

## LA COMUNIDAD IBEROAMERICANA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

JOSÉ DÉNIZ ESPINÓS

Este trabajo tiene por objetivo analizar algunas de las principales características que definen a la Comunidad Iberoamericana (entendida como el conjunto de países de América Latina y el Caribe, España y Portugal) como parte de la economía mundial, a finales de este siglo veinte. Para ello, inicialmente, se hace un examen de las grandes tendencias que se presentan en la economía mundial (rasgos centrales, los problemas de inversiones, comercio y empresas transnacionales, y la conformación de bloques económicos regionales). En un segundo momento, se estudian algunos aspectos centrales de Latinoamérica y la Comunidad Iberoamericana, como son la evolución económica de la primera y las manifestaciones de la heterogeneidad estructural de la segunda. Finalmente, quedan registradas algunas reflexiones sobre las estrategias de desarrollo y las perspectivas que se presentan para el conjunto de estos países, destacándose el papel de las Cumbres Iberoamericanas y el debate sobre la construcción de otra racionalidad económica diferente a la vigente visión dominante.

### LA ECONOMÍA MUNDIAL.

#### *RASGOS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL.*

Con la finalidad de saber dónde estamos en los años 90, conviene plantearse cuál es el escenario económico internacional en el que nos encontramos. Para ello, intentaremos destacar algunos grandes rasgos de como se está configurando la economía mundial.

Seguramente sobresale entre todas las características la acentuación de las tendencias a la *mundialización*. La intensificada mundialización (que si bien crece en intensidad no lo hace necesariamente en extensión) se manifiesta, entre otros aspectos, en lo siguiente: un aumento del volumen del comercio mayor que la producción mundial; una nueva organización mundial de la producción y del comercio donde tiene mayor alcance el intercambio intraindustrial e intrafirma y la subcontratación; un gran dinamismo de la inversión extranjera directa (IED) y, especialmente, de las

inversiones de cartera; una expansión de la movilidad internacional del capital y de los mecanismos de intermediación, con una reestructuración financiera donde el sistema es más flexible y dinámico y se basa en la mayor rentabilidad de las operaciones bursátiles; y un gran impulso de las empresas transnacionales (ET).

Este fenómeno mundializador no es lineal y forma parte de un proceso que sufre tensiones de distinto tipo, entre las que destacan los desequilibrios comerciales y las persistentes presiones proteccionistas y de comercio administrado.

Una base fundamental de la mundialización es el aumento de la difusión de los *cambios tecnológicos*. Es en el contexto de la actual revolución científica-tecnológica, con el avance de la industria de la información, que se produce el auge transnacional. La difusión de ese conocimiento tecnológico «en materia de diseño, producción, distribución y comercialización, permite acortar los plazos entre el diseño y la producción, con lo que hace posible responder con mucho mayor rapidez que en el pasado a las nuevas demandas reales o inducidas. La reducción de los costos de comunicación y transporte tan solo acelera esa tendencia» (Cepal, 1992:48).

Este avance de la tecnología de la información ha permitido desregular, innovar y ampliar los mercados financieros, minimizando las fronteras nacionales. Así, se ha ido creando un considerable mercado mundial de fondos e instrumentos financieros que es hoy superior al comercio de bienes. Este comercio internacional de servicios financieros incide en el comportamiento de los tipos de cambio y de interés, y de esa manera determina la competitividad relativa del conjunto de la economía.

Asimismo, este tipo de cambio tecnológico repercute en el empleo, pues ciertos conocimientos pierden vigencia y hacen desaparecer determinadas ocupaciones, lo que redundará, en lo inmediato, en un aumento del paro. Sin embargo, algunos autores creen que, en las economías más dinámicas, estas transformaciones tecnológicas a mediano plazo favorecerán la creación neta de empleos. No obstante, por ahora, el problema está gravemente presente, con todas sus consecuencias sociales y económicas.

Otro notable rasgo de la reestructuración de la economía mundial es el *reordenamiento de los principales mercados*. El menor dinamismo de las economías de los países centrales y las recensiones en las economías de transición del este europeo, se producen simultáneamente con mutaciones en los grandes mercados, entre cuyos rasgos distintivos están: la mayor

presencia de nuevos países en los mercados mundiales (mercados emergentes); el incremento de la importancia de la cuenca del Pacífico asiático en esa dinámica; y la configuración o consolidación de espacios económicos integrados.

### *INVERSIONES, COMERCIO Y EMPRESAS TRANSNACIONALES.*

Frente a la imposibilidad espacial de analizar todos los elementos señalados (u otros tan relevantes como el incremento de la terciarización de la población activa, la mayor escasez del empleo, el mayor peso del sector informal y el aumento del deterioro del ambiente), se concretarán y definirán algunas de las especificidades indicadas, haciendo explícita referencia al entorno del mundo iberoamericano, particularmente a su ámbito americano, lo que permitirá comprender algo mejor el funcionamiento del actual escenario mundial.

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

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

Las respuestas positivas no tardaron en llegar. En el caso de los países latinoamericanos, los flujos financieros crecieron notablemente, aunque al principio fue como resultado de la conversión de deuda externa en capital y de las privatizaciones.

Como se decía, una modalidad importante de estos nuevos flujos de inversión es que se destinan en una buena parte a las producciones para la exportación y no tan sólo para el mercado interno, como de manera hegemónica ocurría tradicionalmente. En algunos casos estas inversiones han sido en productos primarios, pero con más frecuencia se dirigen al sector manufacturero y, más recientemente, a los servicios.

En América Latina (Cepal, 4.1995:54), «los datos sobre las mil empresas (nacionales o extranjeras) más grandes de la región indican que en 1991 las ETs generaron el 22 % de las exportaciones totales y más del 44 % de

sus exportaciones de manufacturas». Desagregando las cifras, se observa que en algunas ramas industriales las empresas extranjeras generaron más del 75 % de las exportaciones, como ocurrió, por ejemplo, con los productos químicos y de caucho y con los automóviles. Sin embargo, de su producción total las mil empresas más grandes sólo exportaron alrededor de una quinta parte, por lo que su principal atractivo lo siguen encontrando en el mercado interior. En cualquier caso, estas proporciones medias para el subcontinente tienen grandes disparidades entre los países: mientras que el coeficiente de exportación de las ETs (proporción de las exportaciones con respecto a las ventas totales) en Brasil fue del 11 %, en México alcanzó el 29 % y en Chile el 33 %.

Otro aspecto que merece la pena resaltar es que una significativa proporción de las exportaciones de las ETs es *comercio intrafirma*, esto es, se realiza al interior de las propias empresas. Este hecho viene ocurriendo tanto en países centrales como periféricos. Para Estados Unidos, se calculaba que en 1989 más de un tercio de su comercio exterior fue dentro de las empresas, mientras que, en el mismo año, el 27 % de las exportaciones de México a ese país y el 42 % de las importaciones desde ese país fueron operaciones intrafirma de EE.UU. En el caso de Brasil, se estimaba que en 1990 el 14 % de las exportaciones de manufacturas a Estados Unidos fueron transacciones intrafirma de este último país. Sobresalen en esta forma de comercio ramas como la automotriz y la electrónica (Cepal, 4.1995:54-55).

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

Además de las formas enunciadas, la enorme importancia que tiene la presencia de las ETs en la economía mundial (y en la de los países iberoamericanos) adquiere otras conformaciones, como la *subcontratación*, que cada vez tiene mayor peso. Esta fórmula, que abarata los costes de producción, goza de apreciable presencia en las economías de reciente industrialización de Asia oriental y va adquiriendo un mayor interés en algunos países de América Latina, en la medida que van entrando en las

redes de internacionalización. Los tipos de subcontratación más conocidos van desde las zonas francas industriales, donde se montan manufacturas sencillas, hasta fabricar y exportar componentes para industrias tecnológicamente avanzadas y cuyo montaje final se hace en el país central, o produciendo bienes de consumo que se terminan localmente y que se comercializan en el exterior por grandes cadenas. En algunos casos, este proceso se convierte en una fabricación triangular, es decir, donde participan terceros países, de manera de aprovechar salarios más bajos y/o cuotas de importación.

Asimismo, para promover las exportaciones, el capital extranjero también actúa a través de *empresas comercializadoras*. Las más destacadas de ellas son las gigantescas «sogo shosha» de Japón (con servicios de comercialización, financieros y de información) que ya tienen incidencia en el más reciente comercio de América Latina. Según la Cepal (4.1995:57), a finales de la década pasada, estas «empresas mercantiles controlaban más de la mitad del comercio de 18 mil millones de dólares de América Latina con Japón». Pero, además, promovieron exportaciones latinoamericanas a terceros países, incluidos EE.UU., manejando «alrededor de 10 % del comercio total de América Latina, que alcanzó a 200 mil millones de dólares en 1989».

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

Estas transformaciones también se registraron en la composición y el destino de las exportaciones. En la composición de las exportaciones latinoamericanas hacia EE.UU. disminuyó la importancia de los productos primarios agrícolas, casi desapareció la de los minerales y también declinó el

monto de las semimanufacturas, y en cambio aumentaron las exportaciones de productos energéticos y casi se triplicó la participación de las manufacturas (debido a las industrias nuevas).

En el caso de Europa, se manifiestan tendencias semejantes, con la disminución de las exportaciones de productos primarios y el crecimiento de los productos manufacturados, destacándose también las industrias nuevas, en especial las de contenido tecnológico medio.

Con Japón el fenómeno es semejante, aunque el aumento de las exportaciones industriales se debió a las semimanufacturas basadas en recursos mineros y las industrias de insumos básicos.

En cuanto a las exportaciones intrarregionales, lo más notable es la reducción del predominio de los productos primarios energéticos y su sustitución por los productos industrializados.

### *BLOQUES Y RELACIONES ECONÓMICAS.*

A nivel global, acompañando la tendencia dominante de la mundialización, con su correspondiente desregulación, se han formado o consolidado *bloques económicos* regionales o subregionales. En el nuevo esquema mundial los bloques constituyen un elemento de primera importancia. El peso relativo de estos bloques en el intercambio mundial y la participación del comercio intra-regional en el global han aumentado de manera muy importante, tendiendo a consolidar espacios económicos antagónicos y dejando a los países externos a los bloques en una situación de subordinación a la lógica del sistema hegemónico. Sin embargo, el comercio mundial sigue concentrado en las áreas más desarrolladas y con «espacios económicos naturales».

En la actualidad los tres bloques o zonas económicas principales son: la Unión Europea (UE), integrada por quince países, con Alemania como principal potencia económica, y las expectativas de integración a corto y mediano plazo de otros países de la región; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), liderado por EE.UU., y que forman también Canadá y México, y con la perspectiva de incorporación de otros países del área; y el bloque asiático, bajo la influencia de Japón, y que incluye a los llamados «cuatro tigres» (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur) y a la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN, en su sigla en inglés, formada por Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia), a los que habría que sumar China y en Oceanía, a Australia y Nueva Zelanda.

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

Aunque la economía de *EE.UU.*, la más importante del mundo desde el final de la segunda guerra mundial, ha venido declinado paulatinamente, es desde la caída del muro en 1989 la única superpotencia y todo indica que seguirá siéndolo en los próximos años. A pesar de sus problemas económicos (como el déficit comercial y presupuestario) tiene grandes ventajas tecnológicas en algunas de las ramas industriales de vanguardia, con costes inferiores y productividad superior a otros países centrales, ganando en los últimos tiempos competitividad en otras ramas.

En el campo militar es también la primera potencia, a pesar que, tras el final de la guerra fría, tiende a disminuir su presencia (junto a la económica) en Europa y Asia.

Como contrapartida, se está produciendo una concentración de las actividades en su propio hemisferio, siendo un elemento de esta situación la apertura comercial con sus vecinos, en especial modo con México, país que le es de importancia vital. Eventualmente este proceso económico se extendería al resto de América Latina.

En lo referente a España, Estados Unidos sólo representa menos del 5 % de su mercado exterior y parece poco probable un aumento significativo.

Por su parte, la *Unión Europea* (que por la naturaleza de este análisis nos interesa más) es un caso difícilmente reproducible, con quince países —en comparación con otros bloques económicos— relativamente homogéneos, que hoy forman una unión económica con una interrelación comercial y de inversiones muy profunda, y que tienen en agenda una serie de objetivos (como los de la unión monetaria) con intereses supuestamente compartidos. Si en 1995 se pasó de doce a quince países socios, todo indica que en no mucho tiempo podrían ser veinticinco o treinta, incluyendo a los del centro y este europeo. Como capas de cebollas, al núcleo central se van añadiendo otros países que, en el caso, tendrían situaciones jurídicas diferenciadas, como acuerdos de libre comercio con el Magreb. A pesar de lo dicho, el proceso es complejo y existen múltiples factores que inciden en su evolución. Por lo demás, no deben olvidarse situaciones que llevan en algunos casos a plantear distintas velocidades y niveles en la integración, donde podrían haber países de primera, de segunda y hasta una periferia con distintos grados. En consecuencia, se

dibuja un mapa heterogéneo y cargado de incertidumbres. Hoy mismo, no deben olvidarse considerables diferencias entre los integrantes de la U.E., donde Alemania representa casi el 30 % del PIB de la Unión, seguido por Francia con casi el 20 % y entre los del otro extremo Grecia con menos del 1 %. Por su parte, el PIB por habitante de los dos primeros es de 24.000 y 22.000 dólares al año, y el de Grecia algo más de tres veces menos.

En lo que se refiere a las relaciones comerciales de la *Unión Europea* con *América Latina*, en los años 90 esta región adquirió mayor dinamismo como mercado para las exportaciones europeas, sin embargo, proporcionalmente, continúan siendo muy modestas, estimándose que, en 1994, América Latina representó alrededor de un 5 % del comercio exterior extracomunitario de la U.E. Por el contrario, para América Latina, pese al descenso relativo de Europa, ésta es su segundo socio comercial, después de EE.UU., representando la U.E. en 1994 un 18 % de su comercio total.

Más allá de estas magnitudes generales, desagregando por bloques de integración subregional, se constata sustanciales diferencias. Existe una favorable ponderación de las relaciones entre la Unión Europea y el Mercado Común del Sur (Mercosur). En efecto, para la U.E. este grupo de países es su principal socio comercial subregional en América Latina, como el destino principal de sus inversiones en aquel continente. Por otro lado, la Europa comunitaria es también la primera fuente de asistencia oficial para el desarrollo en América Latina. De lo expuesto, se desprende lo lógico que resulta que la firma del primer acuerdo interregional de la U.E. haya sido con el Mercosur, como ocurrió en Madrid el 15 de diciembre de 1995, con la presidencia europea de España.

Aunque la confluencia de todos estos fenómenos y tendencias han llevado a *América Latina y el Caribe* a unos nuevos acuerdos de integración regional respecto a su pasado inmediato, no hay que olvidar la larga trayectoria integracionista del subcontinente, y que, en líneas generales, ha tenido como propósito liberalizar el comercio entre los firmantes. De 1960 son la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). En 1980 la ALALC es sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que es la única de estas experiencias que tiene un ámbito de actuación regional-continental, pues abarca América del Sur y México. Otros acuerdos subregionales significativos son el Grupo Andino (GRAN), constituido en 1969, y la Comunidad del Caribe (CARICOM) creada en 1973.



Con estos antecedentes, y en otro contexto mundial, en la presente década se constituyeron con ámbito subregional otros grupos. En 1991 se firmó el tratado de creación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y con el que en 1996 establecen grados distintos de asociación Chile y Bolivia, y a corto plazo muy probablemente se establezcan acuerdos con otros países sureños.

También destaca en importancia el Grupo de los Tres (G-3), acuerdo comercial formado en 1994 por Colombia, Venezuela y México. Este último país, a su vez, suscribió con EE.UU. y Canadá el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor en 1994, y que significó un cambio estratégico en el hemisferio. En general esta dinámica se inscribe en la lógica de un regionalismo abierto, donde se multiplican los acuerdos regionales, subregionales y bilaterales y que tienen por objetivo lograr un tratamiento comercial preferencial.

En definitiva, de lo anterior se concluye lo determinante que son los factores externos y los problemas que plantean para impulsar estrategias y políticas económicas que quieran alcanzar ciertos objetivos de desarrollo. Esto tiene que ver no sólo con la importancia creciente de las transacciones intrafirma de las grandes corporaciones, que ha consolidado un mercado regulado en términos oligopólicos, en un contexto de mundialización de la economía, sino con cualquier política que tenga que ver con el comercio y las inversiones internacionales. La endogenización de estas estructuras y relaciones de poder convierten a los países en territorios donde se juegan fenómenos supranacionales. Los bloques regionales son partes complementarias y conflictivas de estos grandes escenarios transnacionales, donde se toman decisiones globales.

## **AMERICA LATINA Y LA COMUNIDAD IBEROAMERICANA.**

### *LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE AMERICA LATINA.*

Después de la segunda guerra mundial, en un contexto internacional propicio, pero sin cambiar la naturaleza de las relaciones del sistema, y por lo tanto conservando su condición periférica, en muchos países de América Latina, se impulsó un *modelo de crecimiento económico* que transformó dichas sociedades.

Ese modelo tuvo en el Estado a su principal agente dinámico. Su naturaleza desarrollista le llevó a ampliar y asumir funciones en el proceso de

acumulación y distribución, creando o impulsando empresas públicas, apoyando empresas privadas mediante subsidios y financiamiento, generando empleo y ofertando servicios sociales en la educación, la salud y la previsión. La base política y social de este modelo fueron los sectores y grupos pluriclasistas que participaron y se beneficiaron en grado diferente de estas acciones, entre los que se encuentran empresarios, capas medias y trabajadores sindicalizados.

El Estado captaba sus ingresos fundamentalmente de los excedentes generados por la exportación de los productos tradicionales, mediante mecanismos tributarios y tipos de cambio. Cuando se fue agotando esta fuente de ingresos y se amplió la brecha fiscal sólo se fue capaz de recurrir al financiamiento inflacionario. Más tarde, cuando aumentó la inflación y la escasez de divisas, la respuesta que surgió vino de un mercado financiero privado internacional que ofreció créditos abundantes y baratos. De esta manera se mantuvo una situación en gran medida artificial y, en lugar de reestructurar el modelo de crecimiento, se inició un acelerado proceso de endeudamiento externo, que incluso hizo posible que la expansión económica continuara, aunque el bloque social de sustentación se resquebrajara por la cada vez más desigual redistribución del ingreso. En los primeros años 80 se produjo la eclosión de la crisis de la deuda externa, terminando con esa fuente de financiación y obligando a la transferencia del excedente económico al exterior.

Para revertir esta situación, se aplicaron un conjunto de *políticas de ajuste y reestructuración económica* impulsadas por la banca acreedora y los organismos internacionales. Se reorientó el flujo comercial y de capitales, con la reducción de las importaciones y el aumento de las remesas financieras al exterior. En ambos casos en términos muy considerables. Las políticas orientadas a lograr el ahorro interno se basaron en medidas como el recorte de ingresos, mediante la reducción del consumo e inversión privada, y la disminución de las funciones del Estado, recortando los gastos sociales, eliminando subsidios, disminuyendo las inversiones, los salarios y los funcionarios, y privatizando sus actividades. No hay que olvidar que el Estado tuvo que garantizar los compromisos externos, públicos y privados, por lo que tuvo que soportar el gran coste del ajuste.

El carácter recesivo de las medidas aplicadas, con la reducción de las inversiones y la descapitalización, comprometió la capacidad de crecer contribuyendo de esta manera a dificultar el aumento del ahorro. Además, la naturaleza regresiva de estas políticas de ajuste afectó sobremanera a

los sectores asalariados y de menor nivel de ingresos, que les tocó, entre otras cosas, ver reducir la capacidad adquisitiva, crecer el desempleo, incrementar la carga tributaria y desmejorar y encarecer servicios públicos. Igualmente, en estos sectores creció el sentimiento de frustración, al comprobar que sus expectativas de mejoría económica y social se han alejado, a pesar de la esperanza puesta en la democracia recién llegada.

El año 1991 parecería marcar un punto de inflexión en términos macroeconómicos, a pesar de la fragilidad de algunos procesos de estabilización. A las consideradas nuevas bases de funcionamiento de la mayoría de las economías latinoamericanas (la orientación exportadora, la apertura comercial, la austeridad fiscal, el manejo de la política monetaria, la desregulación pública y las privatizaciones) se le atribuye el mérito del crecimiento económico de los años noventa, que en su punto más alto (1994) alcanzó una tasa del 4.6 % anual. No obstante, no debe olvidarse que son tasas inferiores a las registradas en los años sesenta y setenta, y que, como demuestra la reciente historia económica de la región, no basta alcanzar buenas tasas de crecimiento del producto interior bruto para desarrollarse con equidad, cuando ese crecimiento tiende a concentrarse. Y más aún, cuando ello depende, según recuerda el Banco Mundial (1994:1.24), de la mejora de la eficacia de las exportaciones, de que sean bajos los tipos de interés mundiales y de que continúen las entradas de capital.

Para examinar mejor las posibilidades de América Latina y el Caribe en la economía mundial, es necesario no olvidar que entre 1950 y 1990 su participación en el comercio mundial disminuyó considerablemente. En las exportaciones pasó de un 12 % al 4 %, y en las importaciones de un 10 % a un 3 %, respectivamente. En cuanto a los flujos de capital se refiere, debe también recordarse que hasta los años setenta captaba más del 50 % de los flujos de IED orientada a los países de la periferia. Luego la región dejó de ser receptora de capital y desde los años 90 el proceso se revirtió, aunque los flujos, una vez más, se concentran en unos pocos países (cinco países reciben el 90 % de la inversión).

### *LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL DE LA COMUNIDAD IBEROAMERICANA.*

Como es un objetivo estratégico el lograr una mayor y más eficiente inserción internacional, parece oportuno abrir otros frentes en el escenario mun-

dial que posibilite alcanzar mejores cotas de negociación. En esa medida es conveniente apreciar que significado tiene la *Comunidad Iberoamericana* (América Latina, España y Portugal) (CI), que tuvo su «reunión fundacional» en la primera Cumbre Iberoamericana de jefes de Estado y de Gobierno en Guadalajara (México) en julio de 1991 y que al año siguiente en Madrid (España) aporta «instrumentos operativos» para hacer realidad lo que denomina «la cultura de la cooperación». Estas Cumbres se han venido reuniendo en los siguientes años en diferentes ciudades de América Latina.

A continuación se hará una rápida descripción de cuál es la situación de estos países en la economía mundial en los primeros años noventa. Dando por conocidos todos los elementos y rasgos que existen en común, hay una característica que define al conjunto de estos países, que es la gran *heterogeneidad estructural* que hay entre ellos (además de la que se aprecia en el interior). Si tomamos como fuente estadística (y siguiendo sus criterios conceptuales y técnicos) al Informe sobre el desarrollo mundial 1995 del Banco Mundial, constatamos que existe un notable abanico entre los países de la Comunidad Iberoamericana.

En una clasificación por *niveles de ingreso* (producto nacional bruto per cápita), de menos a más, que agrupa a 132 países, el número más bajo es el 23 (Nicaragua) y el más alto el 111 (España). Esto significa entre estos dos casos extremos, 340 y 13.590 dólares americanos, como media por habitante/año en 1993.

El país que antecede a España es Portugal, número 106 y 9.130 dólares. Posteriormente están Argentina (103 y \$ 7.220), Uruguay, Trinidad y Tobago, México, Chile, Brasil y Venezuela (87 y \$ 2.840), todos ellos considerados de ingreso mediano alto. Los siguientes agrupamientos corresponden a los países de ingreso mediano y mediano bajo y de ingreso bajo, donde están incluidos los otros países de la región americana. Los extremos de la clasificación mundial son Mozambique y Tanzania, con \$ 90 por habitante, y Suiza y Japón con \$ 35.760 y \$ 31.490, respectivamente.

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

producto interior bruto, el comercio, las inversiones extranjeras directas, etc.

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

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

Esta desigualdad también se manifiesta en el *producto interior bruto* (PIB), tanto en el ámbito global como dentro de la CI. Con datos de 1991, mientras que el 16 % de la población mundial que habitaba los llamados países industrializados generaba casi el 73 % del PIB mundial, el 84 % restante (los llamados países en desarrollo y Europa del este) participaba en algo más del 27 % de ese PIB. Casi el 25 % de ese producto mundial provenía de la Europa comunitaria de 12 países, con algo más del 6 % de la población del mundo. Una proporción levemente inferior le correspondía a EE.UU., que contaba con algo menos del 5 % de la población mundial. Por su parte, el conjunto de países de América Latina apenas aportaba un poco más del 4 % del total mundial del PIB, con algo más del 8 % de la población del planeta.

Mientras tanto, en términos de países, con datos de 1993 (Banco Mundial, 1995:186-187), España es el país iberoamericano con mayor PIB (478.582 millones de dólares), seguido por Brasil (\$ 444.205), México (\$ 343.472) y Argentina (\$ 255.595). Le siguen a distancia Portugal (\$ 85.665), Venezuela (\$ 59.995), Colombia (\$ 54.076), Chile (\$ 43.684) y Perú (\$ 41.061). Posteriormente, con valores mucho más bajos, aparecen los otros países. La distribución del PIB es también desigual, aunque en líneas generales tiende a crecer el peso de los servicios. En algunos casos significativos, no solamente debido a la disminución de la agricultura sino a la pérdida relativa de aportes de la industria, especialmente de las manufacturas (que

suelen ser la parte más dinámica de este sector). Asimismo, es muy diferenciada la distribución del valor agregado en las manufacturas, lo que refleja procesos, estructuras y niveles industriales muy distintos en los países de la CI.

En cuanto al *comercio*, las disparidades son también muy notables. En 1991, en el ámbito de la economía mundial, las proporciones que le corresponden en el comercio mundial a las distintas áreas se reproducen en los términos antes señalados para el PIB: los países industrializados participan en más del 72 % del comercio mundial y los países en desarrollo y de Europa del este en casi el 28 %. La Comunidad Europea interviene en más del 40 % de dicho comercio y América Latina no llega al 4 %.

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

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

La estructura de las exportaciones de mercancías pone de manifiesto, una vez más, las diferencias existentes entre los países del mundo y entre los de la Comunidad Iberoamericana. Si bien se observa una tendencia general a un desplazamiento de los productos básicos hacia los bienes manufacturados, ello ocurre de manera dispar. Mientras en 1992 en los países más desarrollados y en las economías recientemente industrializadas las exportaciones de manufacturas rondan el 80 % del total, en América Latina y el Caribe representan el 38.5 % del total, a pesar del gran incremento

respecto a las anteriores décadas (Cepal,1995a:39). Esta región continúa con una fuerte proporción de sus exportaciones originadas en productos alimenticios y en combustibles.

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

En cuanto a las *inversiones extranjeras directas* (IED) recibidas hay también una importante desigual distribución. Con datos de principios de 1990 (Gratius, 1993:60), se constata que el 84 % se dirigió a los países industrializados (con casi el 50 % del total a la Comunidad Europea), mientras que el 16 % restante tuvo como destino a los países en desarrollo y Europa oriental. Sólo el 5 % se dirigió a América Latina y el Caribe.

Por otro lado, del total de flujos de IED provenientes de los países desarrollados y dirigidos a un conjunto de veinte países de América Latina entre 1990 y 1993, el 74.6% tuvo su origen en EE.UU., el 20.7% en la Unión Europea y el 4.7% en Japón. Entre los países de la UE sobresale España con el 6%, seguida por el Reino Unido (4.6%), Países Bajos (3.9%) y Alemania (3.1%). Los cuatro países concentran el 17.6%, esto es, el 85% del total de la Unión. El destino de esas IED por países según origen, en el mismo período de tiempo, se centralizan de la siguiente manera: para EE.UU., en México, Brasil, Venezuela y Argentina; para la UE, en Brasil, Argentina, México y Venezuela; y para Japón, en Brasil, México, Venezuela y Argentina. Esto es, aunque las proporciones varíen, la concentración de destino son los mismos cuatro países. En el caso de EE.UU. y la UE, el quinto destino es Chile. Precisando aún más los datos. Si tomamos en cuenta los flujos medios anuales como referencia para los cuatro años en consideración, se percibe que la proporción del total de IED concentrada por los países de origen es muy similar: algo más del 90% en los respectivos cuatro países y alrededor del 70% correspondiendo a los dos primeros (Irela, 3.1995:76-77).

En lo que tiene que ver con los *indicadores sociales* existen unos importantes problemas de comparabilidad entre los países. En lo que hace, por ejemplo, a los datos sobre distribución del ingreso, nos encontramos que las encuestas difieren en cuanto al indicador o indicadores del nivel de vida (el ingreso, el gasto de consumo, etc.); en cuanto a la unidad de observación (las personas o las familias); etc. No obstante, los datos ilustran aunque más no sea que muy tendencialmente.

En efecto, comparando las estimaciones entre los países del mundo se observa que la distribución del ingreso o el consumo es mucho más desigual entre los países en desarrollo, y muy en particular entre los países de América Latina y el Caribe. Según el Banco Mundial (1995:240), el caso más notable es Brasil, donde el primer quintil (el 20 % de más bajos ingresos) recibe tan sólo el 2.1 % del ingreso total, mientras que el quinto quintil (el 20 % más alto) percibe el 67.5 %. Es tal la concentración del ingreso que el 10 % más alto recibe el 51.3 % del ingreso total.

Siguiendo a esta fuente, entre los países con datos la mayoría son de los años ochenta (en el caso de México de 1984) y, en consecuencia, se desconoce el impacto de las políticas que se aplicaron en los años recientes y que tuvieron graves efectos en las poblaciones. Sin embargo, se perciben también en esos países tendencias semejantes en concentrar el ingreso, sobresaliendo de más a menos Honduras, Guatemala, Chile y México. En todos los casos con más del 55% del ingreso en manos del 20% más alto y el 2.1% —2.7% —3.3% —4.1% en el 20% más bajo. Los países europeos tienen una distribución del ingreso notablemente más equilibrada entre el primero y el quinto quintil, estando todos ellos a distancia de la media latinoamericana. España, con información de 1988, destaca entre los más equilibrados (8.3% en el 20% más bajo y 36.6% en el 20% más alto).

Otros indicadores sociales como el índice de analfabetismo de adultos, el gasto social y en seguridad social, y la cobertura de seguridad social manifiestan en líneas generales la misma tendencia divergente entre unos y otros países, incluyendo las diferencias dentro de la Comunidad Iberoamericana que es, en algunos casos, muy estimable (véase Irela, 3.1995:68).

En resumen, de este planteamiento se desprenden las grandes diferencias que existen entre los países de la Comunidad Iberoamericana y otras áreas del mundo como entre ellos mismos (y que quedan recogidas a través de indicadores como ingresos, población, producto, peso y estructura



del comercio, inversiones y los de carácter social), y que deben ser punto de partida para caracterizar objetivamente lo que realmente somos en el ámbito socio-económico mundial e Iberoamericano. Sólo es a partir del conocimiento de la realidad que se puede plantear su transformación.

## **ESTRATEGIAS DE DESARROLLO Y PERSPECTIVAS.**

### *LAS CUMBRES IBEROAMERICANAS.*

Frente al panorama expuesto sobre la economía mundial y la incidencia que tienen en la misma los países de Iberoamérica se desprende un reto de difícil resolución. Los propios documentos de las *Cumbres Iberoamericanas* señalan certeramente la importancia que tiene para estos países (singularmente, los latinoamericanos), por ejemplo, mejorar su inserción internacional. Así, en la lógica de los supuestos teóricos que se defienden y de las políticas aplicadas en estos años, una mejor inserción comercial significa incorporarse a los ámbitos más dinámicos del comercio mundial, lo que implica mejorar su especialización internacional y, en consecuencia, incrementar su competitividad, y ello, a mediano plazo, sólo se puede alcanzar mejorando la productividad, la que, a su vez, únicamente será posible incorporando las innovaciones tecnológicas. Las tradicionales ventajas comparativas (los recursos naturales y los bajos salarios) son cada vez menos importantes. Se requieren nuevas ventajas competitivas. De este modo se plantea la necesidad de una transformación productiva que haga posible mejorar las condiciones para la inserción internacional (comercial en este caso).

A pesar de los buenos deseos, y de la voluntad política de muchos, los documentos emanados de las Cumbres ponen en evidencia las dificultades de pasar del nivel de lo declarativo a los «instrumentos operativos». A determinadas caracterizaciones o diagnósticos certeros le siguen declaraciones de principios generales o eufemismos o elocuentes silencios, que reflejan la propia composición de los representantes en estas reuniones.

Creemos que lo que viene ocurriendo en América Latina no se explica en términos de «milagro», como algunos análisis muy a la ligera califican, y mucho menos que estos países «han pasado de salvados a salvadores». Sólo cuando se dogmatiza sobre los planes de ajuste y la apertura externa, o se fundamentan unas políticas de desarrollo exclusivamente sobre las mayores tasas de crecimiento económico y las menores tasas de inflación,

es posible creer en milagros, como cuestión de fe pero no de razón, porque en la economía no hay milagros (aunque sí, a veces, milagrosos).

El crecimiento económico no conduce necesariamente al desarrollo. No obstante, dice la Cepal (1992: 15) con un cierto optimismo, «un crecimiento con equidad, ambientalmente sustentable y en democracia no sólo es deseable, sino también posible». Este enfoque, integra la perspectiva económica y la social y añade que «la equidad no puede alcanzarse en ausencia de un crecimiento sólido y sostenido», que hay un condicionamiento recíproco entre crecimiento y equidad y que, por lo tanto, hay que avanzar hacia ambos objetivos en forma «simultánea antes que secuencial», tomando clara distancia de la visión neoliberal al uso.

Para las Cumbres Iberoamericanas el desarrollo es un objetivo prioritario. Su «idea de desarrollo» está vinculada al mayor bienestar e igualdad social, como «desarrollo equilibrado y justo, cuyos beneficios alcancen a todos», según se establece en el Documento de Conclusiones de Madrid. Por eso la definición de este concepto condicionará las opciones de políticas y mecanismos de inserción internacional y de integración y cooperación, tres categorías de análisis sobre las que se sustentan las propuestas económicas que emanan de las Cumbres, sobre todo de las dos primeras. Por lo contrario, se habla muy poco en los textos de las opciones referidas a las estructuras endógenas. En las citadas primeras Cumbres, por ejemplo, el fundamental tema agrario sólo es citado y muy marginalmente con relación a los créditos.

Con toda seguridad, como interlocutor internacional, es muy positiva la institucionalización de la Comunidad Iberoamericana. Pero la sustentación política y cultural exige también una convergencia de intereses económicos que la complemente y le dé mayor poder de negociación colectiva en el contexto mundial. Simultáneamente, una importante acción a impulsar es que en el interior de la Comunidad y de cada uno de los países que la integran rijan también los proclamados principios y objetivos. Que el desarrollo, los mecanismos de inserción internacional y la integración y cooperación funcionen mejor. Y, si es posible, que queden establecidos en un calendario. En consecuencia, por ejemplo, no deben reproducirse los mecanismos que se critican en las relaciones internacionales entre el norte y el sur, o que para alcanzar con éxito ciertas políticas económicas el resultado sea el incremento de la pobreza y las desigualdades, puesto que ello no contribuye «al pleno ejercicio de los derechos humanos» como queda positivamente proclamado en los documentos.

## LAS PERSPECTIVAS.

De lo dicho hasta aquí, y ante las *perspectivas* que se presentan, se hace perceptible la necesidad de recuperar el debate teórico y político (como actividad que rige los asuntos públicos), porque la crisis de paradigmas aporta incertidumbres y riesgos, pero también un alto grado de libertad. No es borrón y cuenta nueva, hay una larga experiencia histórica de la que partir y continuar. Pero esto significa también plantearse qué propuestas estratégicas existen, *qué es lo que queremos* y, desde una perspectiva posibilista, qué se puede hacer. Por supuesto, que habrán tantas propuestas como visiones e intereses existen, pero aquí no se pretende ni enumerarlas ni mucho menos examinarlas, sino tan sólo indicar algunas líneas muy generales en esa dirección.

El discurso de la modernidad, como idea iluminista de progreso, que «desgaja a la modernidad de sus orígenes moderno-europeos para estilizarla y convertirla en un patrón de procesos de evolución social neutralizados en cuanto al espacio y al tiempo» (J.Habermas, 1985: 13), parece ser uno de los principales referentes conceptuales de la racionalidad económica dominante, que al perder su original dimensión histórica y convertirse en instrumento político de expansión mundial, pretende adquirir valor universal. Como ha sido destacado expresamente por A.Giddens (1990:163) «una de las fundamentales consecuencias de la modernidad ... es la mundialización. Esta va más allá de la difusión de las instituciones occidentales a través de un mundo en el que otras culturas han sido aplastadas. La mundialización —que es un proceso de desigual desarrollo que fragmenta al mismo tiempo que coordina— introduce nuevas formas de interdependencia mundial en las que, una vez más, no existen los 'otros'». De esta manera se fue consolidando un sistema mundial dividido en componentes de desigual poder, con conexiones comerciales, productivas, tecnológicas, políticas, militares y culturales.

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

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

No obstante, como se ha visto, la racionalidad del modelo llevó a resultados más perversos, sobre todo en países de América Latina, con una extensión y profundización de la heterogeneidad económica y social. Esa visión fatalista, de que la política económica neoliberal es la única posible, «escamotea las discusiones de fondo: cuál es el proyecto de país deseable, mediante qué mecanismos podría lograrse y qué beneficios y cargas obtendrá o soportará cada grupo social». Se omite que hay intereses y posiciones diferentes que fundamentarían distintas políticas económicas, y «para eludir ese debate sustancial se eleva a la categoría de objetivos a los que son sólo instrumentos». Así, se convierten en objetivos el equilibrio fiscal, el superávit de la balanza de pagos y la apertura comercial y financiera externas, sin tomar «como metas la homogeneidad social, la eliminación de la pobreza, la industrialización del país, o la autonomía nacional para decidir su futuro» (Calcagno y Calcagno, 1995:153).

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

Seguramente no es fácil plantear una ruptura de raíz con la racionalidad moderna y su dimensión económica, pero sí es necesario intentar renovar profundamente ese pensamiento y sus políticas. Es preciso, desde una perspectiva iberoamericana y en vista de lo que somos en la economía mundial, intentar construir *otra racionalidad económica* que corresponda a un espacio mundial no dominante. Un examen de prospección permitiría comprobar que se dispone de suficientes antecedentes en nuestra comu-

nidad cultural, como experiencias vividas y conocimientos asumidos, para esa nueva construcción. Hay que buscar en esa memoria común, un modo de ser y estar en el mundo.

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

Por lo tanto, un enfoque integrado del desarrollo debe ir imponiéndose, de modo que la visión tecnocrática del mundo, cuantitativista y unidimensional, no siga condicionando las estrategias del futuro inmediato. El desarrollo tendría que concebirse como un proceso multidimensional cuya estrategia no esté sometida a los imperativos de la mundialización, sino que, por lo contrario, se plantee «desde dentro» (Sunkel, 1991: 61), donde las relaciones con el exterior respondan también a una lógica interna y a un crecimiento económico ajustado a las necesidades básicas y a los deseos, participación y control de los diferentes grupos sociales que componen la sociedad. Grupos sociales que están integrados por seres humanos, por ciudadanos, no solamente por consumidores regidos por el mercado. Por lo que, en definitiva, la nueva racionalidad económica a construir como proceso colectivo debe formar parte de una racionalidad mayor y de múltiples dimensiones, donde el componente de lo político, de los asuntos públicos, es una actividad decisiva.

## BIBLIOGRAFIA

- BANCO MUNDIAL (1994): «Las perspectivas económicas globales y los países en desarrollo», Banco Mundial, Washington, D.C., abril.
- BANCO MUNDIAL (1995): «Informe sobre el desarrollo mundial 1995», Banco Mundial, Washington, D.C., agosto.
- CALCAGNO, A.E. y CALCAGNO, A.F.(1995): «El universo neoliberal. Recuento de sus lugares comunes», Alianza Ed., Buenos Aires.
- CEPAL (1992): «Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado», NN.UU.-Cepal, Santiago de Chile.
- CEPAL (1995a): «Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial», NN.UU./Cepal, Santiago de Chile.
- CEPAL (1995): «Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe», NN.UU./Cepal, Santiago de Chile.
- GIDDENS, Anthony (1990): «Consecuencias de la modernidad», Alianza Universidad, Madrid, 1993.
- HABERMAS, Jürgen (1985): «El discurso filosófico de la modernidad», Ed. Taurus, Madrid, 1989.
- IRELA (1995): «La Unión Europea y el Grupo de Río: la agenda birregional», Irela, DB-UE/Río 3/95, Madrid.
- NAREDO, José Manuel (1987): «La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico», Siglo Veintiuno Ed./ Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- SEBRELI, Juan José (1992): «El asedio a la modernidad. Crítica del relativismo cultural», Ed. Ariel, Barcelona.
- SUNKEL, Osvaldo (1991): «Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro», en O.Sunkel (comp.), «El desarrollo desde dentro», El Trimestre Económico— FCE, México.