

**LA INTEGRACION COMO VIA
PARA REACTIVAR LA
ECONOMIA LATINOAMERICANA**

**Conferencia dictada por el Dr. Felipe Pazos,
Indivíduo de Número, en el
Instituto para la Integración de América Latina
Buenos Aires, Noviembre 2 de 1989**

LA INTEGRACION COMO VIA PARA REACTIVAR LA ECONOMIA LATINOAMERICANA

Muchas gracias, doctor Zalduendo, por sus palabras de presentación, que están fuertemente influidas, casi diría distorsionadas, por una estrecha amistad fraguada al calor de largos años de trabajo en colaboración en el Banco Interamericano de Desarrollo. Muchas gracias de nuevo.

Como acaba de anunciar el Dr. Zalduendo, yo debo hablar hoy a ustedes sobre los instrumentos financieros de la integración, es decir, sobre los convenios de crédito recíproco que se utilizan como mecanismo de pago entre los países en proceso de integración, y sobre las instituciones financieras que facilitan la transferencia de ahorro de unas naciones a otras: pero como los problemas que confronta América Latina son tan graves, no explicaré a ustedes como funcionan los mecanismos de pago y las instituciones financieras de integración sino que examinaré la medida en que estos mecanismos financieros pueden contribuir a resolver o aminorar los gravísimos problemas que confronta nuestra región. Con este propósito, voy a formular tres preguntas que iré contestando sucesivamente: primero, ¿en qué medida pueden mejorarse los instrumentos financieros de integración para que contribuyan a reactivar el estancamiento que experimenta América Latina desde hace ocho años? Esta pregunta tiene dos partes: una, ¿en qué medida una modificación de los convenios de pago podría ayudarnos a resolver nuestros problemas? y otra, ¿qué contribución a ese fin podría hacer un aumento de los recursos de las instituciones financieras de integración? Esa es la primera pregunta que, como acaban

ustedes de ver, es una pregunta doble. La segunda cuestión es si la aceleración de la integración puede contribuir a la solución de nuestros actuales problemas; y la tercera, si la reducción de la protección arancelaria que estamos realizando los países de América Latina dificulta o favorece el proceso de integración. Estas son las interrogantes que trataré de contestar a lo largo de la tarde.

La primera cuestión, como dijimos hace un momento, es la medida en que una modificación de los convenios de crédito recíproco puede contribuir a acelerar el proceso de integración. A este respecto, tengo la firme convicción de que sería conveniente cerrar un poco los convenios, y dar mayor incentivo al comercio entre los países miembros alargando los plazos de liquidación. Los convenios son hoy demasiado abiertos, porque los créditos contra los otros países pueden cobrarse en dólares en un plazo de cuatro meses, por lo que los países no sienten presión para utilizar sus créditos comprando en las otras naciones. Por ese motivo, yo propondría ampliar los plazos de liquidación de cuatro a seis meses, o preferiblemente a un año, a fin de estimular a los países que tienen créditos contra otro país latinoamericano a comprar en la región en vez de esperar cuatro meses y cobrar en dólares. Si hubiese que esperar seis meses, ocho meses, o un año, habría incentivo para utilizar estos saldos comprando en el país contra el cual se tienen estos créditos, o en otro país de la región. Creo que esto sería altamente conveniente aunque comprendo las dificultades para lograrlo, ya que sería necesario obtener la aprobación de todos y cada uno de los bancos centrales de los países de ALADI, por lo que sería sumamente improbable que esto se lograra; pero, de todos modos, yo sería partidario de intentarlo.

La segunda parte de la primera pregunta es si la creación de una nueva institución financiera latinoamericana, o la conversión del Fondo Andino de Reserva en Fondo Latinoamericano de Reserva, podría acelerar apreciablemente la integración. Mi respuesta es decididamente negativa. Si se desea crear una nueva entidad que otorgue financiamiento adicional, yo no me opongo a que

se establezca, pero no creo que favorezca en nada a la integración, ni que facilite la transferencia de ahorro entre los países, ni que aumente la captación de fondos externos. América Latina está ya demasiado endeudada. Nuestros problemas no pueden resolverse aumentando la enorme carga de la deuda que pesa sobre nosotros, sino reduciendo esa carga; reduciéndola substancialmente.

Pero dejemos a un lado el problema de la deuda, cuyo examen nos desviaría del tema central de esta Conferencia, para entrar a responder la segunda cuestión que nos habíamos planteado, que más que segunda ha sido tercera, ya que la primera incidió sobre dos problemas relacionados, pero diferentes. ¿En qué medida puede una aceleración de la integración contribuir a resolver, o aminorar los problemas que confronta la región? Más concretamente ¿en qué medida, puede contribuir a reactivar la economía latinoamericana, que lleva ochos años estancada? Mi respuesta, clara y terminante, es que la aceleración de la integración sería altamente favorable para resolver o aminorar la actual crisis, porque aumentaría las exportaciones, cuyo estancamiento es el principal freno a la reactivación. Un aumento de las exportaciones a la región sería también un incremento de las exportaciones totales, ya que, dada la actual situación de América Latina, el mayor comercio intraregional no reduciría el volumen del comercio internacional: el aumento del comercio intraregional representaría en última instancia una creación de comercio, aunque comenzase como una desviación del comercio. En un primer momento, las mayores ventas de Argentina a Venezuela, pongamos por caso, implicarían una reducción de las compras de Venezuela en Francia de un determinado artículo, pero no una reducción de las compras totales de Venezuela en los países de fuera de la región, porque dada la necesidad en que está Venezuela de realizar mayores importaciones, utilizarla inmediatamente los francos o dólares liberados para aumentar sus compras en la propia Francia, en los Estados Unidos, en Alemania o en Japón. La aceleración de la integración no reduciría el comercio mundial sino que lo incrementaría. No tengo la menor duda de que si lográsemos aumentar nuestro comercio intra-latinoameri-

cano ese aumento nos ayudaría a resolver nuestro problema de estancamiento de las exportaciones.

De acuerdo con los cálculos más recientes, el comercio intra-latinoamericano representa aproximadamente un 12 a 13 por ciento del comercio total de América Latina, o sea, alrededor de 11 mil millones de dólares: si lográsemos (aunque no ambiciono yo tanto) un aumento de 20 por ciento anual, es decir, de 2.200 millones de dólares en nuestras ventas intra-latinoamericanas, esto aumentaría nuestras exportaciones totales en un 2 a 3 por ciento, lo que nos ayudaría muy efectivamente a salir del marasmo en que estamos. Es más, aunque aumentásemos nuestro comercio intrarregional en sólo 10 por ciento anual habríamos dado un paso decisivo en la solución de la crisis actual.

Con esto podemos pasar a la última y tal vez más compleja de las cuestiones planteadas, en la que nos preguntábamos si la liberalización comercial que se está realizando en muchos de nuestros países daría, o no, al traste con la integración. Créase o no se crea, la reducción de la protección arancelaria favorecerá a la integración en vez de perjudicarla. Tengamos en cuenta, a ese respecto, la enorme diferencia en el progreso alcanzado por la integración económica en Europa y en América Latina. De una parte, un grupo de países con niveles arancelarios relativamente bajos que han logrado un alto grado de integración, y que proyectan estrecharla mucho más, hasta el punto de estar planeando llegar a una integración prácticamente completa en 1992. Y de la otra parte, un grupo de naciones con economías altamente protegidas, que no hemos hecho progreso alguno en nuestro proceso de integración desde 1960, y que, en algunos aspectos, hemos retrocedido. Tenemos, por consiguiente, que preguntarnos, ¿por qué?

Debo recordar a ustedes que para los economistas que participamos en la formulación de las políticas económicas de postguerra, la integración tenía un contenido fuertemente emocional, porque era la vía hacia la gran patria latinoamericana, y cumplía

también el objetivo económico de intensificar la competencia entre las empresas latinoamericanas, al propio tiempo en que las mantenía protegidas de las industrias altamente eficientes de las naciones desarrolladas. Los propugnadores de la integración creíamos que las empresas latinoamericanas no se negarían a competir con las de otros países de la región, siempre que las mantuviéramos protegidas de las empresas norteamericanas y alemanas, pero nos equivocamos de medio a medio. Las empresas de cada país objetaban competir con las de las otras naciones, alegando que éstas estaban en una fase superior de industrialización o, alternatively, que pagaban salarios mucho más bajos. Las empresas sobreprotegidas resistían tanto las rebajas arancelarias a otro país subdesarrollado como las reducciones de carácter general. Esta es la explicación, creo yo, del hecho evidente de que los países de América Latina no hayamos hecho progreso alguno en la integración de nuestras economías. Es igualmente evidente que las naciones europeas han hecho extraordinarios progresos hacia la formación de un mercado común, lo que puede explicarse porque sus empresarios no viven en un invernadero, tienen confianza en sí mismos y no temen competir con las industrias de otros países, sea de dentro o de fuera de la región.

Como todos ustedes saben, existe en la actualidad un movimiento hacia la reducción de la protección industrial que responde en parte a una fuerte corriente ideológica en el mundo; pero, tanto como a esa corriente ideológica, al hecho de que nuestros países ya no necesitan protección para competir con las naciones industriales, ni en nuestros propios mercados ni en el mercado internacional, lo que explica por qué nuestros empresarios no están oponiendo una resistencia demasiado fuerte a la liberalización. Las naciones más desarrolladas de América Latina han alcanzado ya un nivel de industrialización que les permite producir manufacturas con una eficiencia igual, o muy cercana, a la de las naciones industriales y, debido a su alto nivel de desempleo y subempleo, pagan salarios que son sólo una fracción de los que pagan éstas. Al igual que los países recientemente industrializados de Asia, las

naciones de América Latina podemos competir ventajosamente en la venta de manufacturas en el mercado mundial. Esta ventaja competitiva que han llegado a tener los países de industrialización reciente (NICs) es un cambio de extraordinaria importancia en la evolución de la economía mundial a cuyo examen dedicaré una gran parte del resto de esta conferencia; pero antes haré unas observaciones sobre la política proteccionista en nuestra América.

Debo confesar a ustedes que a veces me han asaltado complejos de culpabilidad por haber concurrido con Raúl Prebisch en recomendar una política de sustitución de importaciones; pero debo así mismo decirles que he podido superar esos complejos y conservar mi estabilidad emocional. Admito, sin ofrecer excusas por ello, haber recomendado la protección arancelaria como vía de desarrollo, en lo que, después de todo, no he estado muy lejos de John Stuart Mill¹ y de Alfredo Marshall² a quienes no se puede considerar heterodoxos; pero una cosa es recomendar protección arancelaria y otra la intensidad de la protección que se recomienda. En la preparación de un artículo que estoy escribiendo para un número de la Revista de la CEPAL, que ésta publicará en homenaje de Raúl Prebisch al cumplirse cuatro años de su muerte, traté de averiguar que nivel de protección habíamos aconsejado los economistas latinoamericanos y, con ese propósito releí con gran cuidado los artículos publicados por Raúl Prebisch y por mí a fines de 1958, con entera independencia uno de otro, en defensa de la protección arancelaria (el de él presentado como ponencia en la sesión de la American Economic Association de diciembre de 1958, y el mío publicado ese mismo mes como artículo en el Trimestre Económico). En ninguno de los dos artículos, que se asemejan mucho y exponen razonamientos básicamente similares, hay recomendaciones expresas sobre niveles arancelarios, pero en ambos se dan

1 John Stuart Mill, Principios de Economía Política, 2da. Edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1951, págs. 788-89.

2 Alfred Marshall, Official Papers, MacMillan and C^o, London, 1026, págs. 386-87 y Money Credit and Commerce, MacMillan and C^o, London, 1925, pag. 218.

indicaciones de cual era el grado de protección que considerábamos necesario. En ambos artículos pusimos ejemplos numéricos para mostrar la desventaja de productividad de la nación que necesita aplicar un arancel protector. En el ejemplo de Raúl Prebisch hay una diferencia de costos de 20 por ciento, lo que significa que él tenía en mente un nivel de protección no mayor del máximo admitido por los economistas que aceptan la protección como un mal necesario; y en mi ejemplo numérico, un arancel de 10 por ciento era suficiente para proteger las industrias nacientes. Ni Raúl Prebisch ni yo recomendamos las protecciones de 100, 120 y 150 por ciento otorgadas por los gobiernos, descritas y analizadas en los magníficos estudios de Bela Belassa, que he releído recientemente con más provecho aún que la primera vez que los leí. ¿Cómo es entonces posible que ni Raúl Prebisch, ni yo, ni el Banco Mundial, ni el Fondo Monetario Internacional (que mantenían bajo continuo estudio nuestras economías) objetáramos protecciones enteramente absurdas, superiores a 100 por ciento? Esta es una cuestión que deberíamos indagar más a fondo; pero que podría contestarse diciendo que se debió al carácter clandestino que tenía la protección, que era una práctica contraria a los principios que regían el comercio internacional, pero que los "desarrollistas" considerábamos necesaria, por lo que metíamos la cabeza en la arena, como las aves-truces, para no enterarnos de que los empresarios se estaban despachando a su gusto. A este respecto, creo necesario insistir en que no fuimos únicamente los economistas latinoamericanos los responsables en permitir que los empresarios solicitaran, y los gobiernos otorgaran niveles absurdos de protección, porque nuestras economías han estado bajo la constante inspección del Fondo Monetario y del Banco Mundial, y estas instituciones no objetaron esos absurdos niveles de protección. El error más grave de política económica cometido en la América Latina en los treinticinco años que van del final de la Guerra hasta la crisis de la deuda, fue no haber limitado a niveles prudentes, la protección industrial, error del que somos responsables no sólo los economistas latinoamericanos sino también las instituciones internacionales que financiaban e inspeccionaban nuestro desarrollo.

Dicen los economistas de la escuela de las expectativas racionales que el mecanismo del mercado es tan perfecto que corrige los errores que cometen los gobiernos, y aunque yo disto mucho de pertenecer a esa escuela, debo admitir que en este caso sus teorías han sido en gran parte correctas porque, afortunadamente, el mercado ha impedido que nuestros países hayan utilizado enteramente la protección. Como muestra Tyler³ las industrias de Brasil no han aprovechado plenamente la protección. En el 90 por ciento de los productos examinados por Tyler, la diferencia entre los precios dentro y fuera del Brasil era marcadamente inferior a los costos de transporte más la protección arancelaria; y en algunos casos, el precio en el país era más bajo que en el exterior. Las elasticidades de oferta y demanda y la competencia entre industrias nacionales impidieron que los precios subiesen a los niveles absurdos a que hubiesen subido si las industrias hubiesen aprovechado plenamente la protección: por consiguiente, la distorsión de los precios internos fue mucho menor de la que hubiese provocado la protección arancelaria. Aun cuando no dispongo de información sobre otros países, no tengo dudas de que en ellos tampoco fue aprovechada enteramente la protección arancelaria. Así, las fuerzas del mercado neutralizaron en gran medida nuestros errores de política.

Con esto podemos entrar a examinar un hecho de enorme trascendencia, íntimamente relacionado con la última de las cuestiones planteadas, que es la ventaja competitiva en el mercado internacional que han llegado a alcanzar los países de reciente industrialización, no sólo los de Asia, sino también las naciones grandes de América Latina. A este respecto, permítanme explicarles como llegué a comprender que las naciones latinoamericanas más desarrolladas estamos ya en condiciones de ventaja competitiva para exportar manufacturas al mercado mundial. En los últimos ocho o diez años yo me he sentido profundamente molesto por el hecho de que las naciones asiáticas en proceso de desarrollo -Corea,

3 Williem W. Tyler, "The anti-export bias in commercial policies and export performance: some evidence from the recent Brazilian Experience", 1983, Mimeografiado.

Taiwan, Hong Kong y Malasia- hayan tenido un éxito en su política económica mucho mayor que nosotros. El mayor éxito de esos países no me agrada porque yo me siento profundamente latinoamericano y, además, porque me considero responsable en alguna medida de la política seguida por nuestros países. Además, me sentía molesto porque no comprendía como las naciones asiáticas habían podido exportar manufacturas en una etapa incipiente de desarrollo, cosa que los economistas latinoamericanos no habíamos considerado posible.

Mi molestia se hizo más profunda después de leer los escritos sobre la materia de Jeffrey Sachs, uno de los primeros economistas del mundo en la actualidad, tan brillante que a los 29 años obtuvo una Cátedra Titular Permanente (con "tenure") en la Universidad de Harvard. Jeffrey Sachs, con cuya amistad me honro; ha escrito varios artículos y pronunciado varias conferencias comparando la política económica aplicada en Asia y en América Latina, comparación en la que salimos muy mal parados. Al final de una Conferencia en Caracas hace dos o tres meses en la que Sachs hizo de nuevo esta comparación con gran lujo de cifras y argumentos, yo le observe que le había faltado comparar la evolución de los Estados Unidos con Japón en las últimas tres décadas, porque al igual que Corea y Taiwan han aplicado políticas más exitosas que Brasil y México, Japón ha tenido un desenvolvimiento económico más satisfactorio que los Estados Unidos, lo que parece mostrar la superioridad de los orientales sobre los occidentales. Mi observación a Jeffrey Sachs tuvo un carácter obviamente emotivo pero ese carácter no le quita validez a la observación porque tanto los norteamericanos como los latinoamericanos tenemos mucho que aprender de la exitosa experiencia asiática: el trabajo más disciplinado e intenso, las mejores relaciones obrero patronales, y la mayor cooperación entre los sectores público y privado son factores que pueden explicar el más rápido crecimiento asiático en años recientes.

Pero, dejando de lado estos factores de carácter general, tenemos que ir a cuestiones más específicas y preguntarnos ¿có-

mo es posible que Corea, Taiwan, Hong Kong y Malasia descubrieran qué podían exportar manufacturas en las fases incipientes de su desarrollo mientras nosotros no lo creíamos posible? Podría alegarse que esa era la política aconsejada por la Ciencia Económica, pero el argumento sería enteramente incorrecto. Yo acabo de releer detenidamente los trabajos de la Conferencia de la Asociación Económica Internacional de 1957, en Río de Janeiro, y ni uno solo de los grandes economistas norteamericanos, ingleses y franceses que en ella participaron nos recomendó que exportásemos manufacturas. En la Conferencia, Ragnar Nurkse presentó un magnífico trabajo sobre comercio internacional, en el que nos aconsejaba la política que debíamos seguir los latinoamericanos, sin mencionar en lo absoluto la exportación de manufacturas. Sólo en la discusión del trabajo de Nurkse, Theodore Schultz mencionó de pasada que Puerto Rico estaba exportando manufacturas y que Japón las había exportado en los inicios de su desarrollo, pero ésto fue sólo una mención incidental. La Conferencia de Río de 1957 no recomendó la exportación de manufacturas como política de desarrollo. Corea y Taiwan no se guiaron por la ciencia de Harvard y de Oxford, sino por su propio análisis, por su propia interpretación de sus necesidades y posibilidades, por su propio criterio sobre política económica. Debemos entonces preguntarnos ¿por qué decidieron exportar manufacturas y cómo lo pudieron hacer? La contestación a la primera parte de la pregunta es que no pudieron seguir la política fácil de substitución de importaciones porque no tenían apenas importaciones que substituir. Corea estaba empobrecida por la Guerra Mundial y, arruinada por la Guerra de Corea; y Taiwan había sufrido la misma suerte, primero a causa de la Guerra Chino-Japonesa y, después, como consecuencia de la Revolución Comunista. Ninguna de ambas naciones tenía importaciones que substituir ni recursos naturales que exportar, por lo que no tenían otro camino que producir manufacturas intensivas de mano de obra y exportarlas. La contestación a la segunda parte de la pregunta es que estando arruinadas, estas naciones pagaban salarios sumamente bajos que eran sólo una pequeña fracción de los pagados en las naciones industriales, lo que les daba una evidente ventaja competitiva en la

exportación de manufacturas intensivas en mano de obra. Las naciones de Asia empezaron a exportar y tuvieron éxito en colocar sus exportaciones, para lo cual las ayudó considerablemente la habilidad, disciplina y laboriosidad de sus trabajadores. Las naciones asiáticas tuvieron éxito, y ese éxito es explicable por las diferentes circunstancias económicas respecto a las nuestras y no por errores crasos de los latinoamericanos. La necesidad forzó a los asiáticos a exportar manufacturas, y la abundancia nos indujo a los latinoamericanos a substituir importaciones.

Además, hay otra circunstancia sumamente interesante que puede tener influencia en nuestra política futura. El censo de las inversiones norteamericanas en el mundo muestra que éstas son sumamente exiguas en Corea y en Taiwan, a pesar de que ambas naciones son aliadas muy estrechas de los Estados Unidos. El bajo nivel de las inversiones es no sólo absoluto sino también relativo al nivel del producto bruto de esas naciones. Como muestra el Cuadro 1, en 1982 las inversiones norteamericanas en Taiwan tenían un valor equivalente a 0,08 por ciento del producto bruto de esa nación y en Corea un valor equivalente al 0,09 del producto bruto, mientras en Argentina equivalían al 4.27 por ciento, en Brasil al 14.37 por ciento, en México al 4.39 por ciento y en Venezuela al 4.74 por ciento, es decir, alrededor de 50 veces mayores en términos relativos. Una posible razón del bajo nivel de la inversión extranjera en Taiwan y en Corea es su falta de recursos naturales exportables, otra la pequeñez del mercado nacional de estas naciones en los años siguientes a la terminación de la Guerra, y otra que hayan seguido la política de Japón de no alentar la inversión extranjera; pero sea cual haya sido la razón, el hecho es que en Corea y en Taiwan prácticamente todas las empresas son de propiedad nacional, y esto puede haber tenido influencia en su política comercial, porque las empresas nacionales son más propensas a exportar que las transnacionales que, por regla general, no se sienten inclinadas a exportar en competencia con sus casas matrices. Hay excepciones como el de la Ford Alemana, pero son muy poco numerosas. Esto es muy importante para nuestra política futura, porque para fomen-

CUADRO N° 1

**INVERSION DIRECTA DE LOS ESTADOS UNIDOS
EN PAISES ASIATICOS Y LATINOAMERICANOS EN 1982**
(En millones de dólares de 1988 y % del PIB)

	% Millones	% de PIB		% Millones	% de PIB
Corea	881	0.09	Argentina	3.211	4.27
Taiwan	668	0.08	Brasil	9.735	4.37
Masya	1.112	3.29	México	6.019	4.39
Hong Kong	3.217	9.71	Venezuela	2.556	4.74
			Colombia	1.784	5.58
			Chile	921	5.08
			Perú	2.438	8.92
			Uruguay	248	4.32

Fuente: US Department of Commerce, Survey of Current Business, August 1983 and World Bank, Development Report, 1984

tar nuestras exportaciones tendremos que inducir a las transnacionales a competir con sus casas matrices. La General Motor tendrá que exportar Pamperos desde Argentina y Llaneros desde Venezuela, mejores y más baratos que sus modelos de Detroit.

Los países del Asia lograron exportar manufacturas desde las primeras etapas de su desarrollo y, posteriormente han aumentado progresivamente el volumen de estas exportaciones porque han llegado a un nivel de industrialización en el que pueden producir manufacturas con una eficiencia igual, o muy cercana, a la de las naciones industriales y pagan salarios muy inferiores. Pero, lo que es mucho más importante para nosotros, aunque no nos hayamos dado cuenta de ello, es que las naciones más desarrolladas de América Latina estamos ya en esa misma categoría, es decir, hemos llegado a una etapa de desarrollo en que podemos producir manufacturas eficientemente, y como pagamos salarios mucho más bajos que las naciones industriales estamos ya en una etapa en que nuestra situación de desventaja competitiva ha pasado a ser una situación de ventaja, que todavía no es obvia, pero que se refleja en el crecimiento de las exportaciones de manufacturas de todas las naciones latinoamericanas. Como puede verse en el Cuadro 2, entre 1965 y 1986 las exportaciones de manufacturas se han multiplicado 10, 15, 20 veces o más, lo que indica que estamos en una situación enteramente nueva en la que podemos bajar nuestros aranceles sin temor a las importaciones de las naciones industriales ni, aún menos, a las procedentes de otros países de América Latina. La liberalización no dará al traste con la integración, porque en la nueva posición de ventaja competitiva, nuestros países no temerán importar de los países vecinos aquellos artículos que estos pueden producir mejor, ya que tendrán confianza en que podrán exportarles otros, en que la ventaja esté de su lado.

La nueva capacidad competitiva hará cambiar, está cambiando ya, la actitud mental de nuestros empresarios, y creará un nuevo clima psicológico, similar al de la Comunidad Económica Europea, lo que producirá un rápido aumento del comercio intra-

CUADRO N° 2
EXPORTACION DE MANUFACTURAS
(En millones de dólares de 1988)

	1965	1986		1965	1986
Millones de US \$					
Argentina	293	2.038	Colombia	122	1.019
Brasil	468	10.247	Chile	98	435
México	576	5.491	Perú	17	647
Venezuela	178	896	Uruguay	35	435
Total Ocho Países				1.787	211.888

% de Exportación

TOTALES

Argentina	6	23	Colombia	7	18
Brasil	8	40	Chile	4	9
México	16	30	Perú	1	22
Venezuela	2	9	Uruguay	5	42
Promedio Ocho Países				6	28

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1988

regional. La liberalización no dará al traste con la integración, sino que vendrá acompañada por una rápida intensificación de ésta, porque la liberalización ha sido aceptada por los empresarios latinoamericanos debido a su recién ganada confianza en su capacidad competitiva, y esta recién ganada confianza será el gran motor del próximo florecimiento de la integración. Estamos, creo yo, en las vísperas de un rápido crecimiento del comercio regional, pero no debemos esperar pasivamente a que el aumento se produzca, sino que tenemos que hacer todo lo que esté a nuestro alcance para facilitar y estimularlo. Este aumento del comercio regional será una forma efectiva de reactivar la economía de nuestros países; será una vía expedita para salir del terrible marasmo en que hemos estado sumidos en los últimos ocho años.

Pregunta: Usted ha dicho que los problemas de América Latina no pueden resolverse, si no se reducen los pagos por el servicio de la deuda externa ¿Qué propone usted para reducir esos pagos?

Respuesta: El cuerpo humano tiene dos órganos básicos que son el cerebro y el corazón; la cuestión de la deuda no puede resolverse con el primero sino con el segundo de esos órganos; es decir, no puede resolverse ideando fórmulas matemáticas ingeniosas, sino teniendo la decisión de comunicar a nuestros acreedores cuando podemos pagar, y que sean ellos los que se ingenien en diseñar las fórmulas adecuadas. Debemos decir: no podemos pagar más que tanto, cantidad que después de regatear -con el inevitable "bluff" que toda negociación comporta, los acreedores aceptarían. Recordemos que los deudores de grandes cantidades tienen un enorme poder. A ese respecto decía Keynes que quien le debe 100 libras esterlinas a un banco es su esclavo, pero quien le debe un millón de libras esterlinas, lo domina.

Pregunta: ¿Considera usted que existe otra vía que no sea la integración para solucionar los problemas de América Latina?

Respuesta: En este local, en este Instituto, mi respuesta tiene que ser que la integración es una vía de solución necesaria para nuestros problemas; pero fuera de este local también diría que el aumento del comercio regional y del comercio internacional son las condiciones necesarias para superar nuestra actual crisis.

Pregunta: Quisiera conocer su evaluación del caracazo de febrero pasado: las razones que lo hicieron explotar y en qué medida el pragmatismo en materia económica puede conducirnos a este tipo de conflictos sociales en América Latina.

Respuesta: Tal vez nos excedimos al hacer demasiados ajustes simultáneamente, sin tener suficientemente en cuenta que los desequilibrios eran muchos: el tipo de cambio oficial estaba sobrevaluado y el tipo libre fuertemente subvaluado, con una diferencia de más de 100 por ciento entre uno y otro; las tasas de interés estaban muy por debajo de su nivel real positivo; las tarifas de los servicios públicos no cubrían ni remotamente el costo de éstos, y el precio de la gasolina tampoco cubría su costo de producción. Había que rectificar estos desequilibrios; pero tal vez debimos de haberlo hecho gradualmente y no de un solo golpe. No se puede operar a un enfermo y, simultáneamente, saturarlo de medicinas, someterlo a intensos tratamientos de rayos X y de quimioterapia, y ponerle una dieta rigurosa para hacerlo bajar 10 kilos en una semana. A veces es posible aplicar un tratamiento de choque, pero no siempre es aconsejable. Además, en el tratamiento de choque incluimos una medida sumamente peligrosa, que fue subir el precio del transporte popular, y esto hizo estallar el polvorín.

Pregunta: ¿Considera usted que podrían ocurrir nuevos estallidos sociales?

Respuesta: Deseo expresar que no; pero cuando la estafación, es decir, cuando los precios van hacia arriba y el empleo hacia abajo, es necesario estar prevenido. Yo tengo, sin embargo, la firme esperanza de que no ocurran nuevos disturbios.