolución del país hasta 1955.

Si bien la reproducción capitalista en todo tiempo y lugar implica la reproducción de las clases sociales fundamentales y la búsqueda de la máxima tasa de ganancia/riesgo por parte de los poseedores del capital, las formas concretas que asume este proceso presentan características específicas, que las podemos categorizar a través del concepto de **patrón de acumulación** (1) y paralelamente verificar la existencia de **diferentes patrones de acumulación** según el lugar y el momento histórico considerados.

Es decir que en un lugar y en un momento histórico, las formas concretas de reproducción de los medios de producción, de selección técnica, de reproducción de la fuerza de trabajo, de generación, apropiación y uso de los excedentes, de localización, estructura y funcionamiento de los mercados, e incluso las formas sociales y políticas de reproducción de los grupos capitalistas,

(1) Los autores abundan sobre el concepto y evolución del patrón de acumulación en Uruguay, en su libro *A quién sirven las privatizaciones. Mitos y realidades de las empresas públicas*. Editorial TAE. Montevideo, 1988.

tienen rasgos particulares, y ello exige estudios específicos con categorías de análisis capaces de captar los elementos esenciales de cada situación sin perder de vista las leyes generales del funcionamiento capitalista.

Dentro de ese contexto teórico, entendemos que en una realidad localizada en un espacio y en un tiempo determinados, el patrón de acumulación se constituye con una gran pluralidad de características que no necesariamente son coincidentes para todos los sectores capitalistas, aunque de todos modos se puede identificar la existencia de un núcleo de agentes económicos que es el que imprime los rasgos fundamentales de la evolución económica y que determina lo que denominamos el **Patrón de acumulación dominante (PAD)**.

En síntesis, las características concretas que asume el proceso de reproducción capitalista en una etapa históricamente definida y en un ámbito localizado, representan una modalidad de acumulación, que además de contener los rasgos comunes a todo proceso capitalista incluye también formas particulares. Estas realidades concretas no constituyen una articulación homogénea, sin embargo se pueden detectar en ella aspectos relevantes que en su estructuración imponen las notas dominantes a la dinámica del funcionamiento. A dicha estructuración, que define la impronta del proceso de acumulación en un panorama concreto, la denominamos PAD.

La identificación del PAD en una realidad concreta, implica la ubicación de los rasgos dominantes, incluyendo las características esenciales de cada uno, de los grandes ítems que definen la acumulación de capital, lo que implica seleccionar los aspectos esenciales de la realidad para encontrar el esquema básico de reproducción económica y social, y su lógica de funcionamiento. Sin embargo no podemos olvidar que la caracterización del PAD es sólo un paso en la búsqueda del mayor conocimiento de la realidad, y que debemos complementar este esquema primario (que constituye

un modelo de aproximación a la realidad) con el análisis de las complejidades del desarrollo concreto.

Es decir, que mediante el uso del concepto de PAD pretendemos simplemente utilizar una guía para la selección de los elementos centrales de la realidad económica, en un proceso que exige una profundización del estudio concreto y que por lo tanto de ningún modo puede interpretarse como un intento de construcción de un esquema que pretenda sustituir el análisis.

El caso uruguayo

Desde fines de la década de los 50, los elementos centrales que definen el proceso de reproducción del capital en Uruguay se han ido transformando de tal modo que la realidad permite verificar la vigencia de un nuevo esquema de funcionamiento dominante, o de lo que denominamos un **nuevo PAD**.

Particularmente, el eje del esquema reproductivo se fue trasladando de tal forma que el proceso económico se fue desarticulando progresivamente de la necesidad de fomentar el desarrollo y la preservación del espacio nacional y de la evolución del mercado interno, para depender en forma creciente de una lógica de funcionamiento que trasciende el ámbito local, y en consecuencia se fue haciendo progresivamente más transnacionalizada.

De ese modo se fue reformulando el esquema económico en sus rasgos definitorios, de tal forma que podemos hablar de la vigencia de un **nuevo PAD**, que denominamos **transnacional** (ver anexo) y que resulta funcional al esquema de funcionamiento capitalista predominante a escala mundial.

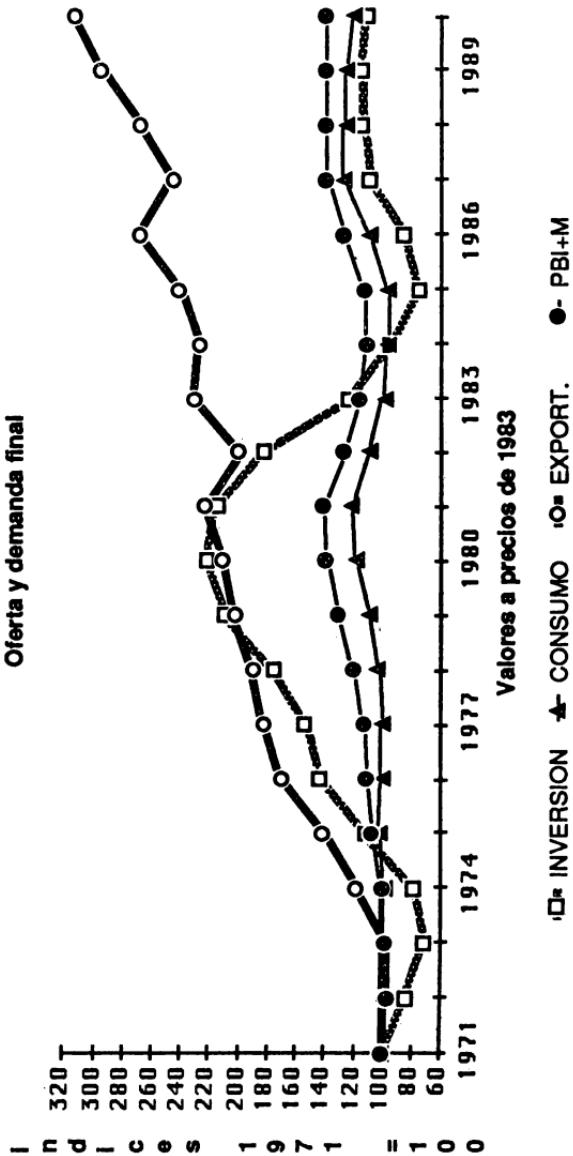
Concretamente en el plano económico podemos apreciar cambios relevantes en el destino de las ventas de los sectores más dinámicos (peso creciente del mercado externo y menor importancia relativa del mercado local), transformaciones en la

modalidad de reproducción de la mano de obra (tendencia clara al descenso de los salarios reales, del gasto social y en definitiva de la calidad de vida de los trabajadores), cambios trascendentales en los procesos de circulación de los excedentes y en su uso (papel creciente de la fuga de capitales, de los usos especulativos del dinero, dolarización de la economía) y mayor importancia de la Banca extranjera en la intermediación financiera.

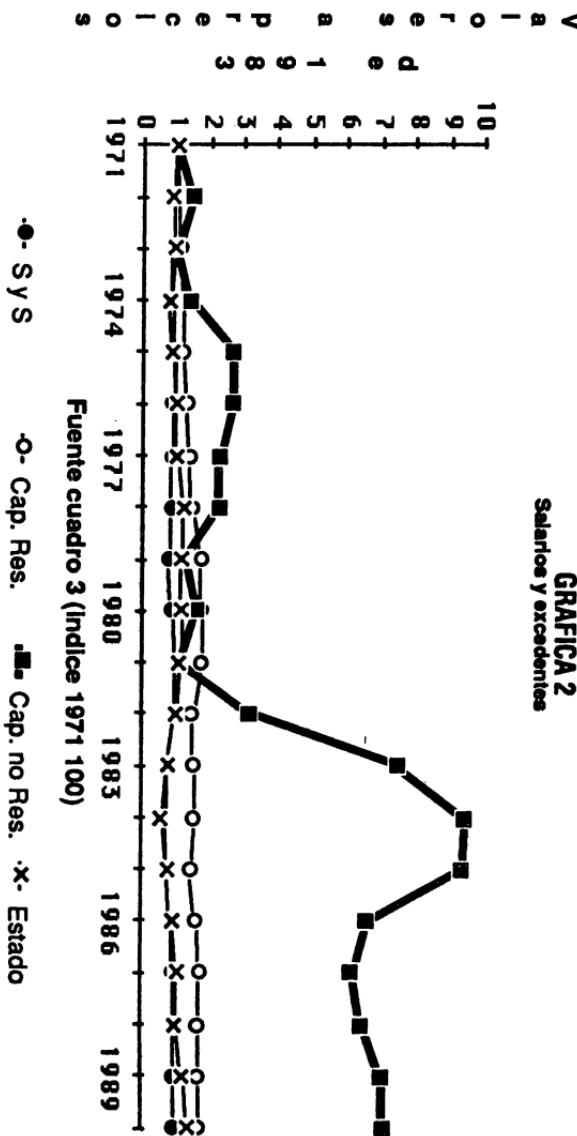
El proceso de redistribución del ingreso que implicó la transformación del patrón de acumulación, fue drástico. Los excedentes apropiados por los capitalistas residentes crecieron tanto en magnitud como en proporción, pero la apropiación de excedentes por parte de los "no residentes" sumó también guarismos ascendentes. La tasa de explotación de los asalariados desde la década de los 50 hasta la actualidad pasó de guarismos del 120% al 220% aproximadamente. (cuadro 3) (2)

(2) Francisco de León Luzardo, en su monografía *Capital variable, plusvalía y tasa de plusvalía: Uruguay, 1968-1983*, a través de una depurada metodología que le permite calcular la plusvalía generada en el país, arriba a resultados similares: la tasa de plusvalía prácticamente se duplica en el período considerado.

GRAFICA 1
Oferta y demanda final



GRAFICA 2
Salarios y excedentes



En las gráficas se pueden apreciar con claridad la preponderancia de dos de las variables claves del patrón de acumulación trasnacional, las exportaciones y la transferencia de recursos al exterior, sobre las variables restantes que definen el producto y su distribución.

Estos cambios en la estructura económica se articularon con políticas económicas que incentivarón la mayor apertura financiera y comercial de la economía, la desregulación, y la redefinición de la política de ingresos y gastos del Estado, mientras que se fue transformando también el rol de las empresas públicas (EP) en un marco de injerencia creciente del BM y el FMI en la determinación de las políticas económicas.

Todo ello se tradujo simultáneamente en un crecimiento espectacular de la deuda externa, debido en gran medida a la presión que la mayor apertura comercial y financiera de la economía y la fuga de capitales ejercieron sobre el Balance de Pagos y al hecho de que los déficits comerciales y financieros de la década del 60 y 70 se cubrieran mediante el crecimiento de la financiación externa.

En lo esencial podemos decir que el proceso económico en los últimos 35 años ha significado entre otras cosas: a) el peso creciente de las exportaciones y un rol menos importante del mercado interno (cuadro 1); b) el rol creciente de la región -cono sur- en la estructura del comercio exterior uruguayo; c) el creciente papel de la deuda externa en la economía uruguaya; d) la extranjerización del sistema bancario privado; e) una redistribución regresiva del ingreso que se visualiza en el descenso de los salarios (cuadros 2 y 3) y pasividades reales; f) un incremento del uso externo de los excedentes generados en el país; g) la reestructuración de los gastos del Estado, con un peso menor del gasto social y crecimiento de los gastos vinculados al pago de intereses de deuda; h) la "trasnacionalización" de la política económica y pérdida de soberanía expresadas en su determinación por los lineamientos del BM y el FMI; i) la reestructuración del rol del Sector Público y en particular de las EP tendiente a ponerlas al servicio del gran capital.

privado exportador o financiero y eventualmente promoviendo su liquidación, desmonopolización o privatización.

Las propias condicionantes socio-políticas se fueron transformando y diversas formas de autoritarismo, (Constitución de 1966, dictadura militar, democracia tutelada) han ido limitando en gran parte las prácticas políticas tradicionales. El intento de crear mayores frenos a una real participación social constituye el sucedáneo de la búsqueda de la conciliación social típica de la primera mitad del siglo XX en Uruguay.

En síntesis, en los últimos 30 años se fueron transnacionalizando en forma creciente algunos de los elementos claves para explicar la modalidad de acumulación capitalista, mientras el sistema de decisiones políticas perdió participación popular.

La lógica del proceso se articula con el hecho de que mientras la subsistencia del patrón de acumulación vigente hasta 1955 implicaba como estrategia de desarrollo la necesidad de incrementar la demanda interna, y el salario se convertía simultáneamente en costo y demanda, en el nuevo PAD la dinámica se articula esencialmente con la demanda externa, y el salario deviene fundamentalmente en un costo cuyo crecimiento es visto por el empresariado como una dificultad a la competitividad internacional. A su vez, el Estado que en aquella fase tenía a sostener la dinámica interna, se fue transformando y pasó de una política de fomento del mercado local a una nueva estrategia tendiente a subsidiar fundamentalmente a la gran banca transnacional y a los grupos exportadores.

Es decir, que el funcionamiento del nuevo patrón de acumulación implica que la vida y muerte económica de los principales agentes capitalistas agropecuarios, industriales, comerciales, financieros, se fue haciendo progresivamente más dependiente del funcionamiento externo y desarticulándose crecientemente de la necesidad de preservar los recursos humanos y naturales

locales. En este sentido nuestra caracterización del patrón de acumulación a través del concepto de trasnacionalización va más allá de la categoría contable corriente en las cuentas nacionales que identifica residencia con nacionalidad y se fundamenta esencialmente en el funcionamiento económico de los agentes y la lógica del proceso de acumulación, que como hemos visto depende crecientemente del mercado mundial.

Cuando un agente económico selecciona sus técnicas y obtiene los medios de producción fundamentales desde el exterior, vende hacia el mercado externo, deposita sus ahorros (en moneda extranjera) en la banca trasnacional, e incluso consume esencialmente productos importados, su nacionalidad y residencia constituyen un factor formal con contenido jurídico pero absolutamente secundario desde el punto de vista socio-económico. En la perspectiva de mediano y largo plazo, la experiencia de la búsqueda de articulación en el mercado mundial como estrategia casi exclusiva de crecimiento económico, muestra en las economías dependientes un comportamiento económico de los principales agentes, que tiende a generar enclaves ligados tentacularmente al mercado mundial pero desestructurados de las economías locales.

A su vez, un esquema de funcionamiento con estas características, implica la existencia de diversas contradicciones que conspiran contra una dinámica real de desarrollo autosostenido, debido a que los excedentes generados en el ámbito interno de la economía uruguaya son utilizados especulativamente y en gran medida transferidos hacia el exterior donde se valorizan, sirviendo a la reproducción del gran capital transnacional.

Este funcionamiento explica el hecho de que el crecimiento de la economía uruguaya haya sido prácticamente nulo en el promedio de los últimos 35 años, aunque ello no es obstáculo para que existan sectores capitalistas en proceso de expansión. El hecho de que una economía no crezca, e incluso retroceda, no invalida el concepto de acumulación utilizado, debido a que, que aun en

economías con estas características, existen sectores del capital que apropián crecientes volúmenes de excedentes. En el caso uruguayo, la reproducción simple del capitalismo local sirve a la reproducción ampliada de los países centrales. Esta situación explica también que la salida de capitales repercute negativamente sobre las cuentas externas e internas, visualizándose ello en las dificultades para mantener el equilibrio del Balance de Pagos, en el crecimiento ininterrumpido del endeudamiento externo, en las dificultades fiscales y para-fiscales, y en la existencia de fuertes presiones inflacionarias.

Estas contradicciones se expresaron con singular virulencia en la crisis del 82-85, cuando el descenso de la demanda interna se aunó con la crisis internacional y generó grandes dificultades derivadas de la caída de las ventas. Este problema agravó la dificultades fiscales debido a la caída de la recaudación, mientras que el gran endeudamiento interno derivado de la falta de correlato entre la especulación financiera y la inversión real generaron una tremenda crisis financiera, que agravó el problema del endeudamiento externo por los costos del salvataje a la banca en dificultades.

La mejora en las condiciones internacionales permitió un crecimiento económico entre 1986-87, pero las dificultades resurgieron en 1989-90 y se manifiestan nuevamente en la caída de la demanda interna, con sus repercusiones en el descenso de la recaudación, el déficit fiscal, el crecimiento de la deuda externa y el fantasma de la recesión con inflación.

El deterioro del mercado interno se reflejó en toda su magnitud en la recaudación que cayó en un 8.5% durante 1989 con respecto al año anterior, creciendo así el déficit fiscal que trepó hasta el 3.2% del PBI. Por su parte si incluimos el déficit del BCU (el que se deriva fundamentalmente de la asistencia brindada a los bancos privados) el déficit global llegó a comienzos del 90 al 6.5 % del PBI.

Es decir que los desequilibrios externos y fiscales que en una visión superficial aparecen como un problema meramente monetario o comercial, en realidad fueron un reflejo de la crisis productiva y del fuerte apoyo brindado por el Estado a los grandes bancos y exportadores (3).

El ajuste fiscal de abril de 1990, su clara orientación tendiente a reducir la demanda interna por la vía del aumento de los tributos a los asalariados y pasivos, y la nueva caída del salario real que se manifiesta, confirmaron el rol de variable de ajuste que le asigna al salario la conducción económica, lo cual contribuye a la progresiva reducción del mercado local, y a su vez agrava la dependencia del país con respecto a un mercado mundial en el que Uruguay juega un rol insignificante.

La llamada deuda interna de los grupos empresariales con el sistema bancario local, continúa siendo otro de los talones de Aquiles del esquema reproductivo. Dicha deuda es estimada en medios oficiales en 2.600 millones de dólares, y genera progresivos déficits que son absorbidos finalmente por el Sector Público por la vía del BCU o del BROU (mientras, se reprivatizaba el Banco Comercial ya saneado).

Por otra parte la brecha entre la enorme magnitud de los activos financieros acumulados y la escasa inversión real, genera un fuerte desajuste entre la enorme masa de capital-dinero (excedente financiero) y los menguados excedentes reales de los que se nutre en última instancia (vía intereses) la inversión financiera. La contradicción debida a la desproporción entre las magnitudes de capital-dinero y el capital productivo se han resuelto en el pasado

(3) El propio sector exportador, que ha sido uno de los principales privilegiados del esquema de acumulación y que goza de los beneficios de un importante subsidio (cuya magnitud es mayor que todo lo que se paga en el Uruguay por concepto de impuesto a la renta), ve amenazados sus privilegios en lo inmediato debido a la actual política cambiaria. La magnitud de la crisis lleva a fisuras entre los intereses de la gran banca y los grandes exportadores.

en base a la reducción del salario real y al apoyo del Estado al sistema bancario. De todos modos el peligro de crac financiero sigue latente detrás de la gran diferencia entre los créditos que los depositantes de dólares tienen frente a los bancos (dólares depositados en el sistema bancario) y las dificultades de los bancos para recuperar los créditos otorgados, derivada en gran parte de la menor magnitud de los excedentes reales que se generan en la producción.

Más allá de estos problemas reales que se derivan del PAT en Uruguay, el continuismo económico sigue siendo la tónica pese al cambio político que se realizó el 1 de marzo de 1990. Y los grupos económicos privilegiados siguen siendo los mismos.

La evidencia de la crisis no es obstáculo para que se continúe por el camino de la desnacionalización y los esfuerzos para privatizar y entregar las empresas del Estado, y el oro como pago de intereses de deuda. En todo caso ello marca una nueva fase de intento de profundización en el proceso de trasnacionalización

Los grupos dominantes continúan llevando adelante su estrategia más allá de los intereses del país, y la evidencia del fracaso de las metas teóricas expuestas por las sucesivas conducciones económicas no altera su estrategia, mientras que los grandes grupos económicos siguen incrementando sus ganancias mediante la redistribución del ingreso y la especulación financiera.

En ese marco, la política económica vigente en las tres últimas décadas ha favorecido crecientemente a los grupos económicos más importantes, los cuales se han insertado al modelo dispuestos a reconvertir su actividad, asociándose al capital extranjero y presionando internamente en una comunidad de intereses con los acreedores externos que exigen la puesta en práctica de las políticas diseñadas por el Banco Mundial.

II.GRUPOS ECONÓMICOS: UNA COMUNIDAD DE INTERESES.

Desde los orígenes de su industrialización la economía uruguaya ha funcionado con un alto grado de concentración, con la mayoría de sus actividades económicas insertas en mercados controlados por grandes empresas (en la escala de un pequeño país) y grupos económicos de capitales nacionales y extranjeros. El oligopolio ha estado presente tanto en las etapas en que el país ha privilegiado el mercado externo como en aquella en la que el mercado interno fue el principal ámbito de realización de producto y plusvalía.

Esta característica se acentuó a partir de los años 60 cuando el mercado interno tendió a reducirse (menos espacio para las unidades económicas) fruto del estancamiento y de un proceso inflacionario que concentra ingresos, y se intensifica a principios de los 80 cuando la crisis de la deuda provocó un verdadero proceso de centralización de capitales. La crisis de la deuda externa, BM y FMI mediante, condujo al país a profundizar la reconversión exportadora de su industria y gran parte de su producción agrícola, para lo cual no se hizo esperar el apoyo fundamental hacia quienes estaban capacitados para hacerlo en el corto plazo: las grandes empresas y grupos económicos.

A partir de entonces el Estado le compró sus deudas a la Banca extranjera, subsidió sus créditos declarando de interés nacional las inversiones orientadas a la exportación, a las que exonera de tributos, concede capitalizaciones de deuda externa para facilitar el pago de las viejas deudas e incentivar la inversión, les canaliza créditos del BID, BM, Corporación Financiera Internacional del BM (CIF), Japón, RFA e Italia, promueve leyes para facilitarles el recambio tecnológico (Leasing y Banca de Inversión), asegura la infraestructura de las Zonas Francas, promueve joint-ventures con el capital trasnacional, y les asegura un marco de negociación

salarial de tal forma que la evolución del salario real no afecte su competitividad externa.

Los acuerdos regionales reforzados, CAUCE con Argentina y PEC con Brasil, completaron el "menú" ofreciéndoles en bandeja un mercado ampliado, protegido y subvencionado, fundamentalmente a aquellas empresas filiales de grupos regionales y transnacionales o asociados a los grupos económicos locales. Desde entonces comienzan en buena medida a reexportar importaciones en admisión temporaria, compitiendo en los mercados vecinos con productos incapaces de hacerlo en los mercados transoceánicos.

La tendencia exportadora encontró capacidad ociosa suficiente, creada décadas atrás y en los "picos" de crecimiento anteriores de los años 70. También fueron beneficiadas las empresas y grupos oligopólicos que producen básicamente para el mercado interno, con fuerte presencia del capital transnacional, y que parcialmente exportan al mercado regional, y la agricultura de exportación (incluida la forestación) sobre todo en aquellos rubros aconsejados por el Banco Mundial.

Pero la rentabilidad de toda esta base de apoyo es asegurada además por otros mecanismos vinculados al funcionamiento de la plaza financiera. La libre convertibilidad y movilidad de capitales, y el apoyo de la siempre creciente banca "off shore" aseguran además "tener a mano" la posibilidad de fugar capitales, libres entonces de todo riesgo local. El mismo Estado, al financiar primordialmente su déficit con la emisión de papeles públicos en dólares (Bonos y Letras del Tesoro), ofrece internamente tal elección, máxime cuando todo tipo de excedente financiero está libre de impuestos en el Uruguay.

A setiembre de 1990 los depósitos dc particulares en el exterior ascendían ya a 4.020 millones de dólares (2.100 millones más que en diciembre de 1984), fugados a través de y depositados en la

misma banca acreedora del país. Esta relación comenzó en la década anterior con los préstamos masivos e incondicionales de la banca privada extranjera al empresario privado, continuó con la cesación de pagos y la posterior absorción de dichas deudas por el Estado uruguayo, y derivó luego en el corte de los préstamos y la exigencia de los pagos anuales de intereses, con el BM-FMI de punta de lanza garantizando la puesta en práctica de políticas para pagarlos.

De tal forma se entrelazan los intereses que desde fuera e internamente acuerdan una política económica para pagar los intereses de la deuda externa, que beneficia a ambas partes al asentarse en la apertura comercial y financiera del país, en un modelo trasnacional que sujeta el esfuerzo económico de su población a los avatares externos y a las decisiones de los monopolios. Aún más, el poder político (en el que encontramos representantes directos de los grandes grupos económicos del país: Los ministros R.Zerbino, R.Sanguinetti y L.Barrios Tassano en la administración colorada; E.Braga, J. C. Raffo, R.Díaz, en el actual gobierno blanco) y las gremiales empresariales le aseguran al capital trasnacional la recuperación de sus créditos aún a costa del patrimonio nacional (vía desmonopolizaciones, privatizaciones y zonas francas privadas) y de espacios productivos privados (vía capitalizaciones).

La estructura industrial

Los grandes grupos económicos locales se ubican fundamentalmente en el sector manufacturero y en los cultivos de exportación, sin integrar en su estructura entidades financieras. Si bien actualmente no disponen de autofinanciamiento, como ocurría en la década del 60, a partir de las sucesivas crisis bancarias privadas, el Estado y el endeudamiento externo han sido la vía principal de financiamiento para sus actividades.

El modelo de acumulación descrito anteriormente ha impulsado, principalmente dentro de la industria manufacturera, a la de aquellos bienes comercializables en el exterior.

Uno de esos impulsos se basó en el crédito subsidiado y las exenciones fiscales de los proyectos declarados de interés nacional, los cuales nos dan una aproximación de las áreas y grupos privilegiados por la política económica, y del destino de la inversión. Las ramas mayormente apoyadas fueron las de alimentos, textiles, químicas, papel, bebidas y metálicas básicas. A nivel microeconómico las empresas que captaron los créditos fueron principalmente las orientadas al mercado externo.

Sin embargo, debemos precisar que el peso de la industria manufacturera en el PBI se ha mantenido prácticamente incambiable, manifestado en un grado de industrialización que no supera aún los niveles de la década del 50. El peso del PBI material alcanza el 40% del PBI y la ocupación del sector industrial apenas supera la de 1955. Lo que sí ha aumentado considerablemente es su grado de apertura, impulsado fundamentalmente por aquellas ramas de antigua data exportadora.

Al interior del valor bruto de producción (VBP) de la industria manufacturera se destaca ampliamente la participación de los productos alimenticios, con predominio de la carne, lácteos, frutas y verduras, pesca, aceites, productos de molino y azúcar, en ese orden. En cambio, si atendemos a los índices de crecimiento del índice de volumen físico (IVF) en la última década, las actividades que priman son las relacionadas con la cerámica, textil, caucho, químicos, papel, material de transporte, vinculados todos ellos a productos de exportación; en particular, azulejos, tops, neumáticos, pinturas, envases de cartón y madera, automóviles, respectivamente. En materia de consumo interno alternan tan solo el papel y los abonos y plaguicidas.

En cuanto a la orientación exportadora de la industria manufacturera, resaltan como sostén verdadero de la actual balanza

comercial uruguaya las actividades de poco valor agregado, con insumos nacionales y cuyo destino de exportación son los mercados transoceánicos: Una vez más alimentos, textiles, vestimenta, cuero y calzado, que concentraron en 1988 el 85% de las exportaciones, el 56% del personal ocupado y el 35% del valor agregado del total de la industria. El nivel de concentración en el personal ocupado revela que las ramas exportadoras a su vez son más intensivas en mano de obra que el resto de la industria.

La presencia directa de las empresas extranjeras en la industria manufacturera no se distingue por índices muy elevados, y en la última década mostró leve tendencia al descenso en la estructura del VAB. Aún así, hay que distinguir los casos descollantes en las ramas de alimentos, bebidas, cuero, química, cemento, siderurgia, radio y TV y automotriz, en los que se combinan unidades orientadas fundamentalmente al mercado interno y empresas exportadoras, especialmente al mercado regional (Argentina y Brasil).⁽⁴⁾

Considerando los niveles de concentración de la industria manufacturera, de acuerdo a la participación de las 4 mayores empresas en el personal ocupado ⁽⁵⁾, las ramas con concentración muy alta se componen de producción predominantemente para el mercado interno: azúcar, cemento, papel, abonos y fertilizantes, tabaco, bebidas, lácteos, aceites. Con cierto sesgo exportador tan solo aparecen pesca, cemento, lácteos y neumáticos.

El gran capital, (los grupos económicos más poderosos), se ubica en los mercados más concentrados y se distribuye a su vez en actividades con diferentes grados de intensidad del capital

-
- (4) Para evaluar la participación de la inversión extranjera directa en el sector manufacturero, hemos consultado principalmente la investigación de Luis Stolovich, *Poder Económico y Empresas Extranjeras en el Uruguay actual.*, Centro Uruguay Independiente. Montevideo, 1989.
 - (5) M. Buxedas, J. Rocca, *Concentración y Diferenciación en los Mercados Regionales de Manufacturas*. Contenido en *La Estructura de la Industria Uruguaya*. FCU-CIEDUR. Montevideo, 1987.

(composición orgánica). A su vez, en su gran mayoría, ha integrado sus empresas verticalmente para sumar apropiaciones de plusvalía y aprovechar el modelo exportador y sus exoneraciones en todas sus etapas, ejerciendo un poder de compra concentrado (monopsónico) sobre los proveedores de insumos locales (Ej. frigoríficos, cerveceras, laneras, curtidores).

Al capital estatal le ha correspondido la producción, generalmente en monopolio, de aquellos productos y servicios que requieren mayor inversión, con mayor composición orgánica, en una lógica en la que intervienen múltiples facetas (inversión, mantenimiento, rentabilidad, mercado interno y posibilidades de reconversión, etc) al servicio de la reproducción global del sistema.

Es interesante destacar dos períodos durante la administración colorada que responden a las características centrales del proceso económico uruguayo más reciente. Objetos de variados análisis han sido usualmente calificados de reactivación (1985-1987) y de estancamiento (desde mediados de 1987). La reactivación, basada fundamentalmente en una coyuntura externa favorable de los precios internacionales (que permitió cierta recuperación salarial), de descenso de las tasas de interés internacionales y de depreciación del dólar, a lo que se sumó una explosiva demanda externa proveniente de Brasil, tuvo como ramas líderes aquellas vinculadas con la recuperación del mercado interno, y por lo tanto con mayor valor agregado, fuerte protección, e importadoras de insumos. Se destacaron entonces la industria ligada a la construcción, la industria automotriz, los aparatos eléctricos, la carne de ave, los productos químicos, papel y cartón.

El período de estancamiento observado a partir del 2º semestre de 1987 revirtió el panorama anterior, no solamente por el detenimiento del crecimiento, sino por el resurgimiento del peso de las actividades exportadoras en el conjunto del esfuerzo productivo del país. Las ramas que lideraron la etapa anterior caen

estrepitosamente (excepto cerámicas), y resurgen aquellas con fuerte perfil exportador, con bajo valor agregado y fuerte promoción industrial (alimentos diversos, textiles, lácteos, cemento y cerámicas, preparación de carnes).

Los Grupos Económicos en la Industria.

Las agrupaciones de actividades industriales que comprenden la fabricación de productos alimenticios y de textiles respectivamente, se encuentran en el centro del patrón de acumulación vigente y resumen sus principales características. Sin embargo, mientras que la primera no se destaca en su aporte al crecimiento industrial pero es sí la actividad más exportadora y más concentrada, la textil aporta un dinamismo superior, en crecimiento y exportación, pero con índices más bajos de concentración.

Con respecto al índice de concentración, debemos hacer la salvedad que está calculado sobre la ocupación de las empresas. En este sentido, la actividad textil no presenta signos de concentración, pero la situación cambia radicalmente si tenemos en cuenta el valor exportado. Más de un tercio de las exportaciones de lanas (zafra 1988/89) son concentradas por el grupo Otegui (asociado recientemente al grupo trasnacional francés Chargeurs) que junto a otras tres firmas exportadoras superan el 50%. En vestimenta y artículos textiles las exportaciones son dominadas por empresas extranjeras o asociadas: Alpargatas (Grupo Roberts de Argentina), Sudamtex (capitales venezolanos), Paylana.

En alimentos y bebidas las ramas más dinámicas, y fundamentalmente las exportadoras, son monopolizadas por un pequeño número de empresas: CONAPROLE en lácteos, GRUPO CAPUTO y AZUCITRUS en citrus, ASTRA y FRIPUR en pesca, grupos GARD, TORINO y MANZANARES en aceites, GRUPO FERRES (SAMAN, ARROZUR) y ARROZAL 33 (capitales brasileños) en arroz, GRUPO GARD en trigo, Fábrica Nacional de Cerveza (FNC) y Cervecería y Maltería Paysandú "Norteña" (ambas de

capitales alemanes) en cebada y cervezas, Coca y Pepsi Cola en refrescos.(6)

Hay que destacar la participación estatal monopólica en el caso de bebidas alcohólicas, también importante en el azúcar frente al trust CALNU-RAUSA-AZUCARLITO, y con orientación exportadora en su asociación con capitales privados a través de la asistencia prestada a empresas desfinanciadas por la CND. Esta experiencia, con perfiles futuros de reprivatización, se ha manifestado con mayor fuerza en el mercado de la carne con su intervención en el grupo Ameglio (Frigoríficos Canelones y Colonia) donde se reparte el 55% de las exportaciones con otros tres frigoríficos (Carrasco, San Jacinto y Tacuarembó). En vestimenta la CND participa con la reconversión exportadora de la empresa EL MAGO S.A.

Recientemente la CND se asoció, iniciando una nueva modalidad, con capitales nacionales (MI GRANJA S.A., de Apariidian-ACODIKE), la CFI del BM y la Corporación Interamericana de Inversiones del BID en un proyecto agroindustrial para el packing y la exportación de frutas.

Hay que resaltar además aquellas actividades orientadas al mercado interno y regional (Argentina y Brasil) que han revelado últimamente un cierto dinamismo, muy extranjerizadas y con fuerte peso del comercio intrafirma: industria química, maquinaria y equipo, automotriz. A nivel de productos se destacan los casos de pinturas (INCA-Bunge y Born), abonos y plaguicidas (ISUSA, AGROMAX), jabones detergentes (SUDY-LEVER), metálicas (INLASA), automóviles (SEVEL-FIAT).

(6) Para profundizar sobre grupos económicos, consultar *El Poder Económico en el Uruguay actual* de L.Stolovich, J.M. Rodríguez y L.Bértola, Centro Uruguay Independiente. Montevideo, 1987.

Finalmente sobresale un reciente proceso de extranjerización que se viene expresando a través de la asociación de los principales grupos económicos locales con grupos trasnacionales. No hay realmente inversión extranjera "nueva" en el sentido de apertura de fuentes de trabajo, sino que el capital extranjero viene a aprovechar la capacidad instalada y el proceso de reconversión de la industria local, para insertarlo en una cadena de producción en la cual Uruguay aparece como proveedor de insumos de origen agropecuario con algún grado de industrialización (muchas veces localizando en nuestros países procesos con derivaciones ecológicas negativas).

Los casos más destacados son el del grupo Otegui en su asociación con el grupo trasnacional francés Chargeurs, el de ARROZAL 33 con capitales brasileños, el de OMUSA a través de un joint-venture con la trasnacional australiana ELDERS para la comercialización de la cebada malteada, constituyéndose la empresa conjunta Maltería Uruguay SA (vendida posteriormente al consorcio integrado por la BRAHMA brasileña y Maltería Pampa de Argentina), el de Central Lanera asociada a otro grupo trasnacional francés, Anselme Dewavrin Fils (ADF) a través de la empresa Lahusen. El Grupo Trombini de Brasil compró la papeleira CICSSA.

En ese orden se agregan nuevas empresas extranjeras, TOPS FRAY MARCOS en lanas por ejemplo, y algunas que a través de capitalizaciones de deuda externa comienzan a invertir en actividades con prometente futuro exportador: minería (Cía. San José) y forestación (Forestadora del Uruguay S.A. de capitales canadienses) (7)

(7) Un detallado análisis de las inversiones realizadas a través del instrumento de capitalización de deuda externa, puede ser consultado en el artículo *La deuda externa del Uruguay: un negocio para pocos*, integrante del libro *La crisis de la deuda externa*, compilado por Danilo Astori, Fundación de Cultura Universitaria.1990.

No se debe dejar de lado el impacto de los proyectos de integración que a nivel regional se están conformando, y en ese sentido cabe destacar importantes inversiones de empresas extranjeras para ampliación de la capacidad instalada con objetivos de inserción regional: Pepsi-Cola en la Zona Franca de Colonia, INCA en Colón, CINOCA que se integra al grupo francés "Grupo L'Air Liquide". Recientemente se instalaron en Pando la planta industrial de alcohol Ciquiñe Uruguay del holding petroquímico brasileño Ciquiñe, y su socio Dacarto en el rubro plásticos. Por otro lado, se comienzan a manifestar también las reestructuraciones y las liquidaciones totales y parciales de ciertas empresas, particularmente en el sector químico (COOPER) y farmacéutico, y se destacan los casos de ALCAN, FUNSA y CAMPOMAR.

III LA POLÍTICA ECONÓMICA.

Desde 1985 la política económica de la administración Sanguinetti definió continuar centrando el esfuerzo productivo del país en las actividades orientadas a la exportación. En ese sentido el apoyo a los principales grupos exportadores consistió en aumentar en número y monto las declaraciones de proyectos de interés nacional que subsidian el crédito y exoneran de cargas fiscales a los sectores industriales exportadores (alimentos, textiles, química y turismo), refinanciación y facilidades para el pago de sus deudas estatizadas, mecanismos de capitalización de deuda externa, acompañados de una búsqueda de nuevos mercados y de ampliación de los acuerdos regionales.

Asimismo, mientras se acentuaba la presión fiscal (aumento del IVA) y se disminuían los gastos del Estado, los agregados monetarios se controlaban tal cual el gobierno se había comprometido con el FMI, la política cambiaria se orientaba a mantener los niveles de competitividad externa y la política salarial trataba de disminuir la conflictividad.

El período comprendido entre mediados del año 1985 y el primer semestre de 1987 contiene los principales logros del gobier-

no colorado. El PBI creció impulsado por la demanda externa, principalmente la que proviene de Brasil y Argentina, la baja de las tasas de interés internacionales y de los precios del petróleo, y la recuperación de los términos del intercambio que permitieron una cierta mejora del salario real. En cambio, en 1987 la situación se revirtió. La demanda de los países vecinos disminuyó sustancialmente, a tal punto que es el único año del período en que no crecen las exportaciones.

En 1987 un crecimiento similar al año anterior se basó en la expansión de la demanda interna liderada por los bienes de consumo duradero e inmuebles. La política acordada con el FMI y los compromisos con los acreedores externos que aquella política avalaba condujeron al gobierno a interrumpir esta forma de crecimiento. Desde setiembre de ese año se pusieron en práctica medidas de política económica tendiente a restringir la demanda interna. Se incrementó el ritmo devaluatorio, se aumentaron las tasas de interés, se redujo el crédito interno (BROU y BHU) y la inversión pública, a la par que los reajustes salariales se acordaban cuatrimestralmente sobre el 90% de la inflación pasada.

El crecimiento basado en la dinámica de las ramas abastecedoras del mercado interno presionó rápidamente sobre la balanza comercial comprometiendo la política de pago puntual del servicio de la deuda externa. Lo que fué calificado de política de "enfriamiento" de la economía no fué más que la manifestación del primer compromiso de Ajuste Estructural (AE) del país con el Banco Mundial (Structural Adjustment Loan, SAL I), firmado en junio de 1987. (8)

En 1988 la recesión no se hizo esperar. El PBI se estancó y creció el déficit fiscal, en una economía que basa su recaudación en el nivel de actividad interna y que devuelve sus aportes a los expor-

(8) Sobre el papel del BM en el diseño de las políticas económicas aplicadas en el Uruguay, véase: Arce-Rocca-Tajam, *Deuda Externa, Banco Mundial y Política Económica*, editada por FONDAD - URUGUAY.

tadores. En esta crisis el gobierno de Sanguinetti instrumentó nuevos mecanismos de apoyo al complejo exportador, de atracción de inversión externa y de reformulación del papel del Estado en la sociedad en el marco de los compromisos contenidos en el SAL I.

Es así que se sancionó la nueva ley de Zonas Francas, se estimuló el desarrollo de joint-ventures con capital trasnacional para acceder a nuevos mercados, se profundizaron los acuerdos con los países vecinos y se firmaron otros de nivel regional (Méjico, Chile, Canadá), se puso en marcha la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND) con funciones de rescate y de reconversión de empresas privadas con dificultades financieras, en una operación que se inicia con estatización de parte del capital accionario pero con objetivos últimos de reprivatización, y se establecen los reglamentos correspondientes para utilizar mecanismos de capitalización de deuda externa con inversión en áreas de exportación.

En lo que concierne a la transformación del rol del Estado el Poder Ejecutivo liquidó parcialmente ciertas actividades de empresas públicas (ILPE en el sector pesquero y AFE en el transporte ferroviario), a la par que enviaba al Parlamento proyectos de ley tendientes a transformar monopolios estatales en empresas mixtas o a simplemente desmonopolizar algunas de ellas. En resumidas cuentas, el gobierno ya estaba cumpliendo de antemano con los requisitos que el Banco Mundial y el FMI exigirían del Estado uruguayo para los próximos años y que se enmarcarían en el nuevo convenio de Ajuste Estructural (SAL II) firmado por el gobierno al final de su gestión, centrado esta vez en los problemas del déficit público y las presiones inflacionarias.

De esta forma la administración colorada institucionalizó la pérdida de autonomía del Estado uruguayo en el diseño y la ejecución de la política económica, la cual además afianzó el patrón de acumulación que denominamos trasnacional: consoli-

dó el funcionamiento de la plaza financiera regional, extremó el sesgo exportador de la economía nacional sin resolver las causas fundamentales del estancamiento que perduran desde hace 3 décadas, mantuvo al Estado como absorbedor de la ineficiencia privada y circunscribió la negociación salarial en parámetros de costo y productividad más que de demanda interna y de remuneración justa al valor creativo de la fuerza de trabajo.

El gobierno del Dr Lacalle y las Perspectivas

En ese contexto las perspectivas que ofreció el gobierno del Presidente Lacalle se encuentran enmarcadas en la disposición de su equipo económico a cumplir cabalmente con el paquete de medidas contenido en el AE firmado por su antecesor. La condicionalidad "cruzada"(9) determinó además un acuerdo de corto plazo con el FMI (firmado a fines de agosto de 1990) que se resumió en un ajuste fiscal de una magnitud sin precedentes para el país, y que condicionó el pago del 2o. tramo del AE y la inclusión del Uruguay en las negociaciones del Plan Brady (por Nicholas Brady, Secretario del Tesoro de EEUU).

Los objetivos de dicho ajuste se centraron en el abatimiento del déficit a 2.5% del PBI y de la inflación a una tasa del 50%. Para ello se planteó aumentar la presión fiscal sobre salarios, pasividades, consumo, aportes a la seguridad social, sobre la renta y sobre las transacciones inmobiliarias. A su vez se reducirían los gastos del Estado en 15-20% y se promoverían diversas privatizaciones.

Más allá de las explicaciones simplistas de la teoría neoliberal y de los técnicos del FMI, el trasfondo del ajuste fiscal se revela en el estancamiento de la economía y la necesidad del gobierno de

(9) La condicionalidad del BM se interrelaciona con las imposiciones del FMI e incluso con las del BID y el GATT en una verdadera telaraña. Las condiciones que impone el BM incluyen la necesidad de realizar acuerdos de corto plazo con el FMI, y el FMI exige haber realizado un acuerdo previo con el BM.

seguir pagando una deuda externa pública que tiene entre sus principales causas el endeudamiento privado, (luego socializado, a fines de los 70 y principios de los 80) y la asistencia al sector financiero en crisis para mantener la credibilidad en la plaza financiera.

El estancamiento económico y la reducción progresiva de la demanda interna habían provocado en 1989 el creciente descenso de los ingresos tributarios, a la par que el componente quasi-fiscal de la deuda externa, manifestado en el déficit del BCU, acotó la capacidad del Estado como base de apoyo a la inversión privada, en particular al complejo exportador que capta las divisas para atender el servicio de la deuda. En síntesis, el déficit fiscal había puesto un límite a la continuidad del apoyo a los sectores líderes del patrón de acumulación vigente.

Para sortear este límite el ajuste se propuso una gran extracción de recursos internos que equilibraran las finanzas públicas, lo que en definitiva implicó un nuevo traslado de recursos, en primer lugar hacia la banca acreedora y luego al complejo exportador. Una vez garantizado este camino, los préstamos y condicionalidades del BM apoyan la reestructura de la oferta en los sectores que dicho Banco privilegia: cultivos de exportación, forestación, comunicaciones y puerto. En la misma dirección, su política de reducción de gastos estatales y de promoción del paradigma de la inversión privada como motor del desarrollo, exige la reducción del aparato estatal a través de diversas modalidades: desmonopolización (Banco de Seguros), empresas mixtas (PLUNA, ANTEL), privatizaciones periféricas (Alcoholes y Cementos de ANCAP), privatizaciones de la banca estatizada, y reducción del banco estatal (BROU) a actividades estrictamente de banca comercial.

Teniendo en cuenta que el aumento de impuestos, tales como el IVA, IMESI, los aportes patronales, el impuesto a las rentas de industria y comercio, el impuesto a las importaciones, y el aumento de las tarifas públicas son trasladables a precios, queda claro

que este ajuste tributario en realidad está siendo pagado principalmente por aquellos que dependen de un ingreso fijo: asalariados y pasivos.

Este costo social se agudizó por el recorte de los gastos en salarios e inversión públicos, así como por las previsiones gubernamentales sobre el nivel de descenso del salario real. En la última Carta de Intención firmada con el FMI, el gobierno acordó que "en el futuro los salarios del sector público serán ajustados cada cuatro meses en base al proyectado ritmo de inflación convenido en el programa". Esta política ha significado que el salario real público se reduzca a los niveles de 1984. Para los trabajadores privados, el ítem 16 de la referida Carta estableció como meta acuerdos con vigencia mínima de un año, con un ajuste básico del 75% de la inflación del cuatrimestre anterior, lo que ha golpeado sus expectativas de recuperación salarial.

En definitiva, la perspectiva es de una recesión que prolongará el estancamiento estructural de la economía uruguaya, a lo que se le agrega la alta probabilidad de la estanflación, en virtud de que difícilmente la inflación sea superada dados los aumentos tributarios y tarifarios, el carácter oligopólico de la mayor parte de los mercados en que actúa el sector privado, y el estancamiento que obliga a dirimir en campos fuera de la producción el reparto de un producto que no crece.

Los antecedentes y la coyuntura por la que atraviesa el país nos permiten visualizar un camino preñado de continuismo en el cual al gobierno le cabe el papel de profundizador del modelo. Quedó claro con el viraje de 1987 que desviaciones en la asignación de recursos del modelo exportador no serán permitidas, en un entorno de compromisos estructurales y coyunturales con el BM y el FMI respectivamente, condicionantes de la refinanciación de la deuda externa que otorgara algún respiro a la actual administración.

El equipo económico planeó entonces completar la inserción del país en el “menú” diseñado para América Latina por aquellas instituciones financieras internacionales. El primer paso exigido fué la renegociación de la deuda externa del sector público en el marco del Plan Brady, para “adquirir derechos” de integrar la lista de “candidatos” a la Iniciativa para las Américas (Plan Bush) y acceder a los préstamos del FMI y el BM.

Los bancos acreedores del país eligieron diversas opciones de las contempladas en el Plan Brady (10). Dicha elección, y la correspondiente aceptación por parte del gobierno uruguayo, fueron de tal naturaleza que Uruguay debió desembolsar por adelantado 460 millones de dólares, que fueron cubiertos con préstamos del FMI, BID y BM (230 millones), con más préstamos de los propios bancos acreedores (90 millones), y con fondos del propio BCU (140 millones) el cual debió acudir a la venta de un tercio de las reservas de oro del país.

El resultado, es que hemos pagado por adelantado una parte de la deuda externa endeudándonos a su vez con organismos internacionales que no otorgan refinanciaciones. Tan solo hemos cambiado de acreedores, pero éstos son además los que imponen condicionalidades.

El gobierno alega un ahorro de 40 millones de dólares anuales por menor pago de intereses, pero estudios de AEBU revelaron que esa cifra se situaba tan solo en 23 millones. En síntesis, el problema de la deuda continúa vigente. En realidad éste no era el objetivo perseguido, la cuestión se situaba en seguir obteniendo el visto bueno de la comunidad financiera internacional y no quedar fuera de sus planes para América Latina.

Inmediatamente de firmada la refinanciación, se dió curso a un nuevo programa de inversión subsidiada mediante el mecanismo

(10) Ver publicación de FONDAD-URUGUAY, *Deuda y Desarrollo*, Nos. 1-3.

de la capitalización de títulos de deuda externa, adecuándose a uno de los objetivos del Plan Brady: facilitar la entrada al capital extranjero (11). La otra condición, la reforma del Estado (privatizaciones), se ha venido implementando desde los primeros AE de 1987, de tal forma que las EP no se interpongan al avance de las ET en los sectores de punta de hoy: informática, telecomunicaciones, transportes, turismo, servicios diversos. El BID, dirigido por el otro raro cepalino Cr. Enrique Iglesias, se ha convertido en un celoso guardián de la libertad de inversión en nuestros países, a partir del manejo de fondos que Bush le otorgó en el marco de la Iniciativa para las Américas.

Las leyes que se discuten hoy (junio de 1991) en el Parlamento reafirman los compromisos asumidos de mantenimiento del ajuste fiscal, privilegio del pago de la deuda externa sobre cualquier otro gasto público, y de reforma del Estado bajo la instrumentación de desmonopolizaciones y privatizaciones que redundarán seguramente en una mayor extranjerización de la economía uruguaya. Anteriormente había sido aprobada la legislación sobre Banca de Inversión y Leasing Financiero que favorecieron una vez más a la banca trasnacional instalada en el país.

El ajuste fiscal determinó una situación de superávit fiscal del Gobierno Central pero sin consecuencias sobre una escalada inflacionaria que tiene sus raíces en una economía estancada que exporta a expensas del consumo interno en el marco de una regresiva distribución del ingreso. El déficit crónico del Gobierno Central fué neutralizado en base a la disminución del empleo y salario públicos, así como por la reducción drástica de la inversión en todos los Ministerios y Gobiernos Departamentales del Interior. Mientras tanto, las "ineficientes" empresas públicas conti-

(11) Se presentaron 43 proyectos de inversión por un monto global de 453 millones de dólares, de los cuales el 60% corresponde a proyectos turísticos. "La Carolina", un complejo turístico pensado para Punta del Este, supone una inversión de 167 millones, de los cuales el 97% sería financiado con papeles de deuda externa.

núaron aportando sus superavits (70 millones de dólares en 1990) a las arcas de Rentas Generales apoyando los pagos de la deuda externa.

En efecto, el déficit del sector público en su conjunto, si bien se redujo del 7% del PBI en 1989 al 2,5% en 1990, sigue explicado por el componente parafiscal del BCU que contiene el pago de los intereses de la deuda externa pública. Como mencionábamos anteriormente, pese a su refinanciación el problema de la deuda sigue vigente, y con él seguirá también vigente el tema del déficit público, presionado continuamente por la disminución de aportes tributarios derivada de la recesión que marca actualmente al país.

El proceso recesivo solo se vio atenuado en 1990 por las exportaciones a los países vecinos favorecidas por el actual retraso cambiario en Argentina y Brasil. De todos modos la inestabilidad en dichos países genera interrogantes acerca del futuro rumbo de sus políticas cambiarias y consecuentemente agrega un factor de incertidumbre para Uruguay, que se suma al que emana de las posibles consecuencias del proceso de "integración" regional liderado por Brasil y Argentina.

En este entorno, a Uruguay le fué concedido un lugar en la conformación del MERCOSUR, instrumento que se adecúa perfectamente al resto de la política económica vigente al situar a la apertura externa como el paradigma de la eficiencia y el bienestar social.

El gran capital de los grupos económicos vinculados al sector exportador y al capital financiero transnacional inserto en la plaza financiera regional, seguirá siendo el mayor beneficiado, desde que está en el centro de la acumulación planeada por la política económica que trasladará recursos hacia ellos, y son destino a su vez de los recursos, ya condicionados, del BM, BID, CFI, CII, EXIMBANK de Japón. Todo esto reafirma, que la profundización del patrón de acumulación transnacional sigue siendo la alternativa que los sectores dominantes le proponen al país.

En efecto, el 14 de mayo pasado "el Banco Mundial anunció la concesión de un préstamo de 65 millones de dólares a Uruguay destinado a respaldar el acuerdo de reducción de deuda con los bancos comerciales acreedores...firmado por el gobierno uruguayo el 31 de enero de 1991..." (EL PAÍS, EFE, 15.5.91), que se sumaron a los 305 millones de dólares que Uruguay adeudaba a dicho banco a finales de 1990.

Dicho préstamo supuso además acordar con el BM una estrategia económica que abarca todo el período de gobierno del Presidente Lacalle (Documento reservado del BM revelado por Crónicas Económicas el 3.6.91). En este acuerdo los objetivos centrales se ubican en la reducción de la inflación, el equilibrio externo y la deuda del sector público. Como la inflación se supone causada por el déficit público, y los problemas de comercio exterior se asocian a ineficiencias del aparato estatal que desarticulan la "natural" eficiencia de los empresarios privados y constriñen el libre funcionamiento de los mercados, todo el plan queda prácticamente circunscripto a la reforma del Estado.

En ese sentido, los compromisos principales son: mantenerse "completamente al día en lo que se refiere al pago de los servicios de deuda externa a todos sus acreedores", favorecer la inversión extranjera (capitalización), abrir más la economía al exterior, reducir la participación del Estado, y garantizar su equilibrio fiscal "no permitiendo ningún crecimiento en términos reales del total de los salarios públicos", disminuyendo la inversión pública y aumentando los impuestos (incluye ampliar la incidencia del IVA a todos los alimentos, servicios y actividades agrícolas y de pesca).

CUADRO 1
CONSUMO, INVERSIÓN Y EXPORTACIONES
(En % del PBI, a precios de 1983)

	Total	CONSUMO		EXPORT.	INVERSIÓN	
		Público	Privado		Privada	Pública
1971	93.8	12.0	81.5	13.0	7.9	3.0
1972	94.2	10.5	83.4	13.0	7.1	2.3
1973	96.4	12.7	83.5	12.9	6.1	1.8
1974	92.8	13.2	79.5	15.1	6.4	2.1
1975	90.1	12.1	77.7	17.0	7.2	4.0
1976	85.7	12.6	73.0	19.8	8.0	5.9
1977	84.1	12.0	71.9	20.9	7.9	6.8
1978	83.4	12.6	70.7	20.7	8.0	8.0
1979	83.6	13.3	70.2	20.8	10.8	7.1
1980	84.4	12.4	71.9	20.4	12.3	5.6
1981	85.4	13.1	72.2	21.2	9.4	7.7
1982	86.1	14.1	72.0	20.9	11.9	4.2
1983	83.6	14.5	69.1	25.7	7.3	4.2
1984	82.9	14.7	68.2	25.5	5.7	4.4
1985	82.6	14.7	67.9	26.7	4.7	3.0
1986	84.9	14.7	70.2	27.3	5.2	3.5
1987	89.7	14.4	75.3	23.2	6.3	3.9
1988	88.5	14.0	74.4	25.3	6.8	3.9
1989	87.6	14.2	73.4	27.7	6.7	4.1
1990	85.1	14.7	70.4	29.2	6.8	3.5

Fuente:BCU.Boletín Estadístico.

CUADRO 2 - CUENTA DE INGRESO INTERNO
(En porcentajes del total)

	Ingresos de las familias residentes	Propiedad empresas	SUBTOTAL	Ingresos de no residentes
	Sueldos y salarios			Trans al exterior
1955	43.9	45.8	89.7	0.2
1956	43.7	45.6	89.3	0.2
1957	43.6	45.6	89.2	0.3
1958	45.7	42.4	88.1	0.3
1959	40.2	47.7	87.9	0.3
1960	35.5	53.4	88.9	0.6
1961	40.5	46.7	87.2	0.5
1962	42.8	41.2	84.0	0.5
1963	43.5	38.5	82.0	0.7
1964	41.2	42.8	84.0	1.0
1965	39.7	46.0	85.7	1.2
1966	37.7	47.1	84.8	1.5
1967	43.0	43.0	86.0	1.9
1968	40.1	46.2	86.3	1.8
1969	42.2	43.2	85.4	1.7
1970	40.9	45.0	85.9	1.2
1971	44.2	43.1	87.3	1.0
1972	40.0	47.7	87.7	1.5
1973	38.7	48.9	87.6	1.0
1974	39.2	50.2	89.4	1.4
1975	39.2	48.8	88.0	2.5
1976	36.2	50.9	87.1	2.4
1977	33.9	53.2	87.1	2.0
1978	31.6	54.5	86.1	1.9
1979	27.9	60.3	88.2	1.0
1980	30.1	58.1	88.2	1.2
1981	32.5	56.9	89.4	0.8
1982	35.0	52.7	87.7	2.6
1983	28.2	57.4	85.6	6.4
1984	26.3	59.2	85.5	8.2
1985	30.0	54.1	84.1	8.0
1986	31.3	54.9	86.2	5.2
1987	31.3	55.1	86.4	4.5
1988	32.2	54.0	86.5	4.7
1989(Est.)	30.9	53.2	84.1	5.1
1990(Est.)	30.2	53.2	83.4	5.1

(Continuación Cuadro 2)
Ingresos del Estado

Aporte Seg.Soc. Persn.	Seg.Patron.	Im.Dir. s/S.A.	De sus prop. y empresas	Intereses de Deuda PÚb.	SUBTOTAL
5.0	4.9	0.8	0.2	-0.8	10.1
5.2	5.1	0.7	0.2	-0.8	10.4
5.1	5.1	0.7	0.2	-0.6	10.5
5.6	5.6	0.9	0.2	-0.7	11.6
5.6	5.5	1.0	0.2	-0.5	11.8
4.7	5.3	0.9	0.1	-0.6	10.4
5.2	6.6	1.0	0.1	-0.5	12.4
6.7	8.3	0.7	0.1	-0.4	15.4
7.8	9.1	0.7	0.1	-0.4	17.3
6.4	8.0	0.7	0.3	-0.4	15.0
5.6	6.9	0.7	0.2	-0.4	13.0
6.1	7.5	0.8	0.1	-0.7	13.8
4.9	6.8	0.8	0.3	-0.6	12.2
4.7	6.8	0.7	0.4	-0.7	11.9
5.1	7.2	0.9	0.2	-0.5	12.9
4.9	6.9	1.1	0.4	-0.4	12.9
4.7	6.7	0.8	0.0	-0.6	11.6
4.1	6.4	0.9	0.2	-0.8	10.8
2.6	8.6	0.8	0.1	-0.7	11.4
2.1	6.8	0.6	0.1	-0.3	9.3
1.8	7.4	0.8	0.1	-0.4	9.7
2.2	7.3	1.7	0.1	-0.7	10.6
2.1	6.9	2.0	0.1	-0.2	10.9
3.5	6.5	2.2	0.2	-0.3	12.1
3.0	5.5	2.1	0.4	-0.2	10.8
3.0	4.9	2.9	0.2	-0.4	10.6
3.3	4.1	2.6	0.2	-0.4	9.8
3.9	4.5	2.6	0.4	-1.7	9.7
3.8	3.8	2.6	0.1	-2.3	8.0
3.4	3.2	1.6	0.1	-1.9	6.4
3.5	3.8	1.9	0.1	-1.4	7.9
4.2	4.3	2.1	0.1	-2.1	8.6
4.4	4.3	2.4	0.1	-1.9	9.3
4.4	4.6	2.0	0.0	-2.0	9.0
s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	10.8
s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	11.5

Fuente:DGEC.Anuario Estadístico.

CUADRO 3 - SALARIOS Y EXCEDENTE
(En porcentajes del excedente total) - Fuente: Cuadro 2

Sueldos y salarios	Apropiado por capitalistas residentes	Apropiado/p capitalistas no residen	Apropiado /p el Estado	Tasa de explotac.
1955	43.9	45.8	0.2	10.0
1956	43.7	45.6	0.2	10.5
1957	43.6	45.6	0.3	10.5
1958	45.7	42.4	0.3	11.6
1959	40.2	47.7	0.3	11.8
1960	35.5	53.4	0.6	10.5
1961	40.5	46.7	0.5	12.4
1962	42.8	41.2	0.5	15.5
1963	43.5	38.5	0.7	17.3
1964	41.2	42.8	1.0	15.0
1965	39.7	46.0	1.2	13.1
1966	37.7	47.1	1.5	13.8
1967	43.0	43.0	1.9	12.2
1968	40.1	46.2	1.8	11.9
1969	42.2	43.2	1.7	12.9
1970	40.9	45.0	1.2	12.8
1971	44.2	43.1	1.0	11.7
1972	40.0	47.7	1.5	10.8
1973	38.7	48.9	1.0	11.4
1974	39.2	50.2	1.4	9.3
1975	39.2	48.8	2.5	9.6
1976	36.2	50.9	2.4	10.5
1977	33.9	53.2	2.0	11.0
1978	31.6	54.5	1.9	12.0
1979	27.9	60.3	1.0	10.8
1980	30.1	58.1	1.2	10.6
1981	32.5	56.9	0.8	9.8
1982	35.0	52.7	2.6	9.7
1983	28.2	57.4	6.4	8.0
1984	26.3	59.2	8.2	6.3
1985	30.0	54.1	8.0	7.9
1986	31.3	54.9	5.2	8.5
1987	31.3	55.1	4.5	9.2
1988	32.2	54.0	4.7	9.0
1989(Est)	30.9	53.2	5.1	10.8
1990(Est)	30.2	53.2	5.1	11.5

ANEXO

Síntesis de los rasgos más notorios del Patrón de Acumulación Transnacional en Uruguay:

Propiedad de medios de producción esenciales.

Tierra: propietarios locales con creciente participación de extranjeros.

Industria: capitales predominantemente locales con asociación del capital extranjero.

Reproducción de medios de producción.

La maquinaria, el petróleo y parte de la materia prima se obtienen desde el exterior y su importación depende esencialmente de las divisas provenientes de los rubros tradicionales de exportación y del endeudamiento externo.

Reproducción de la fuerza de trabajo.

Tendencia al descenso salarial e incremento de la jornada familiar de trabajo como mecanismo para aumentar la competitividad externa disminuyendo costos, y reducción del consumo interno para aumentar los saldos exportables. Descenso del gasto social del Estado que afecta negativamente la futura capacidad laboral

Destino comercial de la producción.

Crecimiento de las exportaciones y tendencia al retroceso de la demanda interna.

Sistema financiero.

Extranjerización total de la banca privada, trasnacionalización de los flujos financieros (fuga de capitales, deuda externa).

Apropiación, circulación y uso de los excedentes.

Creciente apropiación externa de excedentes generados en el ámbito nacional (pago de intereses de deuda externa, royalties, etc.), creciente circulación externa (fuga de capitales, depósitos en el exterior), creciente uso externo (incremento del consumo de bienes importados).

Política económica.

Desmantelamiento de controles financieros, tendencia a aumentar la apertura comercial y financiera, ingerencia creciente del BM y FMI en su instrumentación. Apoyo decidido a los rubros de exportación y al sistema financiero privado.

Política de gastos y tributos.

Preeminencia de los tributos al consumo interno (IVA e IMESI), frente a tributos al patrimonio, al comercio exterior y a la actividad financiera. Subsidios a los grupos exportadores y financieros.

Papel de las empresas públicas.

Crecimiento de las tarifas para afrontar pagos de intereses, descenso de costos salariales, políticas de desmonopolización y privatización.

Relaciones sociales y de poder.

Mayor conflictividad social y autoritarismo político

SUR, MERCOSUR Y DESPUES

Introducción

Bajo el rótulo de MERCOSUR, los países del sur del continente americano (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) están recorriendo un camino de apertura mutua de sus barreras comerciales, con la finalidad expresa de llegar en 1995 a la configuración de un área de libre comercio.

Este proceso está pautado por la existencia de similares problemas económicos para los cuatro países e incluso por la vigencia de estrategias económicas también similares.

Insuficiente crecimiento económico, distribución regresiva del ingreso, elevados índices de desocupación y subocupación, deuda externa, tendencias inflacionarias, descenso de la calidad de vida de la mayor parte de la población constituyen parte ineludible del diagnóstico de los países de la región.

En este contexto sus conducciones económicas continúan orientándose hacia la apertura externa de sus economías, la eliminación de controles y regulaciones estatales y la aceptación indiscriminada de capitales foráneos, intentando profundizar aún más un camino de sujeción a los grandes capitales transnacionales, mientras pretenden convencer al pueblo con la promesa de un futuro eficiente y moderno.

Así, los Ministros de Economía de los países mencionados se mantienen fieles a los mandatos del FMI, BM, BID y GATT, los or-

ganismos internacionales, que cual cuatro nuevos "jinetes del apocalipsis", insisten en conducir a los países del sur por un camino que solo ha traído hambre, cólera, miseria y crisis a los pueblos de América Latina.

Por otra parte, durante 1990 se ha formalizado la "Iniciativa Bush para las Américas" que a instancias del gobierno de Estados Unidos, contempla la formación de una zona de libre comercio desde Alaska a la Tierra del Fuego, y los gobiernos promotores del Mercosur han expresado su total apoyo a dicho plan y la voluntad expresa de compatibilizar ambos planteos fomentando la creación del llamado cuatro + uno (acuerdo de libre comercio del Mercosur con Estados Unidos).

Dentro de este contexto, emergen entonces un conjunto de interrogantes. ¿El Tratado de Asunción que apunta a la formación del MERCOSUR (concebido "tal cual es" o sea esencialmente como acuerdo para la reducción de aranceles entre los países signatarios), significa un proyecto de integración o de desintegración regional?, ¿MERCOSUR y Plan Bush, son dos pilares de la misma construcción o procesos contradictorios? ¿Qué futuro le espera a la economía uruguaya dentro de este marco?

Para aproximarnos a una respuesta a estas interrogantes y otras preguntas que se relacionen con estos temas, es condición necesaria analizar y evaluar algunos resultados relativos a los acuerdos económicos preexistentes entre los países del Cono sur, así como el denominado Plan Bush y su contexto, para acercarnos a una mayor comprensión de los objetivos reales del MERCOSUR y de las perspectivas que abre para Uruguay.

I. EL CAMINO HACIA ASUNCION

Los Tratados latinoamericanos (ALALC Y ALADI)

Dentro de los antecedentes que le han puesto un entorno jurídico a los esfuerzos de "integración" regional, debemos mencionar como uno de los pasos en la ruta hacia una profundización de las relaciones económicas entre los países del área, a la formación de la ALALC.

El acuerdo se concretó el 18 de febrero de 1960, mediante el llamado Tratado de Montevideo, que tuvo un carácter esencialmente comercial y consistió fundamentalmente en un programa de liberación arancelaria y rebajas tarifarias a las importaciones provenientes de América Latina.

Los resultados concretos no acompañaron las expectativas generadas y las concesiones comerciales entre países fueron la excepción en un marco general donde se mantuvieron barreras al comercio regional. La estructura del comercio entre los países de la región no cambió sustancialmente y continuó representando una cuota marginal del comercio total de la mayor parte de los países, mientras que el funcionamiento económico global de cada uno de ellos continuó articulándose esencialmente con los centros industriales.

Como una continuación e intento de profundización de los lazos económicos regionales promovidos en el marco de la ALALC, se conformó en 1980 la denominada ALADI, con la firma del denominado Tratado de Montevideo, que se suscribió el 12 de agosto de 1980 y entró en vigor el 18 de marzo de 1981.

Como forma institucional se constituyó un organismo intergubernamental, compuesto por los países "que promueven la formación de un Mercado Común latinoamericano". La Asociación nuclea a Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador,

México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, que representan aproximadamente el 90% de la población de América Latina y el 92% de su PBI.(1)

Las funciones básicas del Tratado (por lo menos en lo declarativo) apuntaban a la promoción y regulación del comercio intra-regional, la complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación entre sus miembros.

La ALADI básicamente propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, que se perfecciona con algunos de los siguientes instrumentos: i) La preferencia arancelaria regional (PAR) frente a terceros países; ii) La promoción de acuerdos de alcance para toda la región; iii) Los acuerdos que involucran a algunos países de la región.

La preferencia arancelaria se aplica sobre toda clase de productos originarios de los países miembros frente a la competencia proveniente de terceros países. Por su parte, Bolivia, Paraguay y Ecuador gozan además de un sistema preferencial especial por ser considerados de menor desarrollo relativo.

La ALADI orgánicamente funciona a través del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, la Conferencia de Evaluación y Convergencia y el Comité de Representantes de los países miembros.

Sus alcances involucran a la desgravación comercial, pero apuntan simultáneamente a otros elementos vinculados con la promoción del comercio (aspectos financieros, tributarios, aduaneros, sanitarios, eliminación de barreras no arancelarias), y con la cooperación económica y social (cooperación científico tecnológica, promoción de turismo, preservación del medio ambiente, etc.).

(1) BID.*Progreso Económico Social de América Latina 1989*, pág 79.

Dadas las características muy flexibles de la ALADI, la mayoría de las acciones bilaterales o multilaterales que realizan entre sí los países miembros se inscriben en su marco (los acuerdos entre Argentina y Uruguay -CAUCE-, y entre Brasil y Uruguay -PEC- por ejemplo).

La PAR constituye un mecanismo multilateral por excelencia y consiste en una reducción porcentual de los gravámenes que afectan las importaciones. Aunque en la práctica se han presentado dificultades para una implementación total y efectiva. El elevado número de ítems incluido en la lista de excepciones (Argentina 596, Brasil 305, Chile 1198, Uruguay 1200) le ha quitado importancia real a las preferencias otorgadas. Incluso existen casos en que las ventajas brindadas para países de la región se refieren solo a productos que el país en cuestión no compra desde el exterior, o que los importa desde todo el orbe con arancel cero.

Por ejemplo la lista de excepciones de Bolivia cubre el 100% de su compras regionales, la de Uruguay el 52%, la de Chile el 41%, Paraguay el 21.5% , Argentina el 18% y Brasil el 12.5% (2)

Un balance de la evolución del comercio intra-regional permite verificar que si bien dicho comercio aumentó su participación porcentual dentro del total hasta el inicio de la década de los 80, posteriormente los mercados de ALADI perdieron importancia frente al comercio particular de cada país de la región, con el resto del mundo y especialmente con EE.UU.

El coeficiente de suministro zonal (exportaciones a la región como porcentaje de las exportaciones totales) se mantuvo alrededor del 10% en el período 1986-89 (por debajo del 14% de 1979-81), mientras que las importaciones en la región durante el último trienio llegan aproximadamente al 15% del total importado.

(2) INTAL BID 1989. *El proceso de integración regional en 1989.*

Otra constatación consiste en que los países de mayor dinamismo previo han tenido más éxito en aumentar las exportaciones que los demás. Esto contribuyó a generar situaciones crónicas de superávit o déficit entre los países de la zona.

Simultáneamente, el patrón de especialización en la región muestra un esquema caracterizado por el hecho que los países de mayor dimensión económica importan esencialmente materias primas y exportan manufacturas, mientras que la situación inversa se verifica para aquellos países miembros de menor "desarrollo relativo".

Por otra parte el comercio intraregional está segmentado en grandes agrupaciones, destacándose un segmento austral constituido por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay.

Otra verificación que implica una cierta contradicción con los objetivos teóricos de la Asociación, consiste en que las corrientes comerciales que han gozado de tarifas preferenciales en los acuerdos formales de integración han tendido a aumentar más lentamente que las corrientes comerciales intraregionales totales. La explicación de este fenómeno se vincula con el papel relevante que han cumplido en este aspecto las empresas transnacionales a través del comercio intra-empresa (3).

Por otra parte (debido al marco institucional flexible que regula las relaciones económicas entre los países de la región latinoamericana) coexisten dentro del propio encuadramiento que brinda ALADI, un conjunto de convenios subregionales tales como el Pacto Andino, el acuerdo Centro Americano de Libre Comercio, el grupo De los Tres (conformado por Colombia, Venezuela y México), etc.(ver anexo 1).

(3) Ibíd.

En lo que respecta al análisis de las implicancias del MERCOSUR nos interesa destacar los convenios relativos a los países de la zona austral del continente.

Acuerdos al Sur

Dentro de este panorama existen un conjunto de acuerdos bilaterales y trilaterales que constituyen el marco institucional que rige buena parte de las relaciones económicas entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay que coexistirán incluso paralelamente a la reciente firma del MERCOSUR.

Por el hecho de que nuestro análisis se refiere esencialmente al Uruguay, destacaremos fundamentalmente aquellos acuerdos que lo involucran directamente sin olvidar una breve referencia a los acuerdos argentino-brasileños debido al peso relativo de los dos "colosos" del sur.

Argentina-Uruguay. El CAUCE.

En las denominadas Jornadas Rioplatenses (30 de abril de 1974) se expresaba la voluntad de propender a la formación de una Unión Aduanera entre los países rioplatenses y en cierto modo se trazó la senda que desembocaría el 20 de agosto de 1974 en la firma del CAUCE.

Dicho convenio en principio propiciaba para el primer año la eliminación de los gravámenes para la entrada de productos uruguayos a la Argentina (excluidos los agropecuarios y otros que pudieran causar efectos perjudiciales de significación) y de productos argentinos en Uruguay al año siguiente (la apertura era la norma y se permitía una lista negativa).

En los hechos el funcionamiento fue el inverso al previsto ya que se orquestó teniendo como norma general la existencia de barreras arancelarias y promoviendo la liberalización del comer-

cio de aquellos productos sobre los que se iban alcanzando acuerdos.

En particular mediante el decreto de la República Argentina 791,75, se liberalizó la importación de 504 productos uruguayos y posteriormente mediante diversos acuerdos (entre los que se destaca el llamado CAUCE II firmado en Colonia -mayo de 1985-) se fue ampliando la lista por parte de ambos países de tal modo que en 1990 se llegó a una situación en la que Argentina tiene liberada la importación de 3500 productos uruguayos y Uruguay la de 3000 productos argentinos.

En el CAUCE II, se preve la desgravación total del universo arancelario industrial argentino para aquellos productos originaarios de Uruguay cuya cantidad no sea superior al 5% de la producción de Argentina en el rubro (para aquellos productos considerados sensibles la cuota es del 2.5%). Uruguay, como contrapartida, desgrava la importación de bienes de capital provenientes de Argentina, que no compitan con la producción local.

En lo relativo al funcionamiento debemos señalar que Uruguay solo comercializa de 300 a 400 productos del total "liberado", entre los que podemos mencionar papel y cartón, industrias químicas y conexos, (colorantes, pinturas, barnices, tinta) material de transporte (autopartes, tractores), textiles sintéticos, metales comunes y manufacturas (hierro y acero), cerveza, etc.

El Acta incluye además un régimen para posibilitar la integración del sector automotriz, un sistema de facon industrial un proyecto de equilibrio dinámico y un compromiso de prioridad al comercio recíproco.

En lo que atañe a los resultados comerciales, se puede apreciar un salto de la importancia de las exportaciones uruguayas hacia Argentina en 1975, (las mismas ya venían creciendo con anterioridad), aunque la tendencia posterior se hace errática (ver gráfico)

con un pico en el período 1979-81. De todos modos se aprecia una tendencia al incremento del comercio que se realiza a través del convenio. (Las exportaciones uruguayas en el 90 se realizaron en un 90% por el CAUCE).

Pese a ello, el comercio intra-rioplatense continuó ubicado dentro de límites indudablemente modestos (entre el 5% y 10% de las exportaciones uruguayas y en un rango del 10 al 15% de las importaciones), y la presencia del CAUCE no incidió mayormente en la dinámica productiva del país, por lo menos en cuanto capacidad para revertir la tendencia al estancamiento productivo. Tampoco logró Uruguay revertir la tendencia tradicional al déficit comercial con el país vecino.

En lo que se refiere a la caracterización de los rubros comercializados entre ambos países, podemos apreciar la existencia de estructuras productivas similares sin un patrón claro de especialización. El comercio uruguayo allende el Plata, marcó una relativa preeminencia de las exportaciones industriales provenientes de sectores que estuvieron tradicionalmente vinculados al mercado interno y que mediante el CAUCE encontraron una relativa posibilidad de expansión hacia un mercado medianamente protegido.

Brasil-Uruguay. EL PEC.

En lo que atañe a las relaciones comerciales entre Brasil y Uruguay, debemos mencionar como un hito de significación la firma del llamado PEC, en junio de 1975.

El mencionado acuerdo básicamente consistió en un mecanismo de liberación arancelaria relativo al comercio de un conjunto de productos. Se realizó además un protocolo modificatorio en mayo de 1982 -para compatibilizarlo con las normas de ALADI-. Una renegociación en 1985 -PEC 2- y un protocolo ampliatorio en 1986. El 13 de agosto de 1986, en Brasilia se incrementaron los

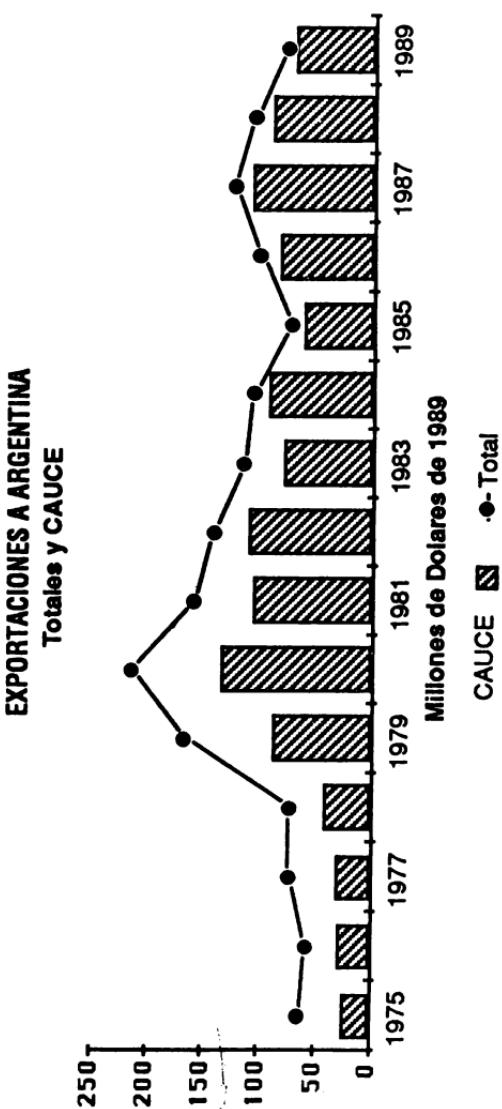
cupos de la producción agropecuaria uruguaya que ingresa sin gravámenes a Brasil. (El arroz pasó de 38.000 a 200.000 ton. anuales, la cebada cervecera de 20.000 a 30.000 y la malteada de 45.000 a 55.000).

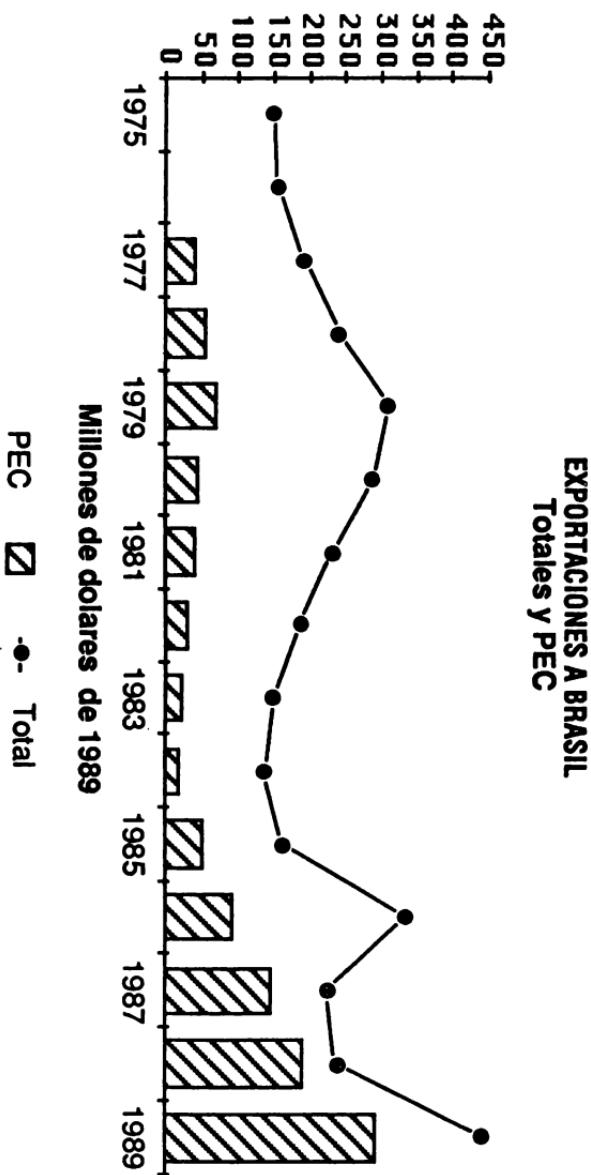
De todos modos sus efectos fueron mediatisados con frecuentes trabas a la importación instrumentadas a través de cuotas y cupos, al comercio de ciertos productos, y al hecho de que en la práctica se mantuvieron gravámenes al comercio recíproco. Pese a ello, el comercio exportador uruguayo a Brasil marcó una línea ascendente.(ver gráfico).(4)

En 1991 pueden ingresar a Brasil, según el PEC, 1900 productos y son 1400 los bienes brasileños que pueden hacerlo a Uruguay, aunque este aprovecha solo 395 de los renglones liberalizados (arroz, cebada, neumáticos, lácteos, textiles, químicos, vestimenta, etc).

La estructura del comercio uruguayo-brasileño marca una impronta relativamente diferente a la promovida por el CAUCE. Mientras que el comercio uruguayo-argentino muestra relativa diversificación, el PEC marca signos de especialización entre economías de producción diferenciada, y tiende a reproducir un esquema en el cual Uruguay se especializa en productos primarios o con escasa elaboración y Brasil vende fundamentalmente productos industrializados.

(4) Tanto dentro del PEC como del CAUCE los exportadores deben conseguir una parte del cupo concedido a Uruguay, el cual se otorga a través de convenios en los que juega un rol importante la presencia de la Cámara de Industrias. Este mecanismo tiende a consolidar el rol de las grandes empresas, como muy bien lo señalan Cáceres, Campanella, Correa y Lanzilotta, en su trabajo *Integración para el Desarrollo, Desarrollo para la Integración o Desintegración con Subdesarrollo?*.





Argentina-Brasil. La telaraña de acuerdos.

Por lo que se refiere a las relaciones económicas entre Argentina y Brasil, las mismas se han ido articulando mediante un conjunto de protocolos, acuerdos y tratados, en una frondosa y compleja maraña que les sirve de marco institucional.

Entre los principales acuerdos, debemos destacar los documentos firmados en el marco de los Protocolos de Integración y Cooperación Económica (PICE), el Tratado de Integración Cooperación y Desarrollo (TICD), del 29 de noviembre de 1988, y los acuerdos comerciales de 1990.

Con respecto al PICE, comenzó a desarrollarse simultáneamente con el Acta para la Integración argentino-brasileña, el 29 de julio 1986, en Buenos Aires. (Encuentro de Alfonsín y Sarney).

Allí se suscribieron 12 protocolos que expresaron pautas generales y un cronograma, para un programa gradual y flexible tendiente a la integración económica. Se estableció además que el programa debería ser equilibrado (que no induzca a especialización por sectores). También se conformó una comisión de trabajo que se reuniría cada seis meses y se determinaron mecanismos de coordinación (a través de reuniones de consulta ministeriales).

Posteriormente se fueron adicionando nuevos protocolos anexos y diversos tipos de acuerdos (10 de diciembre de 1986 en Brasilia, 15 al 17 de julio de 1987 en la visita de Sarney a Argentina, 7 de abril de 1988 en Brasilia, 29 de noviembre de 1989 en Buenos Aires), hasta completarse un total de 24 protocolos, amén de diversos tratados y acuerdos complementarios.(ver Anexo 2)

Estos acuerdos abordan un abanico de temas que incluyen aspectos tecnológicos, productivos, formación de empresas binacionales, aspectos financieros, comerciales, sociales y culturales.

El tema del resultado concreto de los acuerdos realizados ha sido objeto de las más diversas discusiones, pero se pueden cuantificar algunos resultados comerciales. En este sentido podemos decir que partiendo de una relación comercial bastante débil -media histórica del 10% para el caso argentino y del 5% al brasileño- reducida aún más por la crisis del 80-85, las relaciones comerciales entre ambos se van recuperando hacia el 90.

Durante 1990, especialmente en la fase posterior a la "Iniciativa Bush", Argentina y Brasil, profundizaron sus acuerdos comerciales. En particular, el 16 de julio se decide establecer un Mercado Común "que deberá estar definitivamente conformado el 31-12-94". A fines de 1990, suscriben un acuerdo de complementación económica, en ALADI, por el que sistematizan los acuerdos pre-existentes.

Sobre este arsenal de acuerdos bilaterales, e incluso trilaterales (como el acuerdo de transporte entre Argentina Uruguay y Brasil), se instrumentó el MERCOSUR.

Por otra parte, además de los antecedentes jurídicos y administrativos que pautan los acuerdos regionales, creemos que la comprensión global del proceso de creación del MERCOSUR, debe complementarse con la consideración de algunos de los datos económicos esenciales de la región involucrada.

Cifras al Sur

La región involucrada en los acuerdos que se concretan en el MERCOSUR, abarca una superficie cercana a los 12 millones de kilómetros cuadrados con una población que en 1990 se aproximaba a los 190 millones de habitantes. En este panorama, Brasil, con sus 8.5 millones de kilómetros cuadrados y casi 150 millones de habitantes, representa guarismos aproximados a las tres cuartas partes de la población y el territorio de la región, mientras que en el otro extremo Uruguay, con sus 176 mil kilómetros cuadrados y

3 millones de habitantes, se ubica apenas en un entorno del 2% de la población y el territorio (cuadro 1 Anexo Estadístico).

El PBI global de la región se aproxima a los 440 millones de dólares (337 Brasil, 86 Argentina, 9 Uruguay y algo más de 6 Paraguay) y el PBI oscila para todos los países de la región entre 2200 y 2900 dólares, con excepción de Paraguay, que se aproxima a los 1.500 (cuadro 2 A.E.).

En términos absolutos y relativos, Brasil es el país más industrializado de la región (su industria representa el 24% de su PBI) merced al dinamismo que la ciudad de San Pablo imprime a su producción industrial. Mientras que en términos relativos, Paraguay aparece como el país más agrícola y Uruguay el que tiene mayor peso del sector servicios dentro de su PBI (cuadro 3 A.E.).

La distribución del ingreso muestra claros signos de extrema concentración (el 20% de mayores ingresos absorbe aproximadamente el 50% del ingreso en Argentina y Uruguay y más del 60% en Brasil), lo cual redunda en la existencia de un mercado consumidor restringido, que abarca un porcentaje menor de la población de la región.

Los países más abiertos a la región y al mundo son Uruguay y Paraguay mientras que Brasil muestra los menores índices de dependencia comercial tanto con respecto a la región como al "resto del mundo", (cuadro 4 A.E.) aunque representa la mayor parte del comercio intra regional debido a sus dimensiones. Por otra parte, EE.UU. es el principal socio comercial de Argentina y Brasil, y Brasil a su vez es el principal socio de Paraguay y Uruguay.

En el plano de la magnitud de las empresas líderes en cada país, las ventas de las empresas brasileñas marcan una clara preeminencia en la región. Volkswagen en la industria automotriz, Citro-brasil en bebidas, Usiminas en la metalurgia, Almeida en la

construcción, Pirelli en el caucho, etc., superan claramente a las principales empresas argentinas (Somisa en la metalurgia, IBM en material eléctrico) y tienen niveles de ventas muy superiores con respecto a las empresas uruguayas (Conaprole en lácteos, Lanas Trinidad en textiles, FUNSA en caucho) y paraguayas.

La preeminencia de las empresas con residencia en Brasil se reitera en el ámbito de las finanzas, ya que entre los 10 primeros Bancos del Cono Sur se ubican 8 brasileños (cuadro 5 A.E.).

En otro plano la hiperinflación es un fenómeno frecuente en Brasil y Argentina, mientras procesos agudos de crecimiento en los precios también aquejan a Uruguay y amenazan a Paraguay.

La deuda externa se acerca a los 115 mil millones de dólares en Brasil (casi el 30% de su PBI), supera los 59 mil millones de dólares en Argentina, (casi el 70% del PBI), los 7 mil millones en Uruguay (casi el 80% de su PBI) y se aproxima a los 2.500 millones en Paraguay (alrededor del 40% del PBI).

Sobre este escenario se configuran los acuerdos que constituyen el MERCOSUR, pero esta historia tiene otros actores que juegan un rol preponderante en las características de las estrategias y políticas económicas vigentes en los países del área. Por ello consideramos de vital importancia analizar el rol de los "cuatro jinetes del imperialismo" (FMI, GATT, BM, BID) y la llamada Iniciativa Bush para las Américas.

2. ESTADOS UNIDOS MIRANDO AL SUR

Los mandamientos del Banco Mundial

En un marco general de aplicación de las llamadas políticas de Ajuste Estructural promovidas mediante los acuerdos con el BM y el FMI, se fue procesando en la mayor parte de los países de América Latina una clara tendencia a la liberalización financiera y comercial. El Cono Sur acompañó esta tendencia enmarcada en una ofensiva privatizadora y desreguladora orientada a la cesión de espacios económicos desde el Estado a las grandes transnacionales.

Sobre este tinglado se fueron desarrollando los intentos de formación de espacios económicos regionales, apoyados fuertemente por la presencia de los grupos transnacionales que se fueron transformando en los actores dominantes, tanto en cada uno de los países de la subregión como incluso en los procesos comerciales mutuos.

La vigencia de esquemas de acumulación que para su reproducción se fueron separando de la necesidad de preservar los recursos humanos y naturales nacionales y regionales, es otro ingrediente fundamental para entender los actuales procesos, ya que podemos apreciar cómo los rubros más dinámicos son los vinculados a los mercados externos, y que en la medida que se transnacionalizaban los circuitos financieros, el proceso de acumulación se fue disociando de la necesidad de preservar y fortificar los recursos del espacio local.

Es precisamente sobre esta dinámica que aparece la propuesta Bush, como un intento de consolidar la hegemonía económica de

Estados Unidos sobre la región y establecer espacios económicos más abiertos y desregulados para la libre expansión y explotación por parte del capital transnacional.

El Plan Bush

El 27 de junio de 1990, el presidente de EE.UU George Bush hizo público un nuevo plan económico dirigido desde su país hacia los países de América Latina. El nombre con que fue conocido este proyecto fue el de Iniciativa para las Américas, o Plan Bush.

La propuesta incluye un diagnóstico en el que se valoran como positivos un conjunto de cambios mundiales y regionales, y en ella el presidente de EE.UU recalca que "las naciones se están alejando de las políticas económicas estatistas que paralizan el crecimiento", y que han surgido nuevos liderazgos que entienden que el futuro se halla en el "mercado libre".

Además se expresa que la prosperidad de la región depende del "comercio y no de la ayuda" y en ese sentido debía cambiar el enfoque de las relaciones dentro del hemisferio, siendo la idea guía del discurso y uno de los objetivos explícitos de la misma la consolidación e incentivo del "mercado libre".

En esencia uno de los principales ejes de la propuesta apunta a la formación de una zona de libre comercio común que abarque las tres Américas y para su instrumentación EE.UU. contempla diversas modalidades y diferentes plazos.

Se señala en particular que EE.UU. busca acuerdos de libre comercio, con grupos de países ya asociados y contempla también la realización de convenios bilaterales (ejemplo de ello son los acuerdos con México). Es decir que se abre un campo a los acuerdos bilaterales y multilaterales incluyendo sistemas de formación de "zonas de libre comercio con procesos integrativos subregionales preexistentes".

No podemos olvidar al respecto el enorme déficit comercial externo de EE.UU y la limitación que impone la CEE a sus exportaciones agrícolas, por lo cual debemos inscribir esta propuesta en un marco de esfuerzos por ampliar sus ventas. Este criterio es avalado teóricamente por economistas como Peter Drucker, que plantea que para solucionar los problemas de comercio exterior EE.UU debe intentar vender bienes de capital hacia América Latina.

La propuesta comercial fue complementada con un planteo de eliminación de trabas a los inversores internacionales (lo cual es sinónimo para la propuesta de "despejar el camino de las barreras burocráticas") y una contribución de EE.UU. equivalente a 500 millones de dólares para la creación de un fondo de inversiones (la ridiculez de la cifra es notoria si consideramos que lo que se transfirió desde América Latina a EE.UU. en 1989 fue de 10.000 millones de dólares) a ser administrado por el BID. Los nuevos programas del BID, vinculados a esta iniciativa, tienen como objetivo realizar reformas tendientes a atraer inversiones privadas (el BID podría obtener un nuevo fondo de 1500 millones de dólares para afrontar gastos vinculados a las reformas).

Se plantea también la reducción de la deuda oficial de los países de la región con EE.UU. Sin embargo para tener acceso a la mencionada reducción es requisito indispensable la realización de acuerdos con el BM y el FMI y haber efectivizado "convenios satisfactorios con la Banca privada acreedora". En resumen la reducción de la deuda se condiciona a la realización de las propuestas del BM y el FMI, que implican reducción del tamaño del Estado, privatización de empresas públicas, contención de gastos salariales por parte del Estado y en definitiva la vigencia de políticas recesivas y antipopulares. (El 26 de febrero de 1991, se produjo el envío al Congreso de la propuesta legislativa referente al llamado Plan Bush.)

A la luz de todos los antecedentes expuestos consideramos que podemos valorar más claramente el rol de la formación del

MERCOSUR en la dinámica actual de expansión capitalista, pero para ello debemos cumplir otra etapa y responder a la pregunta ¿que es el MERCOSUR?

3. EL TRATADO DE ASUNCION Y EL MERCOSUR.

El Tratado de Asunción

El 26 de Marzo de 1991, se firmó en la ciudad de Asunción el Tratado tendiente a la formación del MERCOSUR.

El documento fue signado en el Banco Central del Paraguay, por los presidentes de Argentina (Menem), Brasil (Collor), Paraguay (Rodríguez) y Uruguay (Lacalle).

Entre sus fundamentos se señala que los signatarios están convencidos de "la necesidad de promover el desarrollo científico tecnológico de los Estados partes y de modernizar su economía para ampliar la oferta y calidad de los bienes disponibles y mejorar la calidad de vida de sus habitantes".

Se apunta a formar lo que se autodenomina el Mercado Común del Sur, y se llegaría a él mediante un proceso de desgravación arancelaria entre los países signatarios, que unido a la supresión de los derechos aduaneros y la eliminación de las barreras no arancelarias, establecería una zona común de libre comercio, proceso que complementado con un arancel externo común determinaría la formación de un mercado común.

En síntesis, se establece un período de transición con reducción gradual y simultánea de aranceles, y paralelamente se reducirán las listas de excepciones (Argentina y Brasil podrán exceptuar productos hasta fines de 1994 y Paraguay y Uruguay hasta fin del 95).

Se señala también que durante el período de transición se fijará un arancel externo común frente a terceros países "que deberá alentar la capacidad de competencia interna". De este modo elíptico se señala la voluntad política de los signatarios de crear un espacio abierto al comercio extra-regional y de renunciar a políticas proteccionistas.

En lo que respecta a la formulación del Tratado, éste consta de un documento central y diversos anexos.

El documento central contiene 24 artículos, y entre los más relevantes podemos citar: El 1. El MERCOSUR implica la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, arancel externo común y coordinación de políticas macroeconómicas. El 5, que establece un programa de liberación comercial gradual con rebajas arancelarias progresivas lineales y automáticas para llegar al 94 con arancel 0 y sin restricciones no arancelarias. El 8, que extiende a los países miembros cualquier privilegio concedido a productos de terceros países no miembros de la ALADI. 10 y 11, que establecen que el Consejo Mercado Común es el órgano superior del MERCOSUR formado con los ministros de Relaciones Exteriores y los de Economía de los Estados partes. El 12 crea un órgano ejecutivo denominado Grupo Mercado Común, con 4 miembros por país, que incluye además de los representantes de Relaciones Exteriores y de Economía, a los de los Bancos Centrales. El 16, Las decisiones se tomarán por consenso. El 19, duración indefinida. El 20, que señala el carácter abierto al ingreso de otros países.

Por otra parte se diseñaron 5 anexos.

En el anexo 1 se establecen las excepciones de Uruguay y Paraguay con un cronograma de desgravación del 10% en el momento de la firma del Tratado, proceso continuado con el 10% al 31-12-91 y luego un 20% anual, hasta llegar al 31-12-95 con el 100% de desgravación.

En el anexo 2 se realiza la determinación de los requisitos para la calificación de productos de origen.

En el anexo 3 se preve la posibilidad de controversia y se establecen mecanismos de negociación.

En el anexo 4 se预防 cláusulas de salvaguardia como caso excepcional cuando las importaciones de determinado producto causaran amenaza de daño grave o daño grave a su mercado como consecuencia de un aumento sensible de sus importaciones. (Se tendrán en cuenta para ellos el nivel de producción, de empleo, etc. del bien en cuestión -art.3, y se señala que no serán considerados daño grave los factores tales como cambio tecnológico o cambio de preferencia de los consumidores). En los casos que sea pertinente la cláusula de salvaguardia se fijará una cuota que no podrá ser menor al promedio de los últimos tres años y se hará por un año, y una vez por cada producto.

El anexo 5, formación de subgrupos de trabajo.

COMENTANDO EL TRATADO

El propósito declarado del Tratado de Asunción consiste en liberalizar completamente el tránsito de mercancías y factores productivos entre los países del área, mediante un proceso gradual que culminaría en 1994 para Argentina y Brasil y en 1995 para el conjunto de los cuatro países.

Se trata de ir rebajando en forma escalonada los aranceles y reduciendo gradualmente las excepciones, hasta llegar en 1995 a un arancel 0, de carácter general. Paralelamente se reafirma la voluntad política de los cuatro países de alcanzar un arancel común frente a los países externos a la región y coordinar las políticas macroeconómicas, aunque estos aspectos no se instrumentaron y aparecen de muy difícil concreción.

La revisión del texto del Tratado permite afirmar prácticamente sin ninguna duda, que los instrumentos adoptados para avan-

zar en el proceso de complementación entre los países de la región se limitan casi exclusivamente al plano de las relaciones comerciales, son de carácter general y no selectivos, a la vez que se excluye prácticamente toda instrumentación referente no solo a los aspectos sociales, tecnológicos, ambientales, sino incluso a aspectos económicos tales como la complementariedad productiva, aspectos distributivos, financieros, etc.

Mientras que los protocolos firmados entre Argentina y Brasil marcan una clara preferencia por los acuerdos sectoriales, el equilibrio dinámico y la regulación de los aspectos de una complementariedad económica técnica y social, el Tratado del MERCOSUR se orienta esencialmente hacia lo comercial, y aún dentro de este ámbito, se subraya el carácter general y automático de la desgravación arancelaria.

Difícilmente pueda interpretarse este hecho como casual y es precisamente allí donde se puede visualizar la “confianza en el mercado” que se esconde como un supuesto implícito que “subyace” o “sobrevuela” a los acuerdos firmados.

En síntesis, podemos afirmar casi sin riesgo que implícita, y aún explícitamente, se aceptan como válidos los postulados neoliberales relativos al rol de “la mano invisible” que lleva al funcionamiento mercantil hacia un óptimo económico y social, siempre y cuando el mercado funcione en forma “libre”.

Además, en los acuerdos argentino-brasileños posteriores a la propuesta Bush, se visualiza el cambio de tónica con respecto a los protocolos precedentes, e incluso en el comunicado conjunto de Buenos Aires del 6 de julio de 1990, emitido por Collor y Menem, se señala “su coincidencia y positiva apreciación acerca de la importancia política de la Iniciativa para las Américas ... (para que) contribuya a la creciente liberalización del comercio internacional”.

El contenido neoliberal de los acuerdos regionales posteriores a la propuesta Bush se hace nítido, al igual que la convergencia entre la Iniciativa para las Américas y el MERCOSUR.

Se trata entonces ahora de descifrar realmente ¿Qué intereses promueven en realidad la formación del MERCOSUR? ¿Cómo se arma el puzzle de acuerdos regionales con la propuesta Bush? y en definitiva ¿a quién sirve el MERCOSUR?

4. ¿A QUIEN SIRVE EL MERCOSUR,?

Zarandeando argumentos

Mientras los mentores liberales del MERCOSUR ven a la formación de un mercado regional como un paso en el camino a la apertura comercial total "hacia el mundo" y confían en sus virtudes como lógico corolario de su confianza en las fuerzas del mercado, también es posible ver en el marco de la izquierda uruguaya toda una gama de posiciones que desde distintos ángulos y con diferente énfasis expresan su confianza en el proceso comenzado.

Los argumentos esgrimidos abarcan un espectro que va desde el potencial de crecimiento económico y modernización que brinda un mercado ampliado (Alberto Couriel, diputado por la Vertiente Artiguista, señaló que "este es el momento propicio y necesario para que el país encuentre una nueva ruta...en esencia le estamos pidiendo a los empresarios que tengan riesgo...que innoven), hasta la confianza en que el MERCOSUR se convierta en la herramienta para una posible integración supuestamente anti-imperialista apoyada en las contradicciones existentes entre los intereses de ciertos sectores dominantes brasileños y EE.UU. ("El GATT no va a impedir que Brasil triunfe en su intención de fijar un arancel externo común alto para el MERCOSUR", según palabras del senador Danilo Astori en el plenario del Frente Amplio y "para Estados Unidos es mejor que estemos separados que unidos") (extractado de *Tupamaros*, mayo 1991).

El primero de los análisis mencionados implica cierta dosis de fe en el rol mágico del mercado (con ese mismo argumento de que la simple agregación de espacios mercantiles promueve la inversión, se podría justificar tanto la total apertura externa como una unión aduanera con EE.UU o cualquier país del mundo) y olvida

el control que ejercen en el grandes transnacionales, no considera que la integración significa sumar no solo demanda sino también oferta y olvida que en la competencia "libre" triunfan las compañías más fuertes económica y financieramente (que obviamente no son las nacionales).

Por otra parte, en estos planteos en los que se hace referencia continua al potencial modernizador, y al hipotético acceso a las posibilidades de renovación técnica que abre el MERCOSUR, se ignora que la dependencia externa forma parte del mundo real, que las técnicas más modernas son monopolizadas por las grandes compañías y que a lo sumo las integran a los productos que venden, pero se cuidan mucho de propagar su conocimiento. Tampoco se consideran las repercusiones del Plan Bush sobre la región, a la par que se confía en la utopía que los capitalistas locales prefieran la inversión productiva a la especulación financiera en un ámbito en el cual esta última es más rentable.

En el segundo de estos análisis (cuyo vocero más claro es el Senador Danilo Astori) entendemos que no se visualiza la estrecha relación existente entre la estrategia imperial y la formación del MERCOSUR, y fundamentalmente se olvida que para enfrentar a los intereses de EE.UU. se requiere en primer lugar voluntad política y nada más lejos de ello que el contexto que ofrecen la presencia de Menem, Collor, Lacalle y Rodríguez. Por otra parte, se minimiza el hecho de que en los cuatro países rigen convenios con el BM o el FMI, que implican no solamente continuismo sino también profundización de las estrategias neoliberales.

En nuestra óptica, el contexto internacional, la situación regional y las conducciones neoliberales están operando como trípode sobre el que se asienta el MERCOSUR, y en estas condiciones le asignan a este proceso un claro contenido antipopular y pro-imperialista, que prácticamente inhibe la posibilidad de enfrentar al MERCOSUR "desde adentro".

Desde nuestro punto de vista, es evidente la interrelación existente entre las estrategias económicas vigentes en los cuatro países de la zona, sus acuerdos con el BM (incluyendo la continuidad y profundización de la propuesta de desregulación del rol del Estado, apertura comercial y financiera de los países del sur), la propuesta Bush y la forma concreta que asume el actual proceso de formación del MERCOSUR.

Si bien los esfuerzos de integración regional tienen su propia dinámica y un peso importante de los factores locales, la forma de concretarse el proyecto de formación del MERCOSUR aparece íntimamente vinculada a la propuesta Bush, como lo señalan de continuo los conductores del proceso, y como surge de las negociaciones existentes entre los signatarios del MERCOSUR y EE.UU. en torno a la formación de un área común de "libre comercio".(5)

La formación de un espacio comercial en la región, separado de todo intento de planificación global en aras de un esfuerzo de

-
- (5) El 23 de agosto de 1990 los representantes permanentes de los 11 países miembros de ALADI mantuvieron una reunión con el subsecretario del Tesoro de los EE.UU, David Mulford, quien destacó el especial interés de Bush por negociar acuerdos de libre comercio con agrupaciones regionales de países latinoamericanos que se han reunido para reducir las barreras entre sí. El 4 de diciembre de 1990 Bush, frente al Parlamento uruguayo dijo que: "para promover el comercio estamos trabajando hacia un marco de acuerdo con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El 25 de febrero de 1991, el diario *La Mañana* recoge la información que "Países del MERCOSUR ponen en marcha la iniciativa Bush de libre comercio. Lo confirmó ..una alta fuente de la Cancillería quien sostuvo que hubo un total acuerdo en cuanto al criterio de la importancia de la iniciativa Bush para la región". El 22 de abril de 1991 el diario, *La República* señala que los países del MERCOSUR ajustan los detalles finales para compatibilizar el Tratado regional con la propuesta Bush. "Esta declaración será la primera que firme Estados Unidos con un grupo de naciones desde que Bush lanzó la iniciativa..." Gros Espiell, canciller uruguayo, señaló que uno de los aspectos básicos es la compatibilidad entre el proyecto MERCOSUR y la propuesta Bush". En su viaje a EE.UU. el presidente Lacalle anunció que "pronto será firmado un acuerdo marco sobre un futuro Mercado Común entre Estados Unidos y el bloque MERCOSUR. (Cable de AFP fechado en Washington el 22 de mayo de 1991). El 19 de junio de 1991 se acaba de concretar un acuerdo de fomento del Libre Comercio entre el MERCOSUR y EE.UU.

complementación económica, implica dejar librado a las "fuerzas del mercado" la vanguardización del proceso, y ello significa objetivamente dejar el campo libre a las grandes compañías transnacionales para que dirijan el proceso y consoliden su predominio sobre los mercados locales, racionalizando en su exclusivo beneficio la explotación de la región.

De este modo, el MERCOSUR configura una extensión al plano regional de las mismas propuestas que han determinado la sujeción total al BM y FMI, de cada una de las naciones afectadas, y es la consecuencia natural de las estrategias aperturistas, monetaristas y antiestatistas vigentes en los 4 países.

La preeminencia absoluta de los acuerdos comerciales generalizados no abre un espacio vacío para los posibles acuerdos complementarios posteriores, sino que significa una reafirmación tácita de las concepciones neoliberales, y sus consecuencias sobre la producción, la distribución del ingreso, la ocupación, la selección tecnológica y el medio ambiente pueden ser nefastas y difícilmente reversibles para el Uruguay.

El propio Astori, con la claridad que le es característica, señala los peligros del MERCOSUR, cuando expresa que "si el gobierno del Dr. Lacalle piensa que la exclusiva rebaja arancelaria en el comercio con Argentina, Brasil y Paraguay habrá de transformar al Uruguay, está en lo cierto, solo que esa transformación consistirá en la pérdida de la identidad nacional, o sea, la idea exactamente contraria a la de integración como tránsito del país hacia la nación. Miles de productores agropecuarios, industriales y comerciantes del Uruguay quedarán por el camino y el territorio nacional -muy probablemente más despoblado aún de lo que está ahora- servirá con sus recursos naturales de escenario para la instauración de actividades económicas elegidas, conducidas y aprovechadas por intereses ajenos a los nuestros" (Brecha, 28 de marzo de 1991).

La conducción económica de los países de la región, sus acuerdos con el BM y el FMI y el texto del MERCOSUR pautan claramente la preferencia por los acuerdos comerciales de carácter generalizado, gradual y automático que guian las relaciones entre los países del área. Y los riesgos que señala Astori, como posible corolario de los acuerdos firmados, son reales.

Quizá pueda establecerse la discusión acerca del contenido y alcance de los acuerdos preexistentes entre Brasil y Argentina, que abarcan un pentagrama de gran amplitud, que incluye aspectos tecnológicos, productivos, financieros y hasta sociales. Empero, se hace notoria la preeminencia de los aspectos comerciales y la tendencia "neoliberal" del contenido de los mismos, a partir de la Iniciativa Bush.

Además, Uruguay y Paraguay prácticamente participan solamente de los acuerdos comerciales y constituyen socios de segundo orden en una alianza regional en la cual se superponen (por lo menos por el momento) diferentes tipos de acuerdos no necesariamente compatibles entre sí.(6)

En particular el ingreso de Uruguay implicó una aceptación global de un acuerdo comercial previamente firmado entre Argentina y Brasil, aunque es dable acotar que la firma del contenido de los acuerdos por parte del presidente Lacalle implica una continuidad absoluta con la filosofía económica de su gobierno. No debemos olvidar, además, que conjuntamente con el MERCO-

(6) Por intermedio del TICD los gobiernos argentino y brasileño decidieron atenuar el dirigismo inicial y permitieron un mayor protagonismo al sector empresarial privado. Por otra parte "El proceso de acuerdos con Paraguay y Uruguay (tratado cuatripartito) se llevará a cabo coexistiendo con el acuerdo bipartito (Argentina-Brasil y con los acuerdos de CAUCE y PEC). De ello puede resultar una agregación y coordinación de los procesos (spill over) o que entorpezca el esfuerzo de integración a través de sistemas distintos (spill around)".(Luis Dallanegra y Alberto J. Sosa, en la Revista de Ciencia política, "Mercosur Un destino para la región", año 7 No 49. Abril-Diciembre de 1990).

SUR, seguirá funcionando (por lo menos en principio) el Mercado de Dos constituido por Argentina y Brasil, según el acuerdo de complementación económica No 14 de ALADI. (Objeción planteada, por el Embajador uruguayo Gustavo Magariños).

El hecho de que durante el período de transición hasta 1994, la conducción del proceso uruguayo estará en manos del gobierno del Dr. Lacalle y su orientación económica, claramente neoliberal y coincidente con los lineamientos del Plan Bush, consolidan esta visión. En síntesis la sumatoria de cuatro proyectos neoliberales, aperturistas y orientados a la entrega de los recursos básicos al capital foráneo, tendrá como resultado más neoliberalismo, más apertura externa, y más entrega de recursos locales. Sus resultados sobre la ocupación, el salario y en definitiva sobre la calidad de vida de la mayor parte de la población de los países del sur, ya los conocemos.

5. Y DESPUES ¿QUE?

MERCOSUR e integración: como esas cosas que nunca se alcanzan

Más allá de que compartimos el criterio de F. Perroux, de que “dentro de la jerarquía de las palabras oscuras y sin belleza con que las discusiones económicas enturbian nuestra lengua, el vocablo integración ocupa un lugar muy destacado” y que en definitiva “el concepto carece de significado y si lo tiene no es necesariamente el mismo para cada uno de los ámbitos o grupos que lo utilizan” (7), entendemos que el concepto de integración lleva implícita la idea de reestructuración de espacios económicos y de vigencia de procesos de acumulación, que intentan basar el potencial de desarrollo esencialmente dentro del marco de la región configurada.

Es decir que el concepto de integración implica la idea de articulación y complementación efectiva entre los países intervenientes. Ello exige, entre otros factores, la creación de un poder de compra interno regional, que constituya una demanda efectiva para un crecimiento económico relativamente autocentrado, un poder político capaz de planificar “regionalmente” con una perspectiva de desarrollo y la voluntad de avanzar en un proceso de generación de una infraestructura que viabilize la posibilidad física de acceso al mercado de la mayor parte de la población.

(7) Tomado de *¿Integración para el desarrollo o desarrollo para la integración o desintegración con subdesarrollo?*, L.Caceres, J.Campanella, L.Correa, B.Lanzilotta, trabajo que aporta elementos de interés sobre estos temas.

En el caso del MERCOSUR, es notorio que no existen ni la voluntad política de implementar modelos redistributivos que amplíen la capacidad de compra de los grandes sectores marginados de la población, ni de planificar por parte de las actuales conducciones económicas una estrategia de desarrollo autocentrado, que priorice la preservación de la fuerza de trabajo y la defensa de los recursos naturales locales como base de instauración de un patrón de acumulación "regionalizado".

Por el contrario, se expresa continuamente por los conductores del proceso la firme voluntad de abrir las economías del sur "al mundo", de fomentar políticas de exportación y de librar al "mercado" (es decir a las fuerzas transnacionales) el potencial planificador.

En nuestra óptica el MERCOSUR aparece como una simple sumatoria de cuatro esquemas de acumulación transnacionalizados y "aperturistas", que apunta a competir en el mundo esencialmente en base a la manutención de niveles salariales reducidos.

El compromiso asumido separadamente por cada uno de los cuatro gobiernos con la Banca acreedora, el BM y el FMI, por los cuales se comprometen a continuar aplicando políticas recesivas (reducción del gasto público social, salarios y pasividades reducidas, contracción del crédito, etc.) y a seguir pagando intereses leoninos de deuda externa, constituyen elementos que confirman la continuidad de estrategias económicas que inhiben en gran medida la posibilidad de utilizar los recursos propios para fomentar la inversión productiva y ampliar el mercado.

En particular, la reducción de la demanda interna que significan las restricciones salariales, la pérdida de capacidad financiera para invertir que implica el pago de intereses por deuda externa y la pérdida de capacitación y salud que genera sobre la fuerza de trabajo la reducción de los gastos sociales en el largo plazo, son todos elementos que conspiran contra el desarrollo económico futuro de la región.

En síntesis, la fuerza de trabajo y los recursos naturales locales no constituyen la base para un desarrollo autónomo regional (como en cierto modo lo fueron para todos los intentos serios de integración en el mundo), sino que son la plataforma para la mejor reproducción económica de grandes grupos que operan en todo el mundo y cuyo eje se encuentra en los grandes centros industriales.

Por otra parte, en los cuatro países, la infraestructura física y los servicios derivados (trama frondosa que incluye transporte, comunicaciones, energía, etc.) apuntan, desde la raíz de la conquista europea y como corolario de cinco siglos de historia dependiente hacia el fomento de las actividades económicas externas. Es decir que también la infraestructura física tiende a consolidar la vigencia de un modelo "transregionalizado" y por ende a desintegrar los espacios regionales en aras del mayor beneficio imperial.

Por ejemplo, la distorsión preexistente en el plano del transporte se refleja en los costos comparativos. Mientras que su incidencia es del 5.2% en los países desarrollados que conforman la OCDE, el costo de transporte en la cuenca del Plata supera el 11% para un conjunto mayoritario de bienes. En Brasil el promedio total del flete relativo a los costos de transporte local para las exportaciones brasileñas es del 15.9% del valor de los bienes.(8)

En este contexto los márgenes de preferencia para el comercio intra regional aparecen poco significativos ya que son contrarrestados por el elevado costo de transporte dentro del área. Es decir que, aún cuando el arancel del comercio interno en la subregión fuera nulo, es suplantado por el costo de transporte como elemen-

(8) INTAL *Analisis del costo de transporte subregional andino y de las operaciones de comercio exterior*, Buenos Aires 1981 y Sanson Garlow *A politica dos transportes marítimos em Brasil y custo dos fretes nas exportações e como reducilo*, IPEA, NPES 1986.

to discriminatorio, que en este caso favorece el destino exportador de los bienes por sobre las posibilidades de ampliar el mercado interno.

Si a esto le sumamos la voluntad política de las cuatro conducciones económicas de aplicar estrategias económicas que apunten esencialmente a fomentar las exportaciones y "abrir el MERCOSUR al mundo", es claro que se está fomentando la creación de un espacio transregionalizado, orientado al fomento de los polos exportadores que tenderá a acentuar las desigualdades regionales, como lo demuestra la experiencia previa en América Latina. (9) (Ver Anexo 1).

En suma, entendemos que la agregación de cuatro esquemas de acumulación que tienden a la desintegración de sus espacios nacionales, mediante la desarticulación del mercado interno, implicará en este caso mayor desintegración y dependencia.

La historia demuestra que los grandes grupos ubicados en los centros exportadores en los países dependientes, tienden a constituirse en enclaves entrelazados con los países centrales hacia donde venden su producción, a la par que se nutren de la materia prima y mano de obra barata que les ofrece un contexto general de miseria y desocupación, que su propia presencia tiende a consolidar con sus pautas de funcionamiento.

En el caso que nos ocupa, es posible que el patrón de acumulación transregionalizado-exportador tienda a afianzar el dinamismo de algunos pocos "polos de crecimiento", concentrando allí las

(9) Refiriéndose a este tema, (desde tiendas de inspiración neoliberal), se reconoce el mismo fenómeno. "El comercio libre inducirá a las sociedades mercantiles -sobre todo a las transnacionales- a concentrar sus inversiones y actividades en ciertas zonas, con la consiguiente clausura de filiales y subsidiarias, antes necesarias como unidades productivas debido a la fragmentación de los mercados" (Gustavo Magariños. *El País*, 25 de mayo de 1991 en pág 5).

actividades más rentables, a la par que el poder concentrador de los grupos allí ubicados tenderá a consolidar y profundizar un esquema de subordinación del resto de la región que profundizará las desigualdades.

Por otra parte, el contenido relativamente selectivo de los acuerdos del PEC y el CAUCE es de hecho anulado por los procesos de desgravación generalizada que implica el MERCOSUR. (10)

El MERCOSUR, en realidad, no constituye una propuesta de integración regional- por lo menos en una acepción del concepto que se vincule al desarrollo relativamente armónico de los países de la región-, sino que por el contrario, la vigencia de estrategias económicas neoliberales, el plan Bush y la preferencia por los instrumentos comerciales no selectivos en los acuerdos, en definitiva, acentuarán las desigualdades regionales en beneficio de los polos de crecimiento ya existentes, desintegrándolos aún más de la dinámica regional y afianzando su articulación tentacular con los países centrales.

Por esta vía se generará mayor desintegración económica y social entre los países y zonas de la región, en un marco de acentuación de la dependencia externa y de predominio del gran capital transnacional.

(10) El argumento de que la negativa al ingreso al MERCOSUR, significaría la pérdida de los mercados argentino y brasileño, aparece muy poco consistente. Parte importante del comercio por vía PEC y CAUCE, es intra-firma, en el seno de una misma compañía, por lo cual es relativamente independiente de los Tratados. Otra parte del comercio uruguayo con Argentina y Brasil se realiza por fuera de los convenios suscritos, y otra cuota importante sería viable aún por fuera de los acuerdos. Por otra parte, Uruguay podría renegociar acuerdos selectivos con Brasil y Argentina por fuera del MERCOSUR, ya que PEC y CAUCE benefician a sectores productivos de los países vecinos. Finalmente, la presencia en el MERCOSUR eliminará las ventajas específicas que brinda el PEC y el CAUCE, mientras que las consecuencias negativas del no-ingreso son solo especulaciones.

Las consecuencias concretas sobre la economía uruguaya permiten visualizar una acentuación del perfil comercial y financiero del país en desmedro de lo productivo y la posibilidad de incremento de la desocupación con vigencia de salarios reales deprimidos y mayor marginación de vastos sectores de la población.

Retomando las preguntas iniciales del texto, podríamos decir que neoliberalismo, propuesta Bush y MERCOSUR constituyen un trípode sobre el que se apoya la acentuación del papel hegemónico de EE.UU. en la región y una perspectiva de mayor desintegración económica y social del área regional y de Uruguay en particular.

El MERCOSUR sólo sirve a las grandes transnacionales y a la estrategia del gobierno de los EE.UU., la gran Banca y el gran capital aliado local. De todos modos constituye un desafío para los pueblos del Cono Sur en lo relativo a la necesidad de formular propuestas alternativas y generar la fuerza necesaria para llevarlas adelante. Entendemos que la oposición a la Iniciativa para las Américas y a este MERCOSUR y la lucha por una integración de los pueblos del sur, real y verdadera, deben ser un primer paso en aquella dirección.

ANEXO 1

OTRAS EXPERIENCIAS LATINOAMERICANAS DE INTEGRACION ()*

La integración no es un planteo completamente nuevo en América Latina, y simplemente ha trasladado los problemas del capitalismo dependiente a una escala superior.

La justificación teórica de la insuficiencia de demanda para desarrollar economías de escala, ha ocultado que ésta no es solo el resultado de la balcanización del continente, sino de la injusta distribución del ingreso inherente a las economías dependientes y subdesarrolladas del capitalismo real latinoamericano. De ahí los límites insalvables que ocasionaron los fracasos de dichas experiencias, si por fracasos entendemos no resolver el móvil fundamental de todos las exposiciones de motivos: la máxima satisfacción de las necesidades de la población.

No es ajeno a estos resultados el hecho que la mayor parte de los beneficios de dichos procesos ha sido absorbida por las ET y que, en gran medida, respondieron al liderazgo ideológico e instrumental de EE.UU.

(*) Este Anexo ha sido elaborado en base al Informe Mensual de la Integración Latinoamericana de la revista Comercio Exterior, México, diversos números del período 1980-1989.

1. El Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Los antecedentes del MCCA se remontan a la década del 50, cuando los países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua) suscribieron un conjunto de tratados bilaterales que comprendían el establecimiento del régimen de libre comercio para ciertos tipos de productos (sistema de listas). Este modelo constituyó a su vez la base del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica suscrito el 10 de junio de 1958, que agregaba el compromiso de perfeccionar la zona de libre comercio en 10 años.

Dicho plazo fue reducido a 5 años por el Tratado de Asociación Económica (febrero 6 de 1960) y el Tratado General de Integración Económica Centroamericana (diciembre 13 de 1960), que amplió el régimen de libre comercio a todos los productos originarios de la zona, con el compromiso de adoptar un arancel centroamericano común. A partir de allí se desarrollarían las limitaciones propias de una integración entre países dependientes que cifraban su futuro en el precepto sagrado del libre comercio irrestricto, bajo el supuesto de que las fuerzas del mercado los conducirían a un futuro donde todos se beneficiaran.

Si bien se creó un volumen de comercio regional equivalente al 20% del total de Centroamérica, en su mayor parte correspondiente a productos industrializados, la capacidad de inversión y el desarrollo industrial se dio en forma muy dispar. Se amplió la dependencia de insumos importados y en los saldos comerciales se reveló una progresiva desigualdad generada en la disparidad de las capacidades productivas.

En 1980, la secretaría permanente del MCCA ya había concluido que "la experiencia de la última década muestra claramente que ese perfeccionamiento casi completo de la zona de libre comercio no constituye por sí una condición que satisfaga los intereses y aspiraciones de todos los participantes...y que pueden

presentarse incompatibilidades entre el libre comercio irrestricto y las capacidades reales de los países para operar plenamente en un régimen de esta naturaleza".

El sustento explícito de los diversos tratados centroamericanos fue el de crear un mercado más amplio que los existentes en cada país por separado, sumamente reducidos debido al bajo nivel de ingreso de la población y como no había voluntad política para cambiar el patrón distributivo, la salida elegida fue la integración horizontal de la demanda mediante la creación de una zona de libre comercio.

Se consideró prácticamente concluído un ciclo con cierto crecimiento industrial, pero abortado por el hecho de que la brutal concentración del ingreso no fue revertida, fijó un límite al desarrollo de las industrias de bienes de consumo y por lo tanto también a la demanda regional de materias primas y de bienes de capital. ¿Cuál ha sido la respuesta desde entonces? Privilegiar la exportación al mercado internacional en la búsqueda de un desarrollo industrial que se disocia cada vez más del mercado interno.

Otro resultado del MCCA fue la extranjerización de su sector industrial. El 30% de los puestos de trabajo y de los activos fijos industriales se encuentran bajo la decisión del capital extranjero.

2. El Pacto Andino (PA)

El Acuerdo de Cartagena (mayo 25 de 1969) pactado por Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, postuló también "una economía de mercados ampliados como instrumento esencial para alcanzar el crecimiento económico, el máximo aprovechamiento de los recursos productivos y la mayor eficiencia de la producción". Con este marco, se intentó un tipo de integración que combinara la protección externa y la liberación del comercio intrarregional en forma anual, lineal y automática, pero apoyado además en objetivos de desarrollo programado de algu-

nas industrias (programas sectoriales) y en una política común frente al capital extranjero. "También se estableció, aunque sin fijar plazos para alcanzarlo, que se armonizarían las políticas cambiarias, monetarias, fiscales y financieras."

En todos esos niveles se consideró que la empresa privada sería la encargada vital de su funcionamiento, decidiendo sobre la base de las resoluciones administrativas de los gobiernos, y en particular a la inversión extranjera directa, que fue considerada crucial para el desarrollo industrial. Por esto, se definió una política común que trató de que las empresas extranjeras no monopolizaran los beneficios del PA - reglamentación de transferencias de beneficios a sus sedes, y de la transferencia de tecnologías - y protegiendo al sector estatal de su seguro avance.

Diez años después, la evaluación fue similar a la del MCCA. Se reconoció que "la ampliación deliberada de los mercados subdesarrollados no gesta el desarrollo equilibrado y armónico, no mejora el nivel de vida de las poblaciones, no trae consigo un crecimiento económico que ayude a cambiar sus estructuras, no lleva a la especialización eficiente ni a la complementación eficaz". Los países andinos no han logrado desarrollarse gracias a la integración, siguen siendo sociedades atrasadas y, de hecho, se consideró que se había avanzado más cuando se asignaron los recursos por medidas normativas de política económica.

Como lo señala Isidro Parra-Peña (Vol. Mayo'80), "se frustraron las expectativas del desarrollismo que creyó que la industrialización y las economías de escala dependen esencialmente de las dimensiones físicas y económicas de los mercados, dejando en un segundo plano a la consideración de los obstáculos estructurales y cualitativos". La experiencia del PA señaló que las diferencias entre sus miembros han aumentado en lugar de disminuir, a la par de que la región se volvió más vulnerable a la penetración de las ET.

El PA fue el primer Tratado que se propuso regular la inversión extranjera en países subdesarrollados, contemplando la posibilidad de excluir a las ET de los sectores estratégicos (extractivos, servicios públicos y actividades sociales), se previó la posibilidad de transformarlas en empresas mixtas al cabo de 15-20 años y de regular sus remesas al exterior. Este impulso nacionalista duró de 1969-71 mientras se mantuvieron los regímenes políticos de Torres en Bolivia, Allende en Chile y Velasco Alvarado en Perú.

En realidad, comenta Rubén Barrios (*ibidem*), la mayoría de los intentos de integración han reforzado los intereses de las ET. "La eliminación de los aranceles supuso que la penetración de un país por una ET equivalía a la penetración en todos los del PA". "Cuando las ET se acogen a las condiciones y ventajas del mercado subregional andino están tomando la fortaleza desde dentro, y tenemos una integración que viene y se determina de arriba y desde fuera".

Hace 10 años ya se observaba cómo las economías subdesarrolladas se estaban reconvirtiendo en exportadoras, y que "la base de sustentación de los éxitos que obtienen es la depresión de los salarios reales". En este proceso, "las burguesías locales se vinculan monopólicamente con las ET, a fin de comandar la acumulación interna, tomando ventaja de la explotación interna del trabajo y sostenida en sus monopolios locales". En estas condiciones, el Acuerdo de Cartagena solamente racionalizó la dependencia preservando las estructuras de poder.

Es muy revelador en qué ha terminado toda esta experiencia. En el mes de mayo de 1991, "los Presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela se reunieron en Caracas en su quinta Cumbre destinada a la adopción del Acta de Caracas", un programa cuyo objetivo es establecer un mercado común en 1995. (*La República*, 18.5.91). Con objetivos de revitalizar el PA, el programa prevé establecer un mercado común reduciendo a cero los aranceles del comercio intrarregional a diciembre de 1991, "para

amanecer el 1.1.92 con una zona andina de libre comercio". Una alocada carrera liberal de un MERCOANDINO que se propone ser aún más radical que el MERCOSUR.

3. El Mercado Común del Norte

Los EE.UU., en su afán unificador librecambista, marcaron dos etapas con propósitos diferentes para América del Norte. En la primera el objetivo fue acceder al mercado y a las reservas energéticas canadienses. El 11 de enero de 1989 entró en vigor el convenio entre EEUU y Canadá, en el cual ambos países manifestaron su convicción de que la mejor manera de mejorar su competitividad internacional frente a la CEE, Japón y el Sudeste Asiático era la formación de su propio bloque. Para ello, se plantearon eliminar los aranceles a una tasa del 20% en 5 años.

Dicho acuerdo fue además el primer convenio internacional que incluyó a los servicios, y el primer convenio bilateral que cubre todo el sector financiero, liberando a los bancos de EEUU de las restricciones en Canadá. Las adquisiciones del sector público estarán abiertas a la libre competencia entre los proveedores de ambas naciones. En cuanto a las inversiones, se prohibieron los mínimos de participación canadiense en empresas extranjeras asentadas en Canadá, flexibilidad para la transferencia de utilidades, y se establece que los inversionistas de EEUU recibirán un trato no menos favorable que los nacionales.

En Canadá la oposición al convenio fue liderada por los partidos Liberal y New Democratic Party y por los trabajadores organizados en el Canadian Labor Congress. Aquéllos, basados en el reclamo energético ("En un país frío hemos aceptado abandonar el control de nuestros recursos energéticos"). Los trabajadores argumentando la pérdida de cientos de miles de empleos (229.000 hasta principios de 1991), la transferencia de la industria de Canadá a EE.UU. y la presión para reducir los salarios y disminuir los beneficios sociales.

En una segunda etapa, la actual, se encuentra el acuerdo con México inscrito en la normativa de la Iniciativa para las Américas del Presidente Bush. De este modo, EEUU obtendría seguridad y bajos precios en la provisión de petróleo y otros recursos naturales, un mercado abierto y con garantías para la inversión extranjera, y el apoyo para su política internacional. De hecho, ya México está mostrándose como un intermediario del Plan Bush y un modelo a seguir para el resto de América Latina.

(*) Este Anexo ha sido elaborado en base al Informe Mensual de la Integración Latinoamericana de la revista **Comercio Exterior**, México, diversos números del período 1980-1989.

ANEXO 2

ACUERDOS DE ARGENTINA Y BRASIL

Los protocolos firmados son:

- 1.Bienes de capital (producción, comercio y desarrollo tecnológico de bienes de capital, nóminas de productos con arancel 0, entre los que se destacan motores, bombas, filtros, envasadoras, barcos, etc.).
- 2.Trigo (venta de trigo argentino a Brasil).
- 3.Complementación alimentaria (mecanismos de complementación en el comercio de alimentos, ajos, arroz, cebollas, huevos, lechuga, papas, pollos, etc).
- 4.Expansión del comercio (normas generales de intercambio equilibrado).
- 5.Empresas binacionales (normas jurídicas para su conformación, etc).
- 6.Asuntos financieros (régimen de financiación recíproca).
- 7.Fondo de inversiones.
- 8.Energía (gas argentino a Brasil, prospección petrolera conjunta, ejecución conjunta de las obras de la represa hidroeléctrica de Pichi Picún Leifu).

9.Bio tecnología (creación de un centro argentino-brasileño de biotecnología).

10.Estudios económicos. Formación de grupos conjuntos.

11.Asistencia en el ámbito de accidentes nucleares y emergencias radiológicas.

12.Cooperación aeronáutica.

13.Siderurgia (comercio bilateral de acero mediante acuerdos inter empresas). Normas de expansión equilibrada, cooperación en el área pública. En base a este protocolo se suscribió la asociación entre la empresa Tubarao y la empresa privada Argentina "Propulsora"(*)

14.Transporte terrestre (simplificación de la operativa, en lo relativo a instrumentos aduaneros, de seguros e infraestructura en el transporte de mercancías).

15.Transporte marítimo (coordinación para el transporte de trigo y mineral de hierro, fiscalización fitosanitaria, normas sobre desgaste vial, etc.)

16.Comunicaciones (programa de cooperación en redes digitales, servicios telemáticos y sistemas de transmisión).

17.Cooperación nuclear (cooperación para el desarrollo conjunto de elementos de combustión de alta densidad para reactores de investigación).

18.Cultural (selección de obras literarias para edición conjunta).

19.Administración Pública.

20.Voluntad de creación de una moneda común, a denominarse El Gaucho.

21.Industria automotriz (fija condiciones favorables para intercambio mutuo de vehículos automotores y sus partes, piezas y componentes).

22.Industria de la alimentación (proyecto de integración y complementación en el sector bienes alimenticios industrializa-

(*) Inversión de 150 millones de dólares para una planta de hierro en la Patagonia. Arancel cero para las ventas de laminado de hierro desde Argentina a Brasil y para las ventas de bobinas en caliente de Brasil a Argentina.

dos, lista común y determinación de condiciones de equilibrio dinámico).

23. Integración desde las fronteras. (Río Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Misiones, Corrientes, Entre Ríos, Chaco, Santa Fe y Formosa).

24. Planeamiento económico y social (instituye grupo de trabajo como foro de consulta para la armonización de las políticas socio-económicas).

También se destaca en esta maraña de normas, el llamado TICD del 29 de noviembre de 1989, suscrito por Alfonsín y Sarney en Buenos Aires, que prevé la creación de un mercado común entre ambos países y un plazo de 10 años para la remoción de todos los obstáculos tarifarios y no tarifarios al comercio mutuo.

Los acuerdos de 1990 (Acta de Buenos Aires y sede de ALADI en Montevideo) comprenden a todo el universo NALADI, con una estrategia lineal automática y progresiva de rebaja arancelaria (hasta alcanzar la liberalización total el 31-12-94 con eliminación de barreras no arancelarias). Aunque se admite negociación selectiva para algunos productos.

ANEXO ESTADISTICO**ALGUNOS INDICADORES DEL MERCOSUR****CUADRO 1**

	TERRITORIO(1)	POBLACION(2)
ARGENTINA	2776656	31929
BRASIL	8511965	147404
PARAGUAY	406752	4158
URUGUAY	176215	3177

(1).Unidad de medida kms cuadrados.
 (2).Unidad.Miles de habitantes.
 Fuente:ALADI.Estructura y Evolución del comercio Regional.
 1985-1990.

CUADRO 2

	PBI TOTAL(1)	PBI por hab.(2)
ARGENTINA	85730	2685
BRASIL	336072	2280
PARAGUAY	6207	1493
URUGUAY	8947	2816

(1).Unidad.Miles de dólares.1989.

(2).Unidad dólares de 1989.

Fuente:ALADI.Estructura y Evolución del Comercio Regional
1985-1990.

CUADRO 3**ESTRUCTURA DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO**

	En porcentaje		
	S.PRIMARIO	INDUSTRIA	SERVICIOS
ARGENTINA	13	44	44
BRASIL	9	43	49
PARAGUAY	30	25	46
URUGUAY	11	29	60

Datos de 1988.Tomados de World Development Report
Banco Mundial

CUADRO 4**GRADO DE APERTURA DE LA ECONOMIA**

ARGENTINA	17.1
BRASIL	14.3
PARAGUAY	17.9
URUGUAY	36.1

Unidad de Medida.Exp+ Imp/PBI 1987
Datos de World Development Banco Mundial.1990

CUADRO 5**LOS MAYORES BANCOS DEL CONO SUR**

NOMBRE	PRESTAMOS	PROPIEDAD	RESIDENCIA
Do Brasil	12.662	E	Brasil
Banespa	5.081	E	Brasil
Bradesco	3.621	P	Brasil
ITAU	2.767	P	Brasil
Unibanco	1.648	P	Brasil
Credireal	1.388	E	Brasil
Do nordeste	1.351	E	Brasil
BROU	1.279	E	Uruguay
Bamerindus	1.208	P	Brasil
De la Nación	1.105	E	Argentina

Unidad de medida. Préstamos otorgados en dólares 1989.

E=estatal

P=privado.

Elaborado en base a Banco de Datos PACS Brasil.

Lista de siglas utilizadas.
(por orden de aparición en el texto)

MERCOSUR. Mercado Común del Sur.

B.M. Banco Mundial.

FMI. Fondo Monetario Internacional.

BID. Banco Interamericano de Desarrollo.

GATT. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

OPP. Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

EE UU. Estado Unidos de Norte América.

E.T. Empresa Transnacional.

CEE. Comunidad Económica Europea.

PAD.Patrón de Acumulación Dominante.

PAT. Patrón de Acumulación Trasnacional.

CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

ALADI.Asociación Latinoamericana de Integración.

NALADI. Nomenclatura Arancelaria de ALADI.

ALAC. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

CAUCE. Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica.

PEC. Protocolo de Expansión Comercial.

E.P. Empresa Pública.

PBI. Producto Bruto Interno.

BCU. Banco Central del Uruguay.

BROU. Banco de la República Oriental del Uruguay.

CFI. Corporación Financiera Internacional.(BM).

VBP. Valor Bruto de Producción.

VAB. Valor Agregado Bruto.

CND. Corporación Nacional de Desarrollo.

IVA. Impuesto al Valor Agregado.

C.I.I. Corporación Interamericana de Inversiones.(BID).

INDICE

Introducción general	3
ENSAYO 1 :	
Los Nuevos Tiempos Transnacionales	
<i>Jorge Quartino</i>	<i>7</i>
Introducción	7
I) La creciente concentración y centralización del capital	9
II) La actual fase transnacional y el nuevo patrón de acumulación capitalista	12
III) Eo transnacional: un concepto a precisar	22
IV) Las repercusiones mundiales de la nueva etapa transnacional	24
V) Un mundo de diferencias crecientes	28
VI) Las variaciones regionales y sus influencias en el intercambio comercial del Uruguay	37
VII) Hacia una auténtica integración latinoamericana	47

ENSAYO 2**El Capitalismo real uruguayo de los 90***Gustavo Arce. José Rocca. Héctor Tajam 51***I) El Patrón de Acumulación Trasnacional****en Uruguay**

Introducción 51

El caso uruguayo 53

II) Grupos Económicos:

Una comunidad de intereses 63

La Estructura Industrial 65

Los Grupos Económicos en la industria 69

III) La Política Económica 72

El gobierno del Dr Lacalle y las perspectivas 75

Indice de Cuadros

Cuadro No 1. Consumo. Inversión. Exportaciones 82

Cuadro No 2. Cuenta de Ingreso Interno 83

Cuadro No 3. Salario y Excedente 84/85

Anexo 86

ENSAYO 3**Sur, Mercosur y después***Gustavo Arce, Jorge Quartino,**José Rocca y Héctor Tajam*

Introducción	87
--------------------	----

1. El Camino Hacia Asunción

Los Tratados Latinoamericanos	89
Acuerdos al Sur	93
Argentina - Uruguay: El CAUCE	93
Brasil - Uruguay: El PEC	95
Argentina - Brasil: La telaraña de acuerdos	99
Cifras al Sur	100

2. Estados Unidos mirando al Sur

Los Mandamientos del Banco Mundial	103
El Plan Bush	104

3. El Tratado de Asunción y el Mercosur

El Tratado de Asunción	107
Comentando el Tratado	109

4. ¿A Quién sirve el Mercosur?

Zarandeando argumentos	113
------------------------------	-----

5. ¿Y Después ... qué?

Mercosur e Integración: Como esas cosas que nunca se alcanzan	119
--	-----

Anexo 1. Otras experiencias latinoamericanas

de integración:	125
-----------------------	-----

El Mercado Común Centroamericano

El Pacto Andino

El Mercado Común del Norte

Anexo 2:	
Acuerdos de Argentina y Brasil	131
Anexo Estadístico	134
Algunos Indicadores del MERCOSUR	
Cuadro No 1 Territorio y Población	
Cuadro No 2 PBI total y per cápita	
Cuadro No 3 Estructura del PBI	
Cuadro No 4 Grado de Apertura	
Cuadro No 5 Los mayores bancos del MERCOSUR	
Siglas usadas (por orden de aparición)	139

EL DISCURSO OFICIAL NOS DICE QUE EL MERCOSUR ES :

- 1) Integración regional.
- 2) Independiente del Plan Bush.
- 3) Crecimiento del mercado.
- 4) Aumento de la competencia
- 5) Transformación y modernización.
- 6) Desarrollo económico.
- 7) Futuro de bienestar.

EL TRATADO DE ASUNCIÓN Y LA REALIDAD DICEN QUE:

- 1) El MERCOSUR es esencialmente un Tratado que elimina barreras al comercio mutuo en la región.
- 2) El acuerdo firmado en julio de 1991 entre Estados Unidos y el MERCOSUR (denominado 4 + 1 o Acuerdo del Jardín de las rosas) prueba lo contrario.
- 3) Sumar mercados empobrecidos y controlados por grandes grupos económicos, no significa ampliación. En el promedio de los países del MERCOSUR, el 20% de la población apropia el 55% del ingreso, y las políticas neoliberales en vigencia en los 4 países tienden a reducir aún más el poder de compra de la mayor parte de la población con los ajustes recesivos.
- 4) El mercado será aun más dominado por los grupos transnacionales.
- 5) No hay modernización, sino continuismo de las mismas estrategias neoliberales y aperturistas de la economía, cuyos resultados han sido negativos para el pueblo uruguayo. Las transformaciones en este contexto consistirán en mayor apertura comercial y transnacionalización económica.
- 6) Se continuará desarrollando la especulación financiera, la fuga de capitales, el turismo de elite, mientras decrece la actividad productiva.
- 7) Aumentará la concentración de la riqueza y crecerá el desempleo y la pobreza de cada vez más uruguayos.

© Túpac Amaru Editorial
Tristán Narvaja 1578
Queda hecho el depósito legal que
ordena la ley
Impreso en Uruguay 1992

Se terminó de imprimir en el mes de
marzo de 1992
en impresora Unión
Montevideo - Uruguay
Comisión del papel. Edición al amparo
del Artículo 79 de la Ley 13.349

D.L. 247.420

LOS AUTORES:

Gustavo Arce: Economista, Investigador del PRIES Docente en la Facultad de Ciencias Sociales y Arquitectura.

Jorge Quartino: Economista. Investigador del Instituto de Economía. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

José Rocca: Economista. Investigador del PRIES. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

Héctor Tajam. Economista. Investigador del PRIES Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración



tae
editorial