

ISSN 2234-0718



INTERNATIONAL JOURNAL OF LATIN AMERICAN STUDIES

Journal of the Institute of Iberoamerican Studies

YEAR 1·VOL.1·NO.1
JULY-DECEMBER 2011



**INSTITUTE OF IBEROAMERICAN STUDIES
PUSAN UNIVERSITY OF FOREIGN STUDIES**

H. SCIENTIFIC EDITORIAL COMMITTEE

Name	Country	Institution	Area
Dr. Uh-Sung Kim <i>Chief Director</i>	Republic of Korea	Pusan University of Foreign Studies	Linguistics
Dr. Oswaldo Méndez-Ramírez <i>Chief Coordinator</i>	Republic of Korea	Pusan University of Foreign Studies	Anthropology. Social Policy
Dr. Chong-Wook Park <i>Associate Counsel</i>	Republic of Korea	Pusan University of Foreign Studies	Literature. Cultural Studies

H. INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

Name	Country	Institution	Area
Dr. David L. Robichaux Haydel	Mexico	Universidad Iberoamericana Ciudad de México	Social Anthropology. Culture
Dr. Adolfo Rogelio Cogco C.	Mexico	Universidad Autónoma de Tamaulipas	Economy
Dr. Enrique Valencia Lomelí	Mexico	Universidad de Guadalajara	Economy. Social Policy
Dr. Eduardo Pastrana	Colombia	Pontificia Universidad Javeriana	Politics
Dr. Oscar Alfonso Martínez M.	Mexico	Universidad Iberoamericana Ciudad de México	Politics. Social Policy
Dra. Beatriz A. Servín H.	Mexico	Universidad Autónoma de Ciudad Juárez	Politics. Social Policy
Dra. Sandra E. Mancinas Espinoza	Mexico	Universidad Autónoma de Nuevo León	Politics. Social Policy
Dr. José Luis Talancón	U.S.A.	Universidad Nacional Autónoma de México (Los Ángeles)	Sociology
Dr. Adolfo Benito Narváez T.	Mexico	Universidad Autónoma de Nuevo León	Sociology of Spaces. Urban Studies
Dr. Sergio Grez Toso	Chile	Universidad de Chile	History.
Dr. Adalberto Santana	Mexico	Universidad Nacional Autónoma de México	History of the ideas
Dr. Pedro P. Rodríguez	Cuba	Centro de Estudios Martianos	History of the ideas

ISSN 2234-0718



YEAR 1·VOL.1·NO.1
JULY-DECEMBER 2011

**INSTITUTE OF IBEROAMERICAN STUDIES
PUSAN UNIVERSITY OF FOREIGN STUDIES**

ÍNDICE

| Artículos |

- 001 ÉTICA Y MUNDO CONTEMPORÁNEO. EMPRESA CORPORATIVA, COMUNIDADES LOCALES Y AMBIENTE EN MÉXICO.
Francesco Pánico
- 027 MEDIOS DE COMUNICACIÓN, JÓVENES Y VIDA COTIDIANA: REPRESENTACIONES Y FICCIONES EN LA CULTURA CONTEMPORÁNEA.
Carolina Duek
- 045 CIRCULACIÓN DE IMÁGENES Y LA FORMACIÓN DE ESTEREOTIPOS DISCRIMINATORIOS.
Martha P. Zarza; Carolina Serrano; Héctor Serrano
- 065 EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EVOLUCIÓN DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL EN AMÉRICA LATINA: 1995-2008.
Raúl Vázquez López
- 095 LA METAMORFOSIS DEL PLAN PUEBLA-PANAMÁ: EL PROYECTO MESOAMÉRICA.
Daniel Villafuerte Solís
- 127 TRABAJO DE CUIDADO Y PRÁCTICAS DE ALIMENTACIÓN FAMILIAR: CONCEPTUALIZACIONES Y HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS.
Sandra Milena Franco Patiño
- 157 PRECARIZACIÓN CIUDADANA Y SALUD AMBIENTAL. LA POBLACIÓN RESIDENTE EN LA CUENCA DE LOS ARROYOS SAN FRANCISCO Y LAS PIEDRAS (QUILMES, BUENOS AIRES, ARGENTINA).
Viviana Masciadri Domínguez

| Memorias |

- 187 Memorias del "Seminario Internacional sobre Educación, Pobreza y Estado de Bienestar en Latinoamérica".
Oswaldo Méndez-Ramírez; Uh-Sung Kim

EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EVOLUCIÓN DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL EN AMÉRICA LATINA: 1995-2008

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THE EVOLUTION OF
COMMERCIAL INTEGRATION IN LATIN AMERICA: 1995-2008

*Raúl Vázquez López*¹

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM [México]

Resumen. Este artículo evalúa la evolución del comercio entre los países más importantes de América Latina en el periodo 1995-2008, utilizando como referencia la contraposición teórica existente en la literatura sobre la integración económica en términos de ventajas competitivas estáticas y dinámicas. Se destaca en particular, el papel histórico de las empresas transnacionales como obstáculo a la construcción de un proyecto inspirado por los postulados teóricos de la CEPAL. En el contexto actual, marcado por la consolidación de cadenas globales de valor, el regionalismo comercial en América Latina dirigido por las grandes corporaciones refuerza las asimetrías existentes tanto al interior de las naciones como entre ellas y se opone al desarrollo de una mayor complementariedad entre las estructuras productivas de las economías latinoamericanas. Tras caracterizar al creciente déficit comercial en materia de servicios como una nueva forma de dependencia para las economías más fuertes, el artículo termina valorando la viabilidad de un proyecto de integración económica alternativo para la región.

Abstract. This article assesses the commerce evolution among the most important Latin American countries in the 1995-2008 periods, using as

¹ Un especial agradecimiento a los dictaminadores anónimos de la revista cuyas valiosas observaciones permitieron mejorar el presente trabajo.

reference the existing theoretical debate on economic integration literature in terms of static versus dynamic competitive advantages. It is highlighted in particular, the historical role of the transnational enterprises as a barrier to build a project configured according to the ECLA (Economic Commission for Latin America –CEPAL is the Spanish acronym–) theoretical propositions. Our main findings shows that the consolidation of global value chains promoted by large corporations accentuates the existing asymmetries between the nations and opposes to the development of a real complementarity among the productive structures of the Latin American economies. We also characterize the growing commercial deficit on service trade of the stronger economies as a new form of dependence. The article concludes then, by estimating the viability of an alternative economic integration project for the region.

Palabras clave: Integración, comercio, empresas transnacionales, América Latina, dependencia.

Key words: Integration, commerce, transnational companies, Latin America, dependency.

I . Introducción.

La teoría convencional de la integración económica supone un marco general de análisis que hace abstracción de los aspectos concretos más elementales de las dinámicas comerciales, financieras y productivas de la economía internacional. Uno de los grandes problemas de asumir una perspectiva analítica que privilegia el papel del mercado en la economía, es en este caso el ignorar la importancia de actores que en la realidad, tienen la posibilidad de decidir sobre el sentido y el contenido de los intercambios entre países, tales como las empresas transnacionales (ETN) o el Estado. En el marco de la globalización actual, esto implica dejar en segundo plano, la incidencia de estas “instituciones” en la conformación de los perfiles productivos y en consecuencia, de los niveles de desarrollo nacionales. En el caso de América Latina, la inercia histórica de la dependencia en sus muy diversas formas pero en particular en lo referente al rol de las ETN en la configuración de las estructuras productivas nacionales, es un elemento a

considerar al estudiar los avances y las posibilidades de todo proyecto regional sostenible. Desde esta perspectiva, el presente artículo busca analizar la evolución reciente de los intercambios comerciales en la región bajo la hipótesis de que sus características son el resultado de estrategias corporativas y estatales determinadas. Se plantean entonces diversas interrogantes con el fin de alimentar este debate; ¿Ha avanzado el proceso integracionista? ¿Qué características ha asumido el desarrollo de este proyecto? ¿Cuál ha sido el papel de las ETN y de los Estados nacionales en los resultados obtenidos? ¿Qué soluciones pudieran implementarse para profundizar o en su defecto rectificar el proceso en marcha?

Tras debatir en torno al sesgo “clásico” de la teoría convencional de la integración económica en una primera parte, el documento hace en un segundo momento un somero recuento de las primeras experiencias de acuerdos comerciales en la región. Mientras en el tercer apartado, se analizan las características de los intercambios de bienes entre los principales países latinoamericanos en el periodo 1995-2008, en el cuarto, se subraya la importancia de las estrategias corporativas transnacionales tanto en los resultados de una integración parcial como en la desarticulación de los eslabonamientos nacionales de fabricación. Finalmente, se confirma la dependencia de los patrones exportadores latinoamericanos con respecto a los países centrales al mencionar el déficit comercial de las economías más fuertes de la región en el rubro de los servicios. En conclusiones, se esbozan algunos elementos generales que un proyecto alternativo pudiera seguir.

II. Elementos teóricos de la integración regional.

El sesgo a favor del mercado, de la teoría económica llamada “neoliberal” se traduce en el ámbito de las reflexiones sobre la integración comercial en una metodología que consiste en evaluar los resultados de procesos integracionistas a partir de la valoración de efectos “estáticos”². Por contraposición, diferentes posturas heterodoxas han rescatado recientemente

² “Los efectos estáticos reciben este nombre porque su estudio se realiza mediante el análisis estático comparativo de la teoría económica. Se reconocen dos tipos: efecto creación del comercio y efecto desviación del comercio.” (Cuervo, 2000, p. 113)

la importancia del Estado y de otros actores institucionales en el éxito o fracaso de estas experiencias a través de un análisis de tipo más cualitativo de efectos “dinámicos”³ (Amsden, 1997; Rodrik, 1995). Un breve debate en torno al desarrollo de esta diferenciación teórica en algunos contextos históricos sirve de hilo conductor para entender el alcance limitado de las concepciones “clásicas” de la teoría convencional sobre la integración comercial, tales las ventajas del libre comercio, los efectos estáticos de medidas proteccionistas ó los beneficios de la especialización de las naciones o de la división internacional del trabajo. En este sentido, la premisa de la teoría convencional “clásica” del comercio exterior según la cuál todos los países pueden beneficiarse del comercio internacional y la liberalización permite por conducto de la especialización de los países, una división internacional del trabajo ventajosa para el conjunto de las naciones en términos de la asignación de los recursos globales a las diferentes actividades, encuentra su origen en el famoso libro de Adam Smith de 1776, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. En esta obra se argumenta a favor del libre intercambio y en contra de la intervención del Estado siguiendo una valoración empírica de la manera en que los mercaderes se valían del gobierno para enriquecerse y con el fin de refutar los argumentos del mercantilismo, cuyos planteamientos fueron decisivos en la construcción de los Estados-nación europeos y de sus políticas económicas.

Considerando que las relaciones económicas eran antes que nada relaciones de poder, el mercantilismo valoró al comercio internacional como un medio para incrementar la riqueza y el poder de las naciones y dictó medidas proteccionistas para que los Estados en desarrollo obtuvieran saldos positivos en sus balanzas comerciales. Con el fin de otorgar a los productores ventajas competitivas en los mercados externos, esta corriente abogó de igual manera por mantener niveles salariales bajos y a la vez que estimuló las exportaciones de bienes de mayor valor agregado, tales los bienes de la

³ El mismo autor define los efectos dinámicos como los cambios en la conducta de los individuos no relacionados directamente con el mecanismo de precios, sino con otro tipo de ventajas que la integración pudiera tener y distingue entre los más importantes las economías de escala, un mayor grado de competencia, el estímulo al progreso tecnológico y a la inversión (Cuervo, 2000, p. 113).

manufactura, buscó incrementar las importaciones de materias primas baratas. Al origen de estos postulados se encontraba la idea de que el comercio internacional era un juego de suma cero en el que habría siempre ganadores y perdedores (Landreth y Colander, 2004).

Este breve recuento de uno de los primeros contextos históricos en que se desarrolla la confrontación teórica entre los partidarios del Estado y los del mercado (y de sus visiones en relación con las políticas necesarias para beneficiarse del comercio exterior), nos permite apreciar un notable desfase entre las prácticas comerciales actuales de distintos países, sus efectos respectivos y las interpretaciones de estos elementos por parte de las perspectivas ortodoxas. Algunas preguntas resultan entonces de interés; ¿Es el análisis mercantilista totalmente ajeno a la realidad del comercio internacional hoy en día como lo presupone la teoría convencional dominante? ¿Influye la desigualdad en relaciones políticas y económicas entre naciones en la existencia de ganadores y perdedores de procesos integracionistas económicos?

Al respecto, el argumento “clásico” en el que se fundamentan las teorías ortodoxas más importantes del comercio exterior (léase el famoso teorema de Heckscher-Ohlin (Heckscher, 1919; Ohlin, 1933) y posteriores formulaciones) sostiene que la especialización de los países debe darse en función de las dotaciones factoriales de los participantes y conjetura la existencia de mercados perfectos, de bienes y factores de producción homogéneos así como la disponibilidad de una tecnología fija para todos. Sobra decir que en este tipo de análisis todos los participantes “ganan” con el comercio fundamentalmente porque la reflexión otorga al sistema de precios la capacidad de distribuir equitativamente los beneficios de los intercambios. Esto supone entre otras cosas, hacer abstracción del hecho de que unos cuantos países desarrollados concentran la tenencia del capital mientras una amplia mayoría de naciones subdesarrolladas son propietarias del factor trabajo y de gran parte de los recursos naturales, lo que sugeriría mercados ya de entrada desbalanceados en cuanto al número de los oferentes y demandantes de los bienes con distintos contenidos factoriales.

Siguiendo este sesgo teórico, en un segundo contexto histórico marcado por la postguerra, la emergencia del liderazgo de la economía de los Estados Unidos de América (EU) y la reconstrucción de las naciones europeas, las versiones pioneras convencionales de la teoría económica de la integración

ligadas a este marco "clásico" de análisis que datan de los años cincuenta (Viner, 1977), evalúan los beneficios o perjuicios de la asociación entre varios países vía medidas proteccionistas con la estimación de efectos "estáticos" de creación y desviación de comercio⁴. En este tipo de reflexiones se da por entendido que una unión comercial es ventajosa para una nación si los efectos de creación son superiores a los de desviación partiendo del principio según el cuál la situación óptima es el libre comercio (Corden, 1972).

Por oposición, en la escuela de pensamiento latinoamericano engendrada en este mismo contexto histórico principalmente por las ideas germinales de Raúl Prebisch y los primeros postulados de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), una integración regional beneficiosa es una asociación minuciosamente planificada por los Estados nacionales y que rebasa los aspectos meramente comerciales. Para el caso concreto, Prebisch (1959) sostiene la importancia de un acuerdo entre los gobiernos de las naciones participantes y enuncia incluso principios concretos de solidaridad en relación con los países menos avanzados del bloque, con el fin de conducir los intercambios comerciales de forma planificada y así evitar reproducir una división regional del trabajo asimétrica similar a la del sistema centro-periferia mundial. El énfasis estaba entonces en la búsqueda de complementariedades entre los distintos diseños de los patrones productivos latinoamericanos con el fin de apuntalar el comercio de bienes de la manufactura.

La integración regional se encontraba entonces supeditada al proceso de industrialización y en particular, a la necesidad de avanzar en dirección de la fabricación de productos más elaborados de mayor contenido en valor agregado y en última instancia, a partir de tecnología generada de forma autónoma. Estos objetivos serían alcanzables con el acceso de los países participantes a un mercado de mucho mayor tamaño que implicaría a nivel

⁴ Según Viner (1950), la creación de comercio se da cuando la integración económica desplaza el origen del producto de un fabricante doméstico cuyos costos en recursos son más elevados hacia un productor miembro del acuerdo cuyos costos en recursos son más bajos. Siguiendo la misma lógica, la desviación de comercio ocurre cuando existe un desplazamiento del origen del producto de un fabricante no miembro del acuerdo cuyos costos en recursos son menores en dirección de un productor de un país miembro del acuerdo cuyos costos son más altos.

de los aparatos productivos nacionales, la realización de economías de escala, el impulso al desarrollo tecnológico y demás aspectos propios de una visión “dinámica” de las ventajas competitivas. Era en suma, la forma de superar una compleja dependencia histórica que se materializaba en diversas formas (deterioro de los términos del intercambio⁵, restricción externa, dependencia tecnológica y escasez de capital, entre otras) obstaculizando la necesaria transformación estructural de las economías latinoamericanas.

Tavares y Gomes (1998) subrayan el papel preponderante que la CEPAL otorgó a partir de los años sesenta a la integración económica como el medio para diversificar los productos manufactureros fabricados, exportarlos y en consecuencia conseguir los recursos necesarios para superar la restricción externa, pudiendo así incrementar las importaciones que las economías requerían para adentrarse en las fases más complejas de la industrialización sustitutiva. En lo referente a la superación del deterioro de los términos del intercambio, estos autores no sólo postulaban el cambio estructural por conducto de la industrialización, sino también la necesidad de una integración latinoamericana más allá de los aspectos puramente económicos mediante la formación de un bloque común que permitiera entablar negociaciones comerciales más equitativas con los países centrales y las instituciones financieras internacionales.

A corto y mediano plazo, se reconocía entonces que la especialización “periférica” perduraría y que las posibilidades de alcanzar mayores grados de complementariedad intersectorial y de articulación del aparato productivo se verían reiteradamente limitadas (Rodríguez, 2001). Al respecto, diversos autores dependentistas destacaron como uno de los principales obstáculos a la transformación planteada, el peso y el rol de las ETN en el tejido productivo de los países de la región (Cardoso y Faletto, 1970; Dos Santos, 2002; Sunkel y Paz, 1970). Para Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, el postulado central es que el desarrollo y el subdesarrollo son estructuras parciales pero interdependientes de un sistema capitalista mundial único con patrones tecnológicos y de consumo totalmente integrados por la expansión de las ETN. Dos Santos señala por su lado, los efectos nocivos de la repatriación de

⁵ Se entiende en la literatura económica, el concepto de los términos del intercambio como la relación entre los precios de los bienes y servicios exportados con respecto a los precios de los bienes y servicios importados.

beneficios que realizan estas corporaciones sobre la acumulación de capital de las economías latinoamericanas y sus posibilidades de inversión, insiste también en el control de la tecnología que ejercen vía el sistema de patentamiento. El recuento de estas reflexiones hecho por Di Filippo (2009) subraya un aspecto adicional relacionado con la lógica de organización global de las ETN basada en la explotación de los factores productivos radicados en los países subdesarrollados:

Gran parte de las ganancias de productividad de las transnacionales se genera en las filiales y subsidiarias instaladas en las sociedades periféricas. El mecanismo de captación del excedente radica, precisamente, en que alcanzan un nivel céntrico de productividad sobre la base de salarios periféricos. (p. 198)

Finalmente y considerando la persistencia de la relevancia de “instituciones” como las ETN o los gobiernos nacionales en los resultados de los procesos integracionistas en el contexto histórico actual, el presente artículo asume una posición teórica que sostiene la necesidad de Estados que planifiquen e incorporen de forma coherente y articulada en sus objetivos económicos, políticos y sociales el tema de la integración regional. Esta postura implica por un lado, evaluar los diferentes efectos “dinámicos” cualitativos de estos procesos y por otro, reconocer el alto grado de dependencia de todo proyecto de integración con respecto a la lógica global de ordenamiento y funcionamiento de los grandes grupos transnacionales.

III. Empresas transnacionales y fracaso de las primeras experiencias de integración en América Latina.

Inspiradas en parte por los lineamientos establecidos por la CEPAL, las primeras experiencias integracionistas en la región fueron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Mercado Común Centroamericano (MCC), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Pacto Andino. A grandes rasgos, los instrumentos empleados fueron un arancel externo común, la rebaja de los aranceles entre los países de la región, la armonización de las normas y procedimientos administrativos y el desarrollo

de una infraestructura de transporte y comunicaciones (Sunkel, 1998). Es de señalar que en ninguno de estos casos, el proyecto pudo avanzar en la consolidación definitiva de un mercado común siguiendo las pautas establecidas por la teoría. Mientras el MCC arrojó en una primera instancia resultados alentadores en términos de creación de comercio, lo cierto es que los sectores favorecidos fueron sobre todo las industrias tradicionales en un contexto en el que los beneficios no se distribuyeron de manera equitativa entre los participantes (Ayza, Fichet y González, 1975). Por su lado, en la ALALC, antecedente de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) actual, los plazos establecidos para la formación del mercado común nunca se cumplieron y el comercio al interior del bloque reprodujo los esquemas anteriores en cuanto a los productos intercambiados y las relaciones comerciales establecidas. En la imposibilidad de materializar un proyecto integracionista sólido, influyó en primer término, la reticencia activa de los EU a toda propuesta o medida que diera mayor autonomía material a los países. La potencia buscó en todo momento preservar sus intereses económicos en la zona y mantener el control tanto sobre el comercio como sobre los recursos naturales de la región. Así lo hacen patente algunos casos extremos de intervención militar en Latinoamérica, pero particularmente la conducción implícita de los modelos de crecimiento nacionales por parte de las grandes Empresas Transnacionales (ETN) mayoritariamente originarias de los EU.

Desde sus inicios, los resultados del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y de los diversos postulados de la teoría latinoamericana del desarrollo, implementados en la región, dependieron de las estrategias globales definidas por las casas matrices de las ETN. Durante los años de mayor éxito económico, las estructuras productivas de los países de América Latina se desarrollaron con un marcado sesgo impuesto por la lógica de expansión de estos grandes grupos transnacionales que se beneficiaron particularmente de las medidas de política pública como las barreras a la entrada de productos de importación a los mercados locales o las de fomento a la industria.

En los años dorados del modelo en términos de crecimiento, las ETN pasan por una fase de agotamiento de sus grados de integración vertical a escala internacional y empiezan a diversificar los móviles de su expansión. Por una parte, el crecimiento de los mercados locales de las naciones

latinoamericanas es un aliciente para invertir en estos países, pero sigue estando presente en sus motivaciones de internacionalización tanto la explotación de los recursos naturales como la del factor trabajo, elementos centrales en lo que Prebisch (1959) llamara la persistencia del molde anacrónico de las relaciones comerciales internacionales. Evidentemente, la materialización de las necesidades de expansión de estos grandes grupos en términos de flujos comerciales y de servicios no tenía porque coincidir con los lineamientos teóricos de una integración regional sostenible ni mucho menos equilibrada o justa. En realidad, siendo que los grandes corporativos se interesaban, por una parte, exclusivamente en los segmentos de mercado de mayor poder adquisitivo y por otro, fundamentalmente en los bajos precios de los factores productivos de la región, su lógica de organización y funcionamiento en el espacio latinoamericano fomentó el fortalecimiento de una burguesía local privilegiada y ligada a sus intereses.

Esta burguesía local, aunque en muchos casos marcadamente nacionalista, protegió los intereses de la mayoría de las ETN bajo argumentos como el de la importancia de la transferencia tecnológica que estas empresas estaban supuestas a realizar. Así, los distintos Estados nacionales, cooptados en diferentes grados por los grupos sociales dominantes, no establecieron las medidas necesarias para superar la dependencia económica en relación con las ETN, ni tampoco, en parte por la complejidad política que esto suponía, establecieron las disposiciones conducentes a incluir como un elemento integral del modelo de desarrollo la construcción de una integración latinoamericana duradera. Si bien las ETN cuando fue de su interés impulsaron mediante su actividad la regionalización generando con ello "espacios de competencia" (Fajnzylber, 1970), lo cierto es que estos procesos se suscribieron a los sectores modernos y a cierto plazo, tomaron la forma de flujos de tipo intrafirma. Es decir que la división regional del trabajo se limitó a casos determinados y evolucionó siguiendo las pautas de la reorganización de estos grandes grupos productivos, pero en ningún caso, se articuló en torno a los objetivos de proyectos nacionales vinculados. Por lógica, la expansión de los mercados nacionales siguió entonces patrones de producción y consumo propios de las economías centrales.

Tavares y Gomes señalan que al imponerse las formas de organización de las grandes corporaciones extranjeras que gozaban por sus nexos internacionales de una situación comparativamente más favorable, las

empresas y ramas ya implantadas asumen de forma forzada mecanismos de adaptación defensiva, lo que generaliza los desequilibrios en el proceso de crecimiento industrial. En consecuencia, “El predominio de estas empresas...produce un continuo aumento del grado de internacionalización y concentración industrial, que repercute sobre las estructuras de mercado, los patrones de distribución del ingreso y la composición del comercio internacional de nuestros países” (Tavares y Gomes, 1998, p. 24). Como resultado, en una segunda etapa, se redobra la subordinación latinoamericana con respecto a los países centrales a través de la actividad local de estas ETN y se agrava el carácter heterogéneo de los sistemas de producción nacionales. Desde la óptica del Estado, el proceso hace aún más costoso, en términos productivos y de crecimiento económico, el establecimiento de una política pública tendiente a desarrollar la industria nacional y superar la dependencia. En este marco, las economías nacionales no pueden avanzar hacia la complementariedad de sus perfiles de fabricación, aspecto definitorio de un proyecto de integración económica perdurable. Desde la perspectiva de las ETN, fuertemente especializadas entonces en un número determinado de áreas de negocio, la mayor complementariedad productiva de las naciones latinoamericanas no podía sino establecer límites a su expansión, en la medida en que su lógica de funcionamiento, mercado y ámbito de acción era global, no regional ni mucho menos local.

En síntesis, dado que desde las primeras etapas del modelo ISI (e históricamente bajo distintas formas desde la colonia), los grupos transnacionales jugaron un papel relevante en el desarrollo económico de las naciones de la región, las estrategias corporativas de las ETN fueron determinantes en los alcances tanto del modelo económico en sus distintas versiones como de una integración regional sesgada e incipiente delineada en mayor medida por las “fuerzas del mercado”(léase las decisiones de las casas matrices de las ETN), que por los postulados teóricos enunciados.

IV. Evolución del comercio intrarregional de bienes en el periodo 1995-2008.

En lo referente al periodo 1995-2008, los datos del comercio de bienes en la región parecen confirmar que a pesar de los cambios políticos recientes

en varios países, la integración no ha avanzado ni en términos cuantitativos ni desde una perspectiva cualitativa. De hecho, a pesar del fuerte dinamismo del comercio mundial, las exportaciones intrarregionales de los principales países latinoamericanos han disminuido de 17.4% del total en 1995 a 16.2% en el año 2008 (tabla 1). Otro dato significativo es que las naciones que incrementaron en mayor medida sus ventas al exterior, lo hicieron exclusivamente en base a productos primarios. De esta forma, el gas natural representó 45.1% de los envíos de Bolivia al extranjero en el 2008 siendo que en 1995, su principal producto de exportación eran los minerales de zinc y sus concentrados que sumaban 12.8% del total⁶. Por su parte, Perú con un incremento de sus ventas al exterior de 474.2% de 1995 al 2008, registró un 49.5% de éstas en productos de oro, cobre y derivados del petróleo en el último año del periodo considerado, cifra muy superior a la de 1995 (28.3%). En el caso peruano destaca además la reducción de la parte de las exportaciones de cobre refinado (14.2% en 1995 por 8.8% en 2008) y el incremento simultáneo de la participación en el total de las ventas foráneas de mineral y concentrados del cobre (de 3.2% en 1995 a 16.1% en 2008)⁷, lo que refleja una auténtica involución del patrón de especialización de esta nación en términos del valor agregado contenido en sus mercancías de exportación.

Un segundo aspecto a considerar es el peso relativo de los países en el seno de la región y el control de las relaciones comerciales por parte de las economías más fuertes. Las exportaciones de México, Brasil, Venezuela y Argentina sumaban en 2008, 78.6% de las ventas mundiales de los principales países latinoamericanos seleccionados (ver tabla uno) mientras que en el mismo año, sólo los intercambios entre Brasil y Argentina representaron casi un cuarto del valor de las transacciones intrarregionales de bienes⁸. Asimismo, si bien resulta difícil establecer un patrón general de funcionamiento de las relaciones comerciales existentes en América Latina dada la gran diversidad en materia de dotaciones factoriales y grados de

⁶ Calculado a partir de CEPAL (2010). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009*. Santiago de Chile: CEPAL.

⁷ Calculado a partir de CEPAL (2010). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009*. Santiago de Chile: CEPAL.

⁸ Calculado a partir de CEPAL (2010). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009*. Santiago de Chile: CEPAL.

desarrollo de los participantes, lo cierto es que algunas economías comparativamente pequeñas dependen en mayor medida de los intercambios intrarregionales. Por otra parte, los países con procesos de industrialización relativamente avanzados, como Brasil con una economía más diversificada, o México, casi totalmente integrado a la dinámica productiva de los EU, lo hacen en menor medida.

Tabla 1. Exportaciones y saldo comercial de bienes de países latinoamericanos (millones de dólares y porcentajes)

Países	Exportaciones totales		Participación ventas intrarregionales ^{1/}		Saldo comercial mundial	Saldo comercial intrarregional
	1995	2008	1995	2008	2000-2008	2000-2008
Argentina	20,962	70,020	46.2	38.4	127,267	43,415
Bolivia	1,181	6,953	35.7	64.6	8,961	3,722
Brasil	46,504	197,941	21.5	21.8	198,751	81,756
Chile	15,901	69,085	18.9	17.7	92,215	-25,795
Colombia	10,201	37,625	23.6	28.9	14,166	728
Ecuador	4,362	20,295	17.6	26.5	2,429	-6,153
México	79,540	291,263	3.6	4.9	278,018	-8,956
Paraguay	919	4,390	64.9	67.8	-14,746	-6,414
Perú	5,440	30,425	16.3	19.0	35,704	-16,879
Uruguay	2,106	5,949	53.0	39.4	-12,800	-9,850
Venezuela ^{2/}	18,914	83,478	21.4	5.4	129,530	-42,494
Total	206,030	817,423	17.4	16.2	776,016	

^{1/} Se considera comercio intrarregional, los flujos de bienes entre los países considerados en la tabla.

^{2/} Los datos de Venezuela no incluyen el año 2007 para el que no existe información confiable en las bases de datos internacionales. Para el 2008, se utilizó la información de la base estadística del Comtrade de la ONU.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (2010). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009*. Santiago de Chile: CEPAL y Organización de las Naciones Unidas (ONU) (2011). *Base de datos del Comtrade*.

En términos cualitativos, los países del bloque que en el año 2008 registraron un mayor porcentaje de sus exportaciones a la región -Bolivia, Paraguay y Uruguay principalmente- (tabla 1) se distinguen por un comercio regional reducido a unos cuantos productos primarios y determinado tanto

por relaciones geográficas históricas de vecindad como por los efectos de atracción de los grandes mercados. Destaca en este sentido, la evolución de las exportaciones intrarregionales en el caso argentino, altamente concentradas en 1995 en dos destinos principales (Brasil y Chile) y que han experimentado un retroceso en términos relativos que se explica por las ventas crecientes de mercancías agrícolas a nuevos mercados y especialmente de productos de soya a China. En este sentido, tal parece que los patrones primario-exportadores, considerados por los autores de la teoría latinoamericana del desarrollo como una de las principales condicionantes a superar en los procesos de industrialización, han sido incluso reforzados. Si bien es cierto que en casos como el de Argentina, el sector agrícola se ha transformado en un complejo agroindustrial, lo cierto es que la explotación de los recursos naturales y en consecuencia, la determinación de los flujos comerciales de estos bienes en la región, siguen en manos de grandes grupos empresariales en su mayoría extranjeros y privados.

Como uno de tantos ejemplos, en Perú se estima que el Estado dejó de recaudar alrededor de 2,700 millones de dólares entre 2006 y 2007 en la minería, lo anterior por no cobrar las regalías ni aplicar el impuesto a las ganancias extraordinarias a las principales corporaciones que contaban con contratos de estabilidad tributaria (Padilla, 2009). Cabe mencionar que en 2006, las mayores empresas del sector obtuvieron alrededor de 3,448 millones de dólares de ganancias adicionales y en 2007 acumularon otros 4,137 millones (Salazar, 2008). En suma, el control de los intercambios de productos primarios por parte de las ETN ha fortalecido patrones de especialización y de exportación basados en ventajas competitivas estáticas y ha debilitado las posibilidades de desarrollar complementariedades entre las economías latinoamericanas, lo que es lógico si se considera que los Estados nacionales no han implementado los mecanismos propuestos para este fin. En el caso del Mercado Común del Sur (Mercosur), es claro que con la diferenciación entre esquemas de especialización más avanzados como el de Brasil y el resto fundamentalmente primario-exportadores, las asimetrías entre los participantes han crecido y que esto ha sido una limitante para el proyecto (Ríos, 2003).

Las naciones económicamente fuertes han utilizado entonces el mercado regional para desarrollar economías de escala y procesos de aprendizaje como plataforma para incrementar sus exportaciones en

dirección de países fuera del bloque. A largo plazo, esta dinámica no ha permitido la consolidación de intercambios comerciales recíprocos. En muchas relaciones bilaterales como la de Argentina y Uruguay o la de Brasil y Argentina, la economía comparativamente más grande ha seguido proveyendo de bienes a la pequeña, mientras que las exportaciones de ésta última van perdiendo terreno en el mercado de su socio (Bekerman y Rikap, 2010). Como resultado, siete de los once países (representados en la tabla 1), registran un déficit comercial al interior del bloque de naciones consideradas en el periodo 2000-2008. Del saldo positivo acumulado por las cuatro economías con superávit, el balance positivo de Brasil y Argentina suma el 96.6% del total. De igual forma, sólo dos de los siete países deficitarios (Paraguay y Uruguay) tienen también un saldo negativo con el resto del mundo, lo que traduce la utilización del mercado ampliado de forma preferente por parte de las dos naciones tradicionalmente más fuertes del área sudamericana.

De vuelta a las formas concretas de la dependencia sistémica enunciadas por los autores cepalinos, los datos muestran que la incipiente integración puede ser considerada a grandes rasgos como positiva sólo para estos dos países, en cuanto a que les ha permitido reducir la presión simultáneamente sobre el deterioro de los términos del intercambio, la restricción externa y la escasez de capital. En lo referente a la lectura mercantilista, esta situación retrata un escenario regional marcado por relaciones de poder muy asimétricas, en el que persisten perdedores y ganadores de un proceso que en este caso, no ha sido planificado por los Estados nacionales sino implícitamente capitaneado por las ETN y sus intereses, a diferencia del caso asiático (Stallings, 2006).

V. Transnacionalización versus complementariedad.

Muestra de este rol de liderazgo de las ETN en la configuración de los flujos comerciales latinoamericanos es que en el periodo analizado y a pesar del perfil eminentemente primario de muchas de las economías, los bienes de capital y el equipo de transporte fueron a nivel agregado por clasificación económica de los bienes, los rubros más comerciados regionalmente dentro de las exportaciones totales de los países latinoamericanos. Esto resulta de

una naturaleza de los intercambios particularmente entre las naciones más fuertes, de tipo intraindustrial e intrafirma, es decir transacciones de productos similares entre filiales y subsidiarias de un mismo corporativo pero situadas en diferentes países del acuerdo. Según datos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), Argentina exportó en 2008 a Brasil 4,325 millones de dólares en el rubro de vehículos y sus partes y accesorios⁹, es decir 32.6 % de sus ventas totales a ese país, siendo que en 1995 este porcentaje era de sólo 19.2%. De casi idéntica forma en 2008, Brasil exportó a Argentina productos por 5,600 millones de dólares en dicho rubro, 31.8 % de sus ventas totales a la nación sudamericana cuando en 1995 esta participación era de 19.1%¹⁰. El considerable incremento del peso del comercio intraindustrial en los intercambios entre las dos principales economías sudamericanas refleja la formación, en función de las estrategias de localización de las filiales de las ETN, de patrones de especialización nacionales con reducidos grados de complementariedad y en torno a los cuáles se organiza el comercio en la región.

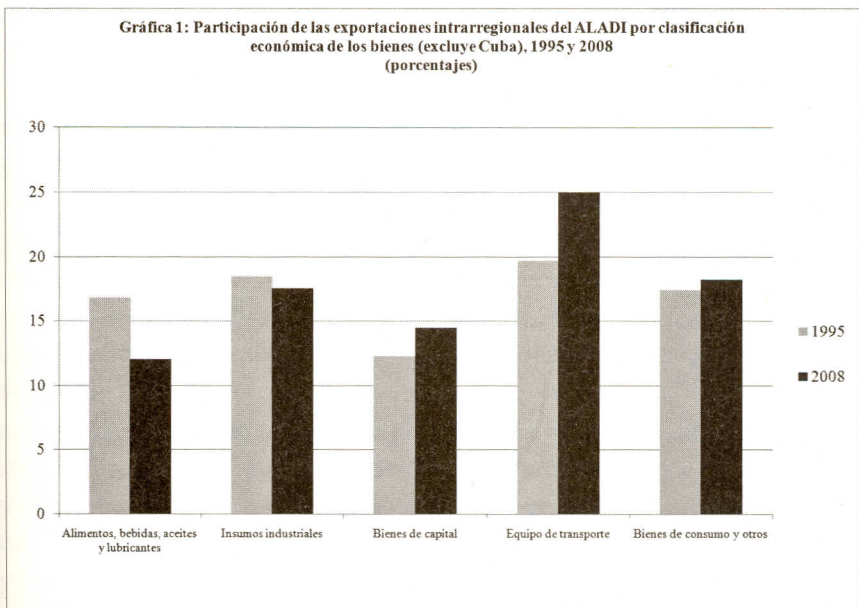
Si consideramos por un lado que el aumento de este tipo de intercambios resulta de la expansión en Sudamérica de las plantas ensambladoras de grandes grupos transnacionales como General Motors, Peugeot-Citröen, Ford, Fiat, Renault, Volkswagen (VW), Toyota y Mercedes, en el caso del automotriz. Y por otro, que este comercio intraindustrial e intrafirma conlleva pagos multinacionales desbalanceados, desplazamiento de otro tipo de exportaciones y cancelación de alternativas potenciales de desarrollo productivo, se comprueba con evidencia confiable que las ETN han limitado tanto en términos cuantitativos como cualitativos, las posibilidades de crecimiento del proceso integracionista latinoamericano. Con el cambio de la organización geográfica de la producción de las ETN y aparejado al crecimiento de los intercambios intraindustriales e intrafirma se han desarrollado estrategias corporativas financieras internacionales tales como los pagos intrafirma (comúnmente llamados *related party transactions*, (RTP) por sus siglas en inglés) que refuerzan la extracción que en su momento estudiara Dos Santos, de los beneficios generados por las subsidiarias en países subdesarrollados por parte de los centros de decisión.

⁹ Capítulo 87 del Sistema Armonizado 1992 (SA92).

¹⁰ Calculado a partir de datos de la ONU (2011), *Base de datos del Comtrade*.

Al domiciliar sus marcas y patentes en sus naciones de origen, las casas matrices de ETN cobran regalías a sus filiales por derechos de autor, lo que les permite la repatriación de los beneficios de la actividad global así como la evasión de gran parte de sus obligaciones fiscales (ver para el caso de Nestlé, Pritchard, 1999).

En lo referente al desplazamiento de opciones potenciales de desarrollo productivo y de la cancelación de complementariedades estratégicas regionales, Bekerman y Sirlin (1999) destacan que la mayor parte de las importaciones de medicamentos del Mercosur provienen de países fuera de la región como resultado de las estrategias globales de ETNs consistentes en no producir los principios activos o las materias primas farmacéuticas con el fin de beneficiar una política de importación negociada de manera intrafirma. A nivel general, la gráfica 1 y la tabla 2 confirman, tomando por ejemplo, a las naciones miembros de la ALADI que el crecimiento de los intercambios de bienes de capital y equipo de transporte se realizó en detrimento del rubro de productos primarios (alimentos, bebidas, aceites y lubricantes).



Fuente: Elaboración propia con datos de la ONU (2011). *Base de datos del Comtrade.*

Tabla 2. Participación de las exportaciones intrarregionales^{1/} de países latinoamericanos por clasificación económica de los bienes, 1995 y 2008 (porcentajes)

Países	Alimentos, bebidas, aceites y lubricantes		Insumos industriales		Bienes de capital		Equipo de transporte		Bienes de consumo y otros	
	1995	2008	1995	2008	1995	2008	1995	2008	1995	2008
Argentina	45.78	30.91	31.87	27.95	62.88	73.25	88.30	82.86	62.55	51.15
Bolivia	70.66	90.28	22.78	24.22	77.11	60.44	19.74	100.00	9.61	29.63
Brasil	8.01	10.39	17.78	16.52	41.63	42.56	43.15	47.32	26.70	26.13
Chile	23.75	22.32	13.95	14.68	67.98	68.48	74.14	63.25	54.87	16.85
Colombia	11.14	13.19	40.47	45.60	57.94	64.23	87.34	70.89	35.43	56.63
Ecuador	12.84	23.00	40.36	38.07	81.72	82.26	94.27	95.39	29.96	33.60
México	0.83	0.62	7.77	8.57	2.51	3.92	3.54	5.86	2.82	6.47
Paraguay	62.10	67.11	65.89	68.29	90.05	49.20	99.59	62.03	66.39	74.39
Perú	9.25	14.62	18.30	16.60	53.76	61.10	64.60	60.43	12.68	46.51
Uruguay	57.48	30.01	39.08	42.92	86.16	78.94	96.10	86.33	58.26	75.45
Venezuela	15.22	3.69	33.78	31.27	53.32	33.55	78.55	25.88	49.16	55.11
Total	16.78	12.03	18.47	17.52	12.23	14.45	19.66	25.04	17.37	18.22
Total sin México	21.21	15.13	21.8	19.79	46.47	47.43	57.65	56.93	35.37	36.87

^{1/} Se considera comercio intraregional, los flujos de bienes entre los países considerados en la tabla.
Fuente: Elaboración propia con datos de la ONU (2011). *Base de datos del Comtrade.*

Los datos corroboran también la subordinación de los ordenamientos comerciales regionales a los patrones de especialización exportadora de los países líderes. En efecto, el aumento de la participación del comercio intrarregional de productos relacionados con los equipos de transporte se explica fundamentalmente por el incremento de los intercambios entre Brasil y Argentina en el sector automotriz. Por su parte, el descenso de este porcentaje en el rubro de productos de origen primario está primeramente asociado al ya mencionado fenómeno de las crecientes exportaciones argentinas de soya al mercado chino por agroindustrias transnacionales de esa economía. La evolución observada debe ser entonces interpretada como la continuidad del proceso de expansión empresarial de las ETN en América Latina a partir de estrategias globales y en el cuál, los mecanismos de regionalización siguen siendo aprovechados para consolidar los eslabonamientos internacionales de valor de cada firma. Al no existir un contrapeso a dicha tendencia bajo la forma de proyectos nacionales que articulen de forma consecuente los objetivos integracionistas, la distribución de los beneficios de los acuerdos es desigual no sólo entre países sino al interior de los mismos beneficiando principalmente a los grandes corporativos.

Uno de varios casos de estudio que permite comprobar de manera precisa el argumento según el cual las ETN utilizan el espacio regional en aras de sus estrategias globales y restringen en consecuencia, las posibilidades de generar las complementariedades productivas necesarias para el desarrollo de un proceso integracionista avanzado, es la historia de la transnacional Ford en Argentina. Como lo documentan Cimoli y Katz (2002), el lanzamiento del Ford Taunus en 1974 en ese país requirió aproximadamente de 300 mil horas de trabajo de ingeniería laboradas por un equipo local de 120 profesionistas que adaptaron el diseño importado a las necesidades del mercado local. Tras un año y medio de actividades y apoyándose en una red de cerca de 400 subcontratistas domésticos de partes y componentes, el automóvil salió a la venta con un contenido nacional de casi 90% de su valor total. Bajo las condiciones preferenciales del Mercosur y siguiendo los lineamientos estratégicos del corporativo, Ford Argentina exportaba ya en el año 2000, alrededor de 250,000 automóviles a Brasil, lo anterior sin haber accedido previamente a ningún otro mercado regional importante a pesar de contar con un alto porcentaje de capacidad ociosa en su

planta. En la actualidad, la filial es parte de un sistema de producción integrado global que trabaja “en línea” con las otras subsidiarias del grupo en el mundo, ensamblando vehículos a partir de insumos importados, sin participación alguna en las labores de ingeniería e investigación y con un contenido local inferior al 50%. Cimoli y Katz destacan además del caso, la nula incidencia de la empresa sobre el desarrollo de capacidades tecnológicas domésticas así como la destrucción de las sinergias y asociaciones con las que contaba en relación con la industria metalúrgica local.

Desde esta perspectiva, la lógica de funcionamiento de estas actividades ensambladoras, con elevados niveles de importación de insumos, escasa generación de valor agregado y empleo por unidad de producto, así como insignificantes efectos de arrastre sobre el resto del sector industrial, suponen la destrucción de eslabonamientos locales de fabricación y acarrear consecuencias perjudiciales para los mercados laborales y los niveles de bienestar de las naciones latinoamericanas (ver para el caso mexicano, Vázquez, 2010). Ya en 1998, Tavares y Gomes señalaban esta situación “la articulación de la infraestructura espacial y productiva se plasma en un nuevo esquema de compartimentalización en el cual las “islas” con ventajas competitivas tienden a consolidar relaciones privilegiadas entre sí y con el mercado global en desmedro de la integración interna de los espacios nacionales.” (p. 46).

A nivel empresarial, un último ejemplo que muestra la incidencia de las estrategias globales de las ETN sobre las actividades productivas que se realizan en los espacios nacionales y regionales latinoamericanos es la de *Sao Paulo Sabó Retentores*. Uno de los pocos fabricantes brasileños de autopartes que sobrevivió a la liberalización de los años ochenta y noventa, vende en la actualidad exclusivamente a las plantas ensambladoras de VW en Argentina, Austria, Hungría y Estados Unidos y está estableciéndose en China en función de las necesidades de VW y a petición de su único cliente (Aykut y Goldstein, 2007). En este caso, la empresa brasileña que atendiera previo a la apertura comercial las necesidades del mercado local, formara parte de una cadena productiva doméstica en el sector y tuviera una inclinación a expandirse en el ámbito regional, es hoy en día parte de un sistema integrado de fabricación mundial y sigue las pautas organizacionales y de inversión que le marca la casa matriz de una ETN.

Sobra entonces mencionar que esta dinámica profundiza el problema de la dependencia tecnológica y de la no apropiación del conocimiento por parte de los países latinoamericanos, aspecto central en todo proyecto autónomo de desarrollo que pusiera sobre la mesa Prebisch a inicios de los años cincuenta y cuyas consecuencias desarrollara Fajnzylber (1983) dentro del marco de la corriente estructuralista de la región. Como la división internacional del trabajo actual se rige por patrones de especialización nacionales determinados por dotaciones factoriales, es decir por ventajas competitivas estáticas, las ETN localizadas en naciones subdesarrolladas generan muy pocas innovaciones y raramente las difunden localmente. En América Latina, la mayoría de las empresas importantes son filiales de ETN y su localización obedece a consideraciones de proximidad de los mercados o a la realización de tareas intensivas en trabajo. Estas subsidiarias sujetas a casas matrices que concentran las actividades de investigación y desarrollo, importan la tecnología, los diseños e incluso las formas de organización. Su escasa articulación con los proveedores domésticos hacen poco común las transferencias de conocimiento en dirección del resto del aparato productivo local. En el caso de las grandes compañías estatales, la dinámica no es muy distinta y es importante subrayar que su dependencia con respecto a la subcontratación de servicios a grupos transnacionales ha aumentado a ritmos acelerados recientemente.

VI. Dependencia y comercio de servicios.

Al retomar la perspectiva de análisis de la CEPAL de los años cincuenta y sesenta, resulta que uno de los aspectos fundamentales en el estudio de la dependencia originalmente destacado por Prebisch, era la incapacidad de las economías latinoamericanas para generar tecnología de forma endógena. Al respecto, tal parece que pese al avance aunque sea tan sólo parcial de los procesos de industrialización en la región, la dependencia en relación con la importación de tecnología de punta lejos de haberse reducido, se ha incrementado. Prueba del hecho de que la brecha en términos de acumulación de conocimientos comercializables se ha ampliado entre países periféricos y centrales, no sólo son las formas de organización de las predominantes ETN sino también el creciente rezago en la producción de

servicios especializados en la región.

Estadísticamente en los años 1995-2008, la participación de las ventas al exterior de servicios de los países latinoamericanos en el total de sus exportaciones se redujo. Al considerar a las principales naciones resulta que sólo Brasil gracias a una economía más diversificada y con mayor presencia de sectores intensivos en conocimiento registró un aumento del porcentaje de las exportaciones de servicios en el total, éstas pasaron de 9.6% en 1995 a 13.3% en 2008 (tabla 3). De hecho, la participación de los servicios en las ventas totales al exterior de los países de América Latina considerados cayó de 12.2% a 9.4% en el periodo analizado, destacando la disminución en esos años de 15.5 puntos porcentuales en el caso de Uruguay así como niveles significativamente bajos en el año 2008, en Venezuela (2.2%) y México (5.8%) una de las economías más industrializadas de la región. En el marco del orden económico mundial actual en el que el desarrollo y la exportación de productos con mayor contenido implícito en conocimiento implican mayores beneficios, el déficit crónico de las naciones latinoamericanas en el intercambio de servicios puede asociarse a una nueva lógica de deterioro de sus términos del intercambio. Desde la perspectiva de la formación de ventajas competitivas dinámicas a largo plazo, el rezago de América latina en los rubros estratégicos del sector terciario traduce hoy en día la persistencia de estructuras económicas obsoletas y deficientemente integradas.

De hecho, a pesar de la favorable evolución reciente de los precios de los bienes básicos, la presencia de estructuras productivas "atrasadas" en América Latina no ha permitido superar de forma definitiva una restricción externa que continúa representando periódicamente un obstáculo al desarrollo de la región. Los determinantes de esta restricción han sufrido sin embargo, una importante metamorfosis en relación con la situación que analizaran los autores de la CEPAL en los años cincuenta y sesenta, ya que la incapacidad de los países para integrar sus economías y generar tecnología de manera autónoma, se ve agravada por el rol estratégico de control, gestión y financiamiento que han asumido los servicios especializados de importación en el seno del proceso productivo. Síntoma de esta transformación es que en los últimos años, a la par que el superávit en la balanza comercial de bienes se ha incrementado para la mayoría de las naciones de la región, el déficit en la cuenta de servicios se ha agravado. Para

América Latina en su conjunto en el 2008, el primer saldo se situó en los 44,772 millones de dólares, mientras el segundo registró un déficit de 32,604.4 millones, cabe señalar que dichos valores se ubicaban en 1,457.3 y -14,667.1 millones de dólares respectivamente en 1995¹¹.

Tabla 3. Exportaciones de servicios de países latinoamericanos seleccionados, 1995-2008 (Millones de dólares y porcentajes)

País	Exportaciones totales		Exportaciones de servicios		Participación exportaciones de servicios en total		Balanza comercial de servicios	
	1995	2008	1995	2008	1995	2008	1995	2008
Argentina	24,987	82,110	3,826	12,090	15.3	14.7	-3,436	-889
Bolivia	1,234	6,947	192	500	15.6	7.2	-158	-200
Brasil	51,435	228,393	4,929	30,451	9.6	13.3	-7,483	-16,690
Chile	19,358	77,210	3,333	10,754	17.2	13.9	-324	-646
Colombia	12,294	42,669	1,700	4,137	13.8	9.7	-1,173	-3,051
Ecuador	5,196	20,460	728	1,313	14.0	6.4	-445	-1,641
México	89,321	309,382	9,780	18,040	10.9	5.8	64	-7,079
Paraguay	4,802	8,893	584	1,081	12.2	12.2	-127	486
Perú	6,622	35,166	1,131	3,637	17.1	10.3	-733	-1,929
Uruguay	3,507	9,258	1,359	2,158	38.8	23.3	501	744
Venezuela	20,753	97,300	1,671	2,162	8.1	2.2	-3,165	-8,354
Total	239,509	917,788	29,232	86,322	12.2	9.4	-16,479	-39,249

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2010). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009*. Santiago de Chile: CEPAL.

De esta manera, y tomando por ejemplo los miembros de la ALADI, sólo Paraguay, Uruguay y Cuba registraron en el 2008 saldos positivos en su balanza de servicios. Mientras en los dos primeros casos, el superávit no supera los cien millones de dólares (485.6 y 743.6 millones respectivamente), en el caso de Cuba, el dato se explica por el fuerte monto de ingresos turísticos que recibe la isla¹². Asimismo es de subrayar que los países más industrializados de la región se encuentran entre los más

¹¹ Calculado a partir de CEPAL (2010). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009*. Santiago de Chile: CEPAL.

¹² Calculado a partir de CEPAL (2010). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009*. Santiago de Chile: CEPAL.

deficitarios en el rubro de servicios, Brasil tuvo un saldo negativo de 16,689.9 millones de dólares y la balanza de México fue de -7,079.5 millones en el último año de estudio (tabla 3).

En definitiva, la lógica de expansión de las ETN a nivel mundial en su etapa actual, se repercute en modos de organización y funcionamiento de estos grandes corporativos que inciden profundamente en las características de los patrones de especialización productiva en Latinoamérica. Las nuevas formas de la dependencia han significado un límite a los procesos nacionales de desarrollo basados en la industrialización en lo referente a la imposibilidad de producir en forma integral y autónoma bienes y servicios de mayor contenido en conocimiento. Finalmente, la difusión de la subcontratación de servicios a escala planetaria es una nueva expresión de la consolidación de una división internacional del trabajo entre países periféricos y centrales históricamente desigual.

VII. Conclusiones.

A pesar del evidente fracaso de las reformas de corte “neoliberal” implementadas en América Latina durante las últimas décadas subsiste un monopolio teórico ortodoxo que insiste en evaluar los procesos de integración en la región desde la perspectiva de los efectos estáticos que generan. Este análisis se adecua a las necesidades de los grandes corporativos transnacionales que en su lógica de consolidación de cadenas globales de fabricación buscan explotar las diferencias en términos de dotaciones factoriales existentes entre países. Al delinear su política económica y comercial a partir de postulados llamados “neoclásicos”, los Estados nacionales latinoamericanos han facilitado la expansión de las ETN en detrimento de los eslabonamientos locales de producción y de la generación de tecnología endógena. El fracaso del proceso de integración económica latinoamericano, patente en el estancamiento de la participación del comercio intrarregional en el total de las exportaciones de los principales países y particularmente presente en el tipo de bienes intercambiados entre las naciones de la región recientemente, es un subproducto del predominio de la dinámica internacional en la determinación de las transacciones de bienes y servicios en América Latina y puede entenderse a partir de las reflexiones

pioneras de los autores ligados a la CEPAL sobre el tema. Las formas locales de la dependencia histórica en relación con “centros” de decisión en el extranjero han mutado y son en la actualidad más complejas, así lo demuestra el desarrollo de toda una gama de servicios especializados de alto contenido en conocimiento así como la existencia de casas matrices globalizadas que deciden sobre cada uno de los aspectos relacionados con la producción a escala planetaria pero también a nivel nacional y regional.

Existe sin embargo un claro elemento de continuidad en la evolución de una dependencia latinoamericana que lejos de atenuarse, parece haberse profundizado; la conducción implícita de los modelos de desarrollo nacionales por parte de las grandes empresas transnacionales, tradicional vehículo de los intereses de los países desarrollados, ha sesgado tanto el grado de avance de la integración económica como su contenido. Como los entes coordinadores de estos grupos corporativos han utilizado el espacio regional como un medio para articular sus filiales en los diferentes países a partir de la explotación de las ventajas competitivas estáticas de cada uno de ellos, los intercambios intrarregionales reflejan el grado de atraso de los patrones de especialización productiva de la mayoría de las naciones. Como resultado, la integración regional ha sido parcial, desigual y ha reforzado las asimetrías tanto estructurales como normativas entre los países latinoamericanos (ver para el caso del Mercosur, Carrera, 2006). De esta forma, el predominio comercial de las economías más fuertes se traduce en ganadores y perdedores del proceso y en nulos avances en materia de complementariedad entre las estructuras productivas nacionales. La concentración de las exportaciones de las naciones menos avanzadas en un número reducido de productos primarios y el creciente rezago en la competitividad de los servicios del conjunto de los países son a su vez, síntomas inequívocos de proyectos de industrialización trunco y dependientes de las dinámicas económicas y financieras internacionales capitaneadas por las casas matrices de ETN.

En este contexto, un proyecto integracionista alternativo requiere de una acción concertada y coordinada por los Estados nacionales en dirección de objetivos sectoriales técnicos que establezcan las bases mínimas de complementariedad entre los muy diversos esquemas de especialización productiva. Un instrumento útil para dicho fin, recientemente recuperado, es la implementación de proyectos comunes de infraestructura que pudieran

partir de la explotación de los valiosos recursos naturales con los que cuenta la región. Las posibilidades de la integración estarán sin embargo hipotecadas en el largo plazo, al éxito de esquemas de reconversión industrial a nivel local en aras de mayores grados de complementariedad. En todo caso, los mecanismos a emplear deberán normarse siempre por criterios estrictos subordinados al fin último de dotar a América Latina de un crecimiento coherente, equilibrado, independiente y sostenido desde el enfoque de la mejora de la calidad de vida de la población. Estos elementos y muchos otros que puedan diseñarse desde un enfoque alternativo presuponen no obstante, la voluntad de los Estados latinoamericanos de superar en forma conjunta y solidaria una dependencia histórica que ha sido funcional a la división internacional del trabajo y a sus principales beneficiarios. La conformación en la región de gobiernos democráticos y en particular, independientes de los intereses tanto de las ETN como de los diversos grupos de poder que conforman el tejido político y social de cada uno de los países es entonces una precondition ineludible. Considerando las asimetrías existentes en términos de desarrollo económico así como las diferencias en los proyectos nacionales existentes hoy en día, los obstáculos parecen difícilmente salvables.

Bibliografía.

- Amsden, A. (1997). Bringing production back in understanding government's economic role in late industrialization. *World Development*, 25 (4), 469-480.
- Aykut, D. y Goldstein, A. (2007). Developing country multinationals: South-South investment comes of age. En: D. O' Connor y M. Kjöllnerström (Comp.), *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives* (pp. 85-117). Nueva York: Organización de las Naciones Unidas.
- Ayza, J., Fichet, G. y González, N. (1975). *América Latina: Integración económica y sustitución de importaciones*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica - CEPAL.
- Bekerman, M. y Rikap, C. (2010). Integración regional y diversificación de exportaciones en el Mercosur: el caso de Argentina y Brasil. *Revista*

- de la CEPAL, 100, 169-191.
- Bekerman, M. y Sirlin, P. (1999). *Impactos sectoriales del proceso de integración del Mercosur: los casos del sector calzado y del sector farmacéutico*. Documento de trabajo. Buenos Aires, Argentina: Centro de Estudios de la Estructura Económica.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1970). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México, D.F.: Siglo Veintiuno Editores.
- Carrera, J. (2006). Dilemas en mitad del río: qué hacer con el Mercosur. En: J. C. Neffa y H. Cardono (Comp.), *Escenarios de salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo para Argentina* (pp. 15-20). Buenos Aires, Argentina: Centro de Estudios e Investigaciones Laborales.
- Cimoli, M. y Katz, J. (2002). Structural reforms, technological gaps and economic development. A Latin American Perspective. *Serie desarrollo productivo* (129).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2010). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Corden, M. (1972). Economies of scale and customs union theory. *The Journal of Political Economy*, 8 (3), 465-475.
- Cuervo, M. (2000). El sistema de integración económica y la importancia de los efectos estáticos. *Análisis Económico*, 15 (32), 111-130.
- Di Filippo, A. (2009). Estructuralismo latinoamericano y teoría económica. *Revista de la CEPAL*, 98, 181-202.
- Dos Santos, T. (2002). *La teoría de la dependencia: balance y perspectivas*. México, D.F.: Plaza y Janés.
- Fajnzylber, F. (1970). *Estrategia industrial y empresas transnacionales: posición relativa de América Latina y Brasil*. Río de Janeiro, Brasil: CEPAL.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México, D.F.: Nueva Imagen.
- Heckscher, E. (1919). The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*, 497-512.
- Landreth, H. y Colander, D. (2004). *Historia del pensamiento económico*. México, D.F.: CECSA.
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and International Trade*. Cambridge, MA:

Harvard University Press.

- Organización de las Naciones Unidas (ONU) (2011). *Base de datos del Comtrade*. Recuperado el 10 de noviembre del 2010 en <http://comtrade.un.org/>
- Padilla, C. (2009). La expansión de las industrias extractivas y los desafíos para las organizaciones en América Latina. En: Alianza de organizaciones católicas para el desarrollo-Agencia Latinoamericana de Información (Comp.), *América Latina: Riqueza privada, pobreza pública* (pp. 13-17). Quito: CIDSE-ALAI.
- Prebisch, R. (1959). El Mercado Común Latinoamericano. *Comercio Exterior*, 9 (5), 25-31.
- Pritchard, B. (1999). Switzerland's billabong: Brand management in the global food system and Nestlé Australia. En: D. Burch, J. Gross y G. Lawrence (Comp.), *Restructuring Global and Regional Agricultures: Transformations in Australasian Agri-Food Economies and Spaces* (pp. 23-40). Aldershot: Ashgate.
- Ríos, S. (2003). *Mercosur: en busca de una nueva agenda. Mercosur: Dilemas y alternativas de la agenda comercial*. Documento de trabajo IECI-06c. Buenos Aires, Argentina: BID-INTAL-ITD.
- Rodríguez, O. (2001). Prebisch, actualización de sus ideas básicas. *Revista de la CEPAL*, 75, 41-52.
- Rodrik, D. (1995). Las reformas a la política comercial e industrial en los países en desarrollo: una revisión de las teorías y datos recientes. *Desarrollo económico*, 35 (138), 179-225.
- Salazar, M. (2008). *Minería-Perú: el precio de la competitividad*. Recuperado el 12 de marzo de 2010 en <http://ipsnoticias.net/nota.asp?idnews=87863>
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* [versión electrónica]. Recuperado el 7 de octubre de 2011 en <http://www.gutenberg.org/files/3300/3300-h/3300-h.htm>
- Stallings, B. (15 de Julio de 2006). *Regionalization in Latin America: Trade, Investment, and Firm Behavior*. Recuperado el 10 de mayo de 2001 en http://project.iss.u-tokyo.ac.jp/crep/pdf/2006ic/2006ic_D2.pdf
- Sunkel, O. (1998). Desarrollo e integración regional: ¿Otra oportunidad para una promesa incumplida? *Revista de la CEPAL*, N° extraordinario, 229-241.

- Sunkel, O. y Paz, P. (1970). *El subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo*. México, D.F.: Siglo Veintiuno Editores.
- Tavares, M. y Gomes, G. (1998). La CEPAL y la integración económica de América Latina [Versión electrónica]. *Revista de la CEPAL*, N° extraordinario, 213-228. Recuperado el 21 de noviembre de 2010 en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/19238/concei.htm>
- Vázquez, R. (2010). Consecuencias de la expansión de los sistemas integrados de producción para el desarrollo económico de México a partir de la década de los 80. En: J. Flores (Comp.), *Crecimiento y desarrollo económico de México* (pp. 113-136). México, D.F.: División de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. Nueva York, Estados Unidos: Carnegie Endowment for International Peace.
- Viner, J. (1977). Teoría económica de las uniones aduaneras: una aproximación al libre comercio. En: S. Andic y S. Teitel (Comp.), *Integración Económica* (pp. 89-102). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Recibido el 20 de Enero del 2011.

Aceptado el 27 de Mayo del 2011.

Raúl Vázquez López. Es Doctor en ciencia política por la Universidad del País Vasco en España, realizó su estancia posdoctoral bajo el tema “globalización y desarrollo” en la UAM-Xochimilco en México. Actualmente es Investigador Titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

E-mail: rvazquez@unam.mx

List of Authors

Francesco Panico (*Universidad Veracruzana, México*)

Carolina Duek (*Universidad de Buenos Aires, Argentina*)

Martha P. Zarza, Carolina Serrano, Héctor P. Serrano (*Universidad Autónoma del Estado de México, México*)

Raúl Vázquez López (*Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México*)

Daniel Villafuerte Solís (*Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas, México*)

Sandra Milena Franco Patiño (*Universidad de Caldas, Colombia*)

Viviana Masciadri Domínguez (*Instituto Interdisciplinario de Estudios de Género, UBA, Argentina*)

Oswaldo Méndez-Ramírez, Uh-Sung Kim (*Institute of Iberoamerican Studies, Pusan University of Foreign Studies, Korea*)

International Journal of Latin American Studies

Vol.1, No.1 ISSN 2234-0718

Publication date 25-7-2011

Publisher	Chung, Hae-Lin
Chief Director	Kim, Uh-Sung
Chief Coordinator	Oswaldo Méndez-Ramírez
Associate Counsel	Park, Chong-Wook
Editorial Assistant	Kim, Min-Kyung

Office Address	Pusan University of Foreign Studies W107, 15 Seokporo, Nam-Gu, Busan, #608-738, Korea
E-mail Address	journal@pufs.ac.kr

Printiners	Seojoung Press Tel. + 82. 51.463.5898 Fax. + 82. 51.248.4880
------------	--

International Journal of Latin American Studies is
supported by the National Research Foundation of Korea
Grant funded by the Korean Government
(NRF-2008-362-A00003).

INTERNATIONAL JOURNAL OF LATIN AMERICAN STUDIES
Journal of the Institute of Iberoamerican Studies
YEAR 1. VOL.1.No.1 JULY-DECEMBER 2011

I Papers I

ETHICS AND CONTEMPORARY WORLD. CORPORATE BUSINESS,
LOCAL COMMUNITIES AND ENVIRONMENT IN MEXICO.

Francesco Pánico

MEDIA, YOUTH AND DAILY LIFE :
REPRESENTATIONS AND FICTIONS IN CONTEMPORARY CULTURE.

Carolina Duek

CIRCULATION OF IMAGES AND THE FORMATION OF DISCRIMINATORY.

Martha P. Zarza; Carolina Serrano; Héctor Serrano

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THE EVOLUTION
OF COMMERCIAL INTEGRATION IN LATIN AMERICA: 1995-2008.

Raúl Vázquez López

THE METAMORPHOSIS OF THE PLAN PUEBLA-PANAMA :
THE MESOAMERICA PROJECT.

Daniel Villafuerte Solís

CARE WORK AND FAMILY FEEDING PRACTICES :
CONCEPTUALIZATIONS AND METHODOLOGICAL TOOLS.

Sandra M. Franco Patiño

CITIZENSHIP PRECARIOUS AND ENVIRONMENTAL HEALTH.
THE POPULATION IN SAN FRANCISCO Y LAS PIEDRAS RIVER BASIN
(QUILMES, BUENOS AIRES, ARGENTINA).

Viviana Masciadri Domínguez

I Memories I

"INTERNATIONAL SEMINAR OF EDUCATION, POVERTY AND WELFARE
IN LATIN AMERICA".

Oswaldo Méndez-Ramírez; Uh-Sung Kim.