

## ¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se realiza la integración?

Revista de la Integración N° 1, noviembre 1967

*François Perroux\**

La finalidad que esta introducción se propone es modesta: plantear dos cuestiones que -paradójicamente- han sido dejadas a un lado en la extensa literatura consagrada a la integración económica. No pretendemos resolver esas cuestiones, sino contribuir a formularlas con algo más de rigor.

Supongamos que se trata de un proceso de integración económica: ¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se realiza la integración?

Una mirada a vuelo de pájaro<sup>1</sup> al proceso de integración en curso en la Europa de los Seis, nos permitirá formarnos una primera idea del contenido de estas cuestiones.

La integración implica una dosis de discriminación y de protección. Se realiza mediante una tarifa común, discutida en oportunidad de las negociaciones Kennedy y mediante la acción de varias Comunidades funcionales cuyos Comités Ejecutivos están a punto de ser fusionados.

La acción emprendida se presenta, no sin razón, como algo que beneficia al conjunto formado por los Seis. Se admite que el crecimiento de sus intercambios exteriores es más rápido de lo que hubiera sido sin la integración y que un efecto de ingreso (el crecimiento del producto de los Seis en vía de integración es mayor de lo que hubiera sido sin la integración) se produce o por lo menos se prepara. Para explicar esta ventaja actual o futura de los Seis se presentan los argumentos clásicos: mejor distribución de los recursos, óptima dimensión de las empresas, extensión de los mercados, circulación más libre de los factores, especializaciones racionales, abaratamiento de los costos con incrementos del consumo externo e interno. A todo lo cual pueden agregarse argumentos menos clásicos: mayor capacidad para atraer y absorber el capital extranjero; concentraciones vigorosas e innovación por los monopolios o los grupos de posición dominante; centros plurinacionales de investigación-desarrollo; superación parcial de la inferioridad con respecto a los Estados Unidos en cuanto a las dimensiones de los mercados y de las empresas. Si los Seis tuvieran una política común, *podrían* mejorar su poder común de negociación.

La integración de una región del mundo podrá evidentemente ser criticada desde el punto de vista de la integración *mundial*. Pero, ¿qué sacrificio supone realmen-

---

\* *Director del Instituto de Ciencias Económicas Aplicadas de la Universidad de París y profesor en el Colegio de Francia.*

te para el resto del mundo? ¿Cuáles son las integraciones perdidas y sobre quién recae el costo, en escala mundial, de la integración de una región del mundo? Las ventajas y desventajas económicas de la operación de integración parcial están implícitas en todo razonamiento sobre la integración mundial, aunque corrientemente no se las considere, ni aun en términos hipotéticos.

¿Qué factor es, pues, el que integra a las seis naciones de la Pequeña Europa? Una respuesta vaga podría ser: la elección de una nueva regla de juego en cuyo marco funciona el mercado. O bien: el mercado institucionalizado, "el cual no es una noción de limpidez cristalina". Podría también decirse: son los "Estados", las "naciones", las "empresas", los "productores", los consumidores". Cada uno de los Estados nacionales entre los que forman los Seis tiene intereses diferentes para integrar a Europa y diferentes poderes para hacerlo; por otra parte, los grandes grupos económico-financieros poseen un poder de integración (y de desintegración) más extendido que el poder de integración de las empresas pequeñas y medianas. Como las naciones tienen estructuras económicas diferentes y como los Estados, todos soberanos en derecho, distan mucho de tener el mismo poderío político, económico y cultural, es de presumir que cada uno de los Seis y cada una de las partes de la economía de cada uno de ellos, contribuyen en proporción muy desigual a la integración del todo.

De allí, entonces, el deseo de indagar sobre las ventajas relativas que la integración representa para una nación, comparada con otra. Pongamos seis tasas iniciales de crecimiento de los productos nacionales. La integración puede aumentar algunas de ellas y disminuir otras. Si todas son aumentadas, algunas pueden serlo relativamente mucho, otras relativamente poco. Dados nuestros incompletos conocimientos sobre las estructuras nacionales y sobre las relaciones complejas entre estructuras nacionales acopladas, será difícil imputar a cada uno de los Seis los costos y los rendimientos correspondientes a su participación en la integración. (No mencionamos aquí la dificultad, tan conocida, de diferenciar el efecto producido por el mercado común, de un gran número de otros cambios relacionados con las estructuras y la coyuntura.) El cálculo económico colectivo, lógicamente indispensable, se sitúa en el límite de lo posible.<sup>2</sup> Tales dudas favorecen las reacciones nacionalistas, que florecían sin ellas; hasta hipotecarían la política de un gobierno supranacional si éste llegara a existir, lo que por el momento parece improbable. La repartición, entre las naciones integradas, de los beneficios de su integración no posee ni siquiera una metodología firme e incontestable. Tampoco la tiene la repartición de los frutos de la integración<sup>3</sup> entre los grupos o clases sociales, en cada nación de la región mundial examinada. La ventaja que una nación extrae de la integración, ¿a dónde va principalmente? : ¿ "a las partes superiores de la sociedad" ( Stuart Mill) o bien al mundo del trabajo? Si va a ambos, ¿en qué proporción y cómo? ¿Existen cuasi-mecanismos que hacen participar al mundo del trabajo de los beneficios de la integración? ¿Puede esta participación ser igualmente esperada, tanto por la agricultura como por la industria, tanto por las poblaciones rurales como por las zonas de concentración industrial? Las disparidades de estructuras económicas entre naciones corresponden a disparidades entre estructuras sociales. Cada uno de los Seis se parece poco al otro desde estos dos puntos de vista. ¿La integración no tiene como consecuencia casi inevitable proporcionar ventajas a la categoría social A en el país I, en detrimento de la categoría social B en el país II y de la categoría social C en el país III? Se hacen esfuerzos por reducir las consecuencias de tales contradicciones mediante políticas de armonización fiscal y social, mediante políticas nacionales de conversión, y mediante la política de las inversiones "europeas".

Hasta aquí, hemos querido, por medio de la evocación de la experiencia europea, dar toda su dimensión a las preguntas que hemos elegido: ¿Quién realiza la integración? ¿En beneficio de quién?

Procederemos ahora a un análisis que ha de precisar el contenido de estas dos preguntas, así como el del concepto mismo de integración.

- Recordaremos primero dos teorías, desigualmente generales, del equilibrio, que son fundamento del análisis de la integración, así como de todo otro análisis económico.

- Presentaremos luego las bases y los primeros lineamientos de una teoría de la integración, considerando: la integración de *un solo* conjunto, la integración por acoplamiento de *dos* conjuntos, luego la integración por conjunción de *tres* conjuntos.

- Expondremos, por último, en forma sumaria, dos modelos de integración mundial (*world integration*),

En vista de la amplitud del tema, es evidente que trataremos tan sólo algunos puntos cruciales: ninguna política se deduce, rigurosamente hablando, de modelos, pero es función de los modelos el elegir, en la realidad, ciertos hechos, que son inevitablemente la materia de toda política.

Mi tesis es ésta: la teoría corriente selecciona los hechos de manera tal que, más o menos inconscientemente, se pone al servicio de los poderosos y de los ricos y sacrifica a los débiles y los pobres. Esta teoría corriente es *implícitamente normativa*: realizamos tarea *científica* al despojarla de este normativismo no confesado y al hacerla apta para interpretar y para cambiar la realidad observable.

## *DOS TEORÍAS DESIGUALMENTE GENERALES DEL EQUILIBRIO*

A. 1 Se representa corrientemente a un conjunto económico mediante las ecuaciones walraso-paretianas del equilibrio del mercado.<sup>4</sup>

Éstas toman en cuenta tan sólo el *binomio* precio-cantidades sobre mercados no informados (es decir, aquellos en que la información llega a las unidades tan sólo a través del precio). Traducen las condiciones de la competencia compleja (pura y perfecta)<sup>5</sup> y, bajo tales condiciones, enuncian la optimización simultánea del empleo de los recursos por cada unidad y por el conjunto. El sistema es instantáneo y ajeno al espacio (*timeless and spaceless*).

Es prácticamente imposible seguir con rigor y en períodos sucesivos los cambios impuestos a tal conjunto por la modificación de los datos: instituciones, innovaciones, moneda. Por otra parte, el modelo no explicita los niveles intermediarios entre productores y consumidores finales. Excluye el análisis de las relaciones entre conjuntos estructurados y conjuntos sometidos a regímenes económicos diferentes.

No admite, ni las macrounidades ni las macrodivisiones.<sup>6</sup>

Hay una posición de reposo a la cual puede llegarse mediante un número infinito de situaciones dinámicas. Finalmente, puede ser introducido o no, en los seudoequilibrios macroeconómicos, en los cuales la igualdad de los flujos intermediarios y globales admite, o *no*, un equilibrio de optimización y de reposo.

Desde esta perspectiva, el acoplamiento de dos o de N naciones es el de "mercados nacionales" ligados por los precios-cantidades. Se admite el mismo *principio* de análisis, teniendo en cuenta previamente la dificultad causada por la movilidad de los factores y por el aprovisionamiento en factores. Se deducen de él el equilibrio del intercambio externo (equilibrio de optimización y *no solamente* igualdad de los flujos intermediarios y globales), los *terms of trade*,<sup>7</sup> el *gain from trade*, la teoría de la "pequeña" nación y las tendencias al reequilibrio de las balanzas exteriores.

2. El economista que quiera decir algo sobre la realidad se ve, así, forzado a adoptar una actitud de gran libertad con respecto al equilibrio walraso-paretiano estricto. Deberá considerar que las cosas suceden "más o menos" como en ese esquema, y que basta con especificar las "desviaciones". Desde el momento en que, como sucede ante un problema concreto (ciclo, comercio exterior, integración), la medida de aproximación nunca se precisa con rigor, que las "desviaciones" jamás se enuncian ni caracterizan exhaustivamente, y que, finalmente, los "datos" son considerados como "exteriores" al análisis propiamente económico, una especie de *walrasianismo o de paretianismo para todo uso* yace en el trasfondo de las descripciones y aun de las recomendaciones prácticas. Se acuerda una cierta preferencia a las interreacciones de los precios y las cantidades, y, entre las muchas secuencias posibles, se eligen, subrepticamente, tan sólo algunas.

Esta teoría "*para todo uso*" sustrae la modificación de los "datos" al examen económico y la confía a los políticos; desvía la atención de las zonas más oscuras del equilibrio general (repartición) y evita que se pongan en tela de juicio dogmas tales como la excelencia exclusiva de la empresa privada y de la economía de mercado.<sup>8</sup>

La barrera lógica que ofrece el equilibrio de interdependencia general impide abordar las dificultades masivas y urgentes de la vida y de la política económicas.

He aquí algunos ejemplos:

La discriminación: A. C. Pigou la define como el intercambio de la misma cantidad de una mercadería de igual calidad a precios diferentes; o, al mismo precio, el trueque de cantidades diferentes de mercadería de idéntica calidad. Esta discriminación "mercantil", denunciada en casos aislados, deja fuera del campo de la atención discriminaciones decisivas que son arrojadas así a las tinieblas exteriores de los "datos". He aquí a un país A, rico y poderoso, que crea en el país B, en vías de desarrollo, un centro de formación de hombres de negocios: enseña allí su propio idioma, sus métodos de contabilidad, su derecho y sus usos comerciales; procura eventualmente temporadas (*stages*) de perfeccionamiento en su propio territorio y relaciones tan útiles como agradables. Al cabo de algunos años, el país B estará dotado de "élites" industriales, comerciales y financieras que comprarán en A. Los "datos" (sistemas de preferencias) habrán sido transformados consciente y sistemáticamente por el país A en beneficio propio. Es evidente que hechos de tal naturaleza no podrán nunca ser alcanzados si se acepta la definición estrecha propuesta por A. C. Pigou.<sup>9</sup>

Veamos un segundo ejemplo: el país A tiene una divisa dominante, llamada, por eufemismo, *divisa-clave*. Esto es así porque ese país es una figura de primera magnitud en el comercio internacional y porque posee un mercado financiero internacional, mientras que otras naciones menos importantes carecen de él. Ese país procede a una manipulación monetaria, o emprende una política de inversiones, o cambia una "regla del juego internacional", en beneficio particular de su balanza exterior. Esas operaciones pueden mantener de modo "poco clásico" su *preponderancia relativa* en el mercado internacional: les son impuestas a las naciones más débiles, que se ven obligadas a adaptarse a ellas. Los "datos" han sido consciente o intencionalmente modificados. Estos cambios no tienen sino una mínima relación con la distribución de los medios monetarios según una norma deducida del equilibrio general microeconómico, de la optimización de los productos, y del provecho que de ello resulta. La intervención monetaria, vivamente recomendada por todos los economistas liberales, es una política de sentido único: molesta poco a las economías fuertes y poderosas; condena a una deflación penosa o catastrófica a las economías débiles y pobres.

Un tercer ejemplo se refiere a la inversión. Una economía nacional poderosa y rica practica ampliamente la *inversión directa*, por una parte, y el crédito para el desarrollo

de sus exportaciones al exterior: las condiciones del préstamo (duración y tasa) determinan la medida según la cual la economía pobre y débil puede comprar en el exterior, a pesar de una insuficiente cobertura de sus importaciones por sus exportaciones. Por medio de sus inversiones directas, el país A modifica la estructura del país B. Por medio del crédito distribuido para financiar sus ventas, el país A delimita, en gran parte, el poder de importar del país B. Estos "datos", modificados consciente y deliberadamente, se imponen a las unidades individuales.

Ningún economista, si tiene alguna experiencia de su oficio y de la vida, objetará seriamente estos sencillos ejemplos. Sin embargo, la "corporación" no es afectada a detenerse en ellos, y su amnesia está servida por un walraso-paretianismo tan flojo, tan vago, tan aproximativo, que *no compromete prácticamente a nada*. A nada sino a considerar como "extraeconómico" todo lo que no se traduce directa e inmediatamente en términos de relaciones microeconómicas de precios y cantidades (o en términos de igualdades macroeconómicas, que no tienen *ninguna relación necesaria* con la optimización).

El walraso-paretianismo "de comodidad" escamotea las dos interrogantes: ¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se opera la integración?

Evidentemente, el aferrarse al mercado y a la relación precio-cantidades en régimen de competencia privada, llevará a privilegiar un *tipo* de integración bien determinado: el *mercado común* o la *zona de libre intercambio*. La integración por el *poder* de invertir, el *poder* de controlar la moneda, o el de informar y de formar a los hombres, será minimizada. La integración será concebida, ante todo, como una combinación o una extensión de los mercados.

¿Quién integra? La respuesta será: el propio mercado. O, si deseamos ser algo más precisos, el conjunto de individuos reunidos por el mercado: los empresarios privados y los consumidores. Los Estados modifican los "datos" y luego todo marcha bien a condición de que la empresa privada, la propiedad privada, la iniciativa privada dispongan de libertad de acción. Sabemos, por cierto, que los sujetos económicos individuales o colectivos son fundamentalmente desiguales, que ejercen *poderes* desiguales; pero se considera poco "científico" detenerse en ello.

¿En beneficio de quién se opera la integración? En beneficio de todos. Todos ganan; las utilidades más elevadas engendran una acumulación más vasta y más rápida, de donde surge una elevación de la productividad y, finalmente, un alza de los salarios. No se ignora, por supuesto, que estas concatenaciones, estas secuencias beneficiosas pueden ser contrariadas y hasta interrumpidas. Sabemos perfectamente que la propagación de un estímulo inicial es muy imperfecta en un país en vías de desarrollo. Poco importa. Al análisis riguroso se sustituye la imagen borrosa de una dinámica "clásica" y de una tendencia a la propagación. Los indicadores medios (ingresos reales medios) harán su oficio; disimularán las disparidades económicas y sociales penosas; permitirán yuxtaponer investigaciones empíricas poco comprometedoras a una interpretación totalmente falseada de la situación.

B. Para llegar a las causas determinantes del abuso, es menester rechazar el uso, ilegítimo desde el punto de vista científico, del equilibrio de la interdependencia general. Al hacerlo nos encontramos en la muy buena compañía de K. Arrow, quien escribe: "hay que renunciar a la idea de que la competencia es el mejor distribuidor de los recursos".

La representación de un conjunto económico es formalmente más exacta, más general y más capaz de orientar los cálculos y provocar decisiones menos alejadas de la realidad, cuando se considera que las unidades que lo componen están insertadas en tres redes: una red de *poderes*, una red de *informaciones* y una red de *intercambios*. Los equilibrios del intercambio puro no son construibles, en rigor, sino cuando los poderes y las informaciones se combinan de modo tal que su resultante sea igual a cero.

Sólo cuando las unidades son iguales en poder e iguales en información puede decirse que el *libre intercambio* de bienes y de servicios entre ellas proporciona a cada una el máximo de satisfacción posible y procura al todo que forman el máximo de producto posible correspondiente a las satisfacciones *informadas* y no *obligadas* de las unidades constituyentes. El caso de equilibrio en el óptimo de Walras-Pareto es un *caso muy particular y muy especial, en una familia de equilibrios posibles* que describen distribuciones desiguales de poderes y de información. Los equilibrios generalizados, cuando se establecen a propósito de cosas contabilizables transferidas en las actividades sociales de luchas-concursos, son tan económicos como los equilibrios llamados económicos de intercambio puro.<sup>10</sup>

Para determinar, frente a una situación concreta, el contenido y el significado de un "equilibrio" comprobado, hay que considerar, no sólo las variables relativas a cantidades y precios, *sino también las variables relativas a los poderes y a la información*. La oferta y la demanda de Coca-Cola pueden muy bien ser iguales a un precio determinado, sin que por eso tengamos ningún derecho a decir que se trata de uno de esos precios de equilibrio que expresan la mejor atribución de los recursos del comprador y del vendedor y, por su nivel relativo, la mejor atribución de los recursos en el país del comprador y en el país del vendedor. La oferta y la demanda de trabajo en una ciudad atestada, cercada de *villas miseria*, pueden ser iguales entre sí, para un nivel de salarios dado (y con una desocupación importante), sin que se pueda apreciar la extensión y la naturaleza de esa desocupación por comparación con un salario de equilibrio que permitiera absorber los desocupados. La exportación y la importación, en un país en vías de regresión económica, bien pueden ser iguales entre sí a un determinado nivel de cambio, de precios y de salarios, como resultado de una política monetaria suficientemente "sana" y valientemente austera (*tightly*), sin que se pueda por eso, en absoluto, sacar como consecuencia del equilibrio de los precios y las cantidades en el intercambio puro un diagnóstico correcto de la situación y el *adecuado remedio* para aconsejar. Etcétera, etcétera.

Generalicemos, comparando el espacio social del intercambio puro (*mecánica del intercambio*) con el espacio social del intercambio humano (*encuentro de los proyectos*).

Los espacios sociales así caracterizados:

1. Son constituidos por *subconjuntos relativamente activos y subconjuntos relativamente pasivos*, ya se trate de unidades económicas (empresas, industrias) o de grupos sociales (poblaciones en una nación, una región o una sociedad) .

2. Son constituidos por *subconjuntos estructurados*, es decir, dotados de caracteres relativos a la técnica y a la organización que son invariantes relativas. El aparato técnico, en capital real, de una industria, no cambia de un día para otro. El nivel cultural de los grupos sociales no se modifica a muy corto plazo. Los cambios aludidos no se operan exclusivamente -y a menudo no se operan en absoluto- por la acción del precio y por las modificaciones espontáneas de los "sistemas de preferencia" de los empresarios y de los consumidores individuales.

El análisis elípticamente presentado en el cuadro anterior, permite clasificar, caracterizar e incorporar a una teoría rigurosa un gran número de hechos observados. Es posible que lo admita todo especialista y todo individuo capaz de superar la rutina para conquistar una "libertad" razonable en su producción, su trabajo y su consumo.

No es, pues, sino para fijar las ideas, por lo que citamos, en las categorías a) , b) c) , del cuadro, algunos ejemplos patentes que diferencian las economías ricas y fuertes (economías A) de las economías pobres y débiles (economías B).

	I	II
Espacios sociales	Espacios del desplazamiento de los objetos	Espacios de las luchas, concursos entre los sujetos
Principio de construcción	Mecánica de las "fuerzas"	Compatibilidad de los proyectos
Transferencia característica	Intercambio puro	Poder, información, intercambio
a) Unidades	Homogéneas e iguales	Heterogéneas y desiguales
b) Relaciones	Red de intercambios	Red de poderes, red de informaciones, red de intercambios
c) Acción de las unidades, las unas sobre las otras	Acción nula: precio soberano	Acción de A sobre B. Acción de B sobre A. Cantidades y precios diferentes de los niveles de optimización del intercambio puro

#### A) UNIDADES HETEROGÉNEAS Y DESIGUALES

-Las grandes firmas pluriterritoriales (G.U.I., Maurice Byé) de A implantan filiales en B, cuyo desarrollo se decide en A, y no en B.

-Las grandes firmas financieras de A distribuyen en B el crédito de expansión y de inversión, a unidades de B, en condiciones netamente desiguales.

-El Estado de A ejerce un poder de intervención estratégica y un poder de negociación comercial muy superiores a los de B. Dispone de una vasta participación y de una particular influencia en las organizaciones internacionales con fines generales y de carácter específicamente económico.

-Las grandes firmas de A (monopolios y posiciones dominantes) no tratan directamente con los productores y los consumidores de B sino por intermedio de grandes firmas (monopolios y posiciones dominantes) de A o ( y) de B.

#### B) REDES DE PODERES, REDES DE INFORMACIÓN, REDES DE INTERCAMBIOS

-A dispone de una agencia de prensa y de órganos de difusión que se encargan de la información política y general de B.

-A dispone de centros científicos y técnicos, que otorgan y distribuyen la información científica y técnica entre los productores de B.

-A dispone de órganos de publicidad y propaganda que actúan en B por medio de una publicidad que no se puede considerar como puramente "informativa".

-A es un mercado principal para B, y puede suspender o restringir (o amenazar con suspender o disminuir) su demanda de los productos de exportación, muy concentrados, de B (monocultura, o número reducido de exportaciones que representan la mayor parte de la exportación posible durante un periodo) .

### C) INTERACCIÓN DE LAS UNIDADES

-Los grandes monopolios de A se entienden con los grandes monopolios de A y de B.

-La política monetaria y financiera de A, dictada por la coyuntura de A, el estado de la balanza exterior de A o la estrategia mundial de A, impone unilateralmente sus consecuencias a las unidades de producción y de intercambio de B.

-Las grandes firmas de producción, de transporte y de crédito de A, o algunas de ellas, de acuerdo con el Estado de A, proponen "eficazmente" a B un cambio de las reglas del juego social o de las instituciones, que actúa sobre la dirección y la naturaleza de los flujos de mercaderías, de capitales y de servicios entre A y B.

Estas condiciones y estas interrelaciones que son aquí distinguidas y aisladas, actúan, sin embargo, a menudo, *en conjunto*. Combinadas, se constituyen para A con respecto a B, durante un periodo determinado, ya sea una posición de *leadership*, ya sea una posición dominante <sup>11</sup>.

En cuanto adoptamos un análisis menos estrecho y más correcto, las dos cuestiones enunciadas por el "walraso-paretianismo para todo servicio" readquieran consistencia.

¿Quién integra? Cualquiera sea la forma de integración y las precauciones tomadas para equilibrar jurídica y políticamente los derechos y las prerrogativas de cada cual, hay razones positivas para pensar que es la economía la que ejerce el *leadership* o (y) la que goza de la posición dominante.

Como, en general, las actividades económicas no están, manifiestamente, en manos de artistas de la caridad pura o de héroes del servicio desinteresado, se presume que las operaciones de integración no desfavorecen al *leader* o (y) al asociado dominante. Esto no significa que no favorezcan también a los *followers* y a los demás, sino, más bien, que es necesario realizar en cada caso un análisis preciso de la integración, de sus modalidades y de sus consecuencias, para que la operación no sea un engaño para los menos ricos y menos poderosos.

¿Cuáles son las bases de este análisis? De ello nos ocuparemos seguidamente.

#### *LOS CONCEPTOS FUNDAMENTALES DE UNA TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN*

En un mensaje presidencial, el señor Gottfried Haberler define la integración como "relaciones económicas más estrechas entre las áreas de que se trata" (*closer economic relations between the areas concerned*).<sup>12</sup>

Primer grado: libre comercio de las mercaderías; segundo: libre circulación de los factores de producción; tercero: coordinación (?) de las políticas económicas. Lo esencial, en los tres casos, es la tendencia a la nivelación del precio de los productos y de los servicios, que es un modo de señalar la tendencia a la optimización estática del producto.

No creemos que se pueda rivalizar en elegancia con esas fórmulas. Por lo tanto, menos ambiciosamente, nos contentaremos con mostrar, limitándonos a lo esencial, en un espacio económico, después en dos, después en tres,<sup>13</sup> acoplados por actividades y relaciones definidas, por qué ante *el fracaso de los cuasi-mecanismos del mercado*, los Estados han integrado su espacio económico nacional y tratan, luego, de practicar integraciones de varios espacios nacionales.

Caracterizaremos y determinaremos, en cada caso, las políticas económicas. Quedará demostrado, esperamos, que las dos preguntas -¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se opera la integración?- tienen sentido, pues quiebran el silencio a favor del cual



las potencias "integradoras" pueden lograr gran provecho de las zonas "integradas" sin que la recíproca sea igualmente verdadera.

## LA INTEGRACIÓN DE UN SOLO ESPACIO ECONÓMICO

Tomemos un espacio geográfico llamado "nación". Consideremos, en una perspectiva histórica, algunas transformaciones de los países europeos. La supresión de las aduanas interiores corre parejas con la influencia del *poder* del Banco de Emisión -convertido en Banco Central, el cual sustituye a los bancos regionales- y con la de un *poder* público central, al que se subordinan las colectividades regionales y locales. Mercados ampliamente (aunque no perfectamente) comunicantes entre sí forman el mercado nacional, dotados de una protección aduanera y sometidos a intervenciones tan frecuentes y comunes que ya no se las discute más. Su estructura depende, en gran parte, de la infraestructura de los transportes materiales e intelectuales.

Para una configuración dada de esta infraestructura, el desarrollo de la economía de mercado (nacional) ofrece tres caracteres:

1. Se forman espacios polarizados alrededor de puntos de polarización industrial y de polarización urbana. En torno de esos puntos se producen *efectos de aglomeración*, entre ellos, efectos de relación.<sup>14</sup> Por lo regular, el mercado de demanda local concentrada está en relación con mercados de compra o de venta a larga distancia.

2. La industria es una combinación de complejos industriales estructurados: industrias pesadas, industrias livianas, industrias "de crecimiento" (*Wachstumsindustrien*), industrias de crecimiento débil o estancadas, industrias modernas e industrias enteramente nuevas.

Entre las diversas técnicas de esos complejos se operan *efectos de unión*.<sup>15</sup> Entre los diversos complejos, *efectos de impulsión*.

3. El sector industrial, *una vez formado*, tiende a ejercer, sobre la agricultura, efectos de impulsión cuya extensión e intensidad dependen de la naturaleza de las comunicaciones entre las dos ramas.

El aumento de la demanda global y de la oferta global de los factores no podría ser desperdiciado en la explicación del crecimiento y nadie lo niega. Pero los *efectos de arrastre* -propagados o no, que acabamos de describir- no son menos importantes para comprender y dominar el proceso del crecimiento. Las industrias son desigualmente "industrializantes" (Gérard Destanne de Bernis). Las industrias son desigualmente generadoras del desarrollo *nacional*. Ciertas industrias extractivas extravertidas tienen bajo este aspecto un efecto indirecto o limitado. Sólo mediante una política de infraestructura y de creación de eslabones industriales intermediarios, y no por el movimiento espontáneo de los precios y de los mercados, podrán ser orientadas hacia las regiones y las poblaciones del interior.

En una palabra, los efectos de propulsión o arrastre no se armonizan espontáneamente entre sí ni obran en pro del beneficio nacional por medio de los mercados, muy imperfectos, ni por los precios de monopolio, nacionales o extranjeros.

Por estas razones, el desarrollo es *inarmónico*. Lo es:

- en cuanto a las regiones (regiones atractivas, regiones deshabitadas);
- en cuanto a *las actividades* (capacidades industriales inutilizadas o sobreutilizadas) ;
- en cuanto a los *grupos sociales* (mano de obra favorecida o desfavorecida, según pertenezca a tal región o a tal industria) .

En el espacio nacional, la información circula y el Estado recoge las reivindicaciones de los nacionales. Los efectos del crecimiento inarmónico engendran reivindicaciones

por parte de los individuos y de los grupos relativamente perjudicados: una política de crecimiento armonizado <sup>16</sup> y de repartición rectificadora va más allá de las intervenciones aisladas aplicadas a las ramas, a los sectores, a las industrias o a las regiones.

Es *coherente*:

1. Por una repartición que favorece el pleno desarrollo de los recursos humanos de la nación. 2. Por la realización de una estructura nacional en las competencias internacionales, las cuales no son sólo competencias privadas de firmas y de industrias. Estos dos componentes de la política de crecimiento armónico actúan en contra de la espontaneidad de los precios y de los mercados.

Ni el precio ni el mercado operan la mejor atribución dinámica de los recursos *desde el punto de vista nacional*. Es un hecho que ninguna nación acepta pura y simplemente el *diktat* del precio y del mercado. La nación moderna, en el orden económico, es un compromiso entre las influencias de los mercados espontáneos y de las exigencias políticas. Los poderes públicos se esfuerzan por obtener el producto más alto y *la mejor estructura*, teniendo en cuenta las presiones externas de la competencia y las internas resultantes de las presiones ejercidas por los grupos sociales.

La integración nacional es la resultante de acciones que se contradicen: acciones de desintegración de los subconjuntos (industrias, regiones, grupos sociales), inherentes a todo crecimiento; y acciones de integración, decididas por los poderes públicos para mantener conscientemente la cohesión nacional. La integración nacional procede de un proyecto colectivo.

¿Quién integra? La respuesta es: siempre, en algún grado, el poder público. Cuanto más aceptada sea, cuanto más inteligible y (o) seductora se presente la integración económica, menos compulsión requerirá. Por el contrario, si la economía no está integrada, la policía y, eventualmente, el ejército deben emplear la fuerza para mantener la cohesión entre los grupos. Si el Estado mismo es presa de grupos de intereses en conflicto los unos con los otros, sucederá que esos conflictos repercutirán en la policía y en el ejército mismos. La integración de la economía de la nación permite reducir los gastos improductivos de compulsión.

¿En beneficio de quién se opera la integración? Todo depende de la estructura social y de la forma de repartición. <sup>17</sup>

Lejos de ser extraeconómicos, estos dos factores ejercen una influencia decisiva sobre el crecimiento nacional y deben ser tenidos en cuenta por toda política económica que rehúse ser hipócrita y, a la larga, ineficaz. Los frutos de la integración o bien van a los oligopolios y a las oligarquías que están frecuentemente ligadas a las finanzas internacional o extranjera, o bien van a todos los subconjuntos sociales dispuestos en una jerarquía económica y socialmente *inteligible*.

A menudo, la opción está ligada al grado y al tipo de extraversion de la economía nacional y al grado y al tipo de su dependencia respecto de las potencias dominantes.

Una economía que no se integra, o que se desintegra bajo la influencia del extranjero o por otras razones, sufre de dos males:

- una pérdida de sustancia, por la evasión de capitales y de técnicos;
- una yuxtaposición de regiones y de sectores saturados y de regiones y de sectores estancados.

El desarrollo no está formado sólo de desequilibrios de funcionamiento (del presupuesto, de la balanza exterior, del ahorro y de las inversiones), desequilibrios que se trata de hacer *soportables*. Comporta también *contradicciones estructurales*.<sup>18</sup>

Cuando la rentabilidad acumula los capitales fijos en un lugar al que las nuevas técnicas perjudican, más tarde no hay más remedio que recurrir a una política de *depressed areas* (Gran Bretaña).

Cuando se carece de toda rentabilidad y las necesidades de la población urgen, es necesario construir *parques industriales*.

Cuando regiones enteras se hallan estancadas en medio de una economía de crecimiento fuerte, pero inarmónico, es preciso practicar la *implantación industrial* (Bretaña) y la política de planeamiento *del territorio* (Francia). Estas políticas transforman las estructuras en sentido contrario a las indicaciones inmediatas de los mercados y de los precios.

La integración que no puede ser alcanzada en un espacio nacional únicamente por el mercado y el precio, ¿cómo podría obtenerse, por estos mismos medios, cuando se acoplan dos espacios nacionales?

Ciertos clásicos neoliberales se hallarían sin alternativas ante esta pregunta si consintieran en plantearla.

## LA INTEGRACIÓN DE DOS ESPACIOS ECONÓMICOS

Consideremos dos espacios económicos geográficamente vecinos. Cada espacio se halla en régimen de *competencia heterogénea* (Triffin), sin ningún elemento de costo de venta, sin monopolio y sin oligopolio.

Las condiciones mencionadas son las más parecidas a las de la competencia absoluta (pura y perfecta) pero no conducen a los callejones sin salida que<sup>19</sup> resultan lógicos en este último régimen tomado en todo su rigor. Las firmas no son de dimensiones perfectamente iguales; funcionan con una utilidad algo superior a la utilidad normal y con un débito casi igual al débito normal. No dan productos homogéneos, sino que comportan una diferenciación.

Los dos conjuntos tienen la misma dimensión en producto y en factores. Se desarrollan, al principio, al mismo ritmo de crecimiento, sin intercambios exteriores (al abrigo de derechos que realizan una protección absoluta, por ejemplo). Además, las barreras aduaneras son abolidas entre ellos: se instaura un mercado común.<sup>20</sup> Se dan así condiciones que permiten hacer notar los saludables efectos de la intercomunicación de dos economías de mercado.

### *Los cuatro efectos clásicos en su pureza*

Se manifiestan cuatro efectos clásicos, en cuanto a:

- a) la repartición de los recursos;
- b) la dimensión óptima de la firma;
- c) los *terms of trade*;
- d) el aumento del producto y de la renta.

a) A condición de que existan buenas infraestructuras de transporte e información, las mercaderías y los factores circulan más libremente.

Como los productos y los servicios están diferenciados<sup>21</sup> cada espacio puede producir un mayor número de productos a un precio cercano al costo.<sup>22</sup> Una competencia heterogénea intensificada aumenta el producto disponible en términos reales y satisface mejor a los consumidores por medio de una diferenciación acentuada.

Las empresas relativamente menos eficientes son eliminadas. Tomando en cuenta las condiciones del modelo, ninguna empresa es, en sus comienzos, masivamente ineficiente; sin embargo, la intensificación de la competencia tiende a aumentar la eficiencia de las empresas.

b) Ninguna empresa se encuentra en una dimensión netamente diferente de la dimensión óptima; las que se hallan por debajo pueden alcanzar esta dimensión óptima gracias a las nuevas condiciones de la demanda.

c) Debido a la intensificación de la competencia, las firmas en los dos espacios bajan sus costos y sus precios para la producción que se dirige a la demanda *interna* y para la que se dirige a la demanda *externa*. Como el modelo permanece estable, para el aprovisionamiento más diversificado de los consumidores, el precio de las importaciones y exportaciones de los dos espacios tiende a bajar. Según la naturaleza de las importaciones y exportaciones de cada país, *los terms of trade* de un país mejoran por comparación a los *terms of trade* del otro. Pero el cambio con respecto a la situación inicial es, en línea de tendencia, favorable a ambas partes.

d) Las mejoras que preceden, para una demanda interna y externa razonablemente elástica, traen consigo un efecto favorable de producto e ingreso en términos reales. Es mucho más "puro" que el efecto de ingreso proveniente de causas múltiples sobre el que se razona comúnmente en casos concretos: beneficia, por las mismas razones y en condiciones análogas, a ambas partes.

Este modelo, *heroically theoretical*, hace resaltar los efectos de mercado que se derivan de la comunicación de los dos espacios en condiciones analíticas tales que uno de los espacios *no pueda* integrar al otro en *beneficio propio*.

En este modelo no hay espacio integrante ni espacio integrado. Integrar no se conjuga, por una parte, en el activo y, por otra, en el pasivo. Los dos espacios se integran recíprocamente.

La realidad es totalmente diferente. Para comprenderlo por aproximaciones sucesivas, se deben introducir una a una las condiciones observables que hacen que dos mercados comunicantes sean lo suficientemente "impuros" para existir vigorosamente.

### *Introducción de impurezas observables*

a) En un proceso dinámico de crecimiento, un régimen de competencia heterogénea no puede ser considerado, con verosimilitud, como estable. Lo hemos supuesto como tal en principio, a fin de poner en evidencia un caso en que, *por construcción*, no cabría preocuparse de los monopolios u oligopolios en un mercado común. Si dejamos de suponer estable al modelo de competencia heterogéneo, los gérmenes de inestabilidad que contiene pueden prosperar. En efecto, este régimen admite diferencias de dimensión entre las unidades y una diferenciación de los productos. Las empresas más grandes y las más favorecidas por el cambio de preferencias de los consumidores pueden crecer más, en relación con las otras. El modelo, por otra parte, admite un mínimo de "conciencia del prójimo" de una firma a otra. Se dan así las condiciones en las cuales pueden *nacer* monopolios u oligopolios. Si se quiere acortar la distancia entre el modelo y la realidad, convendrá introducir las condiciones de la técnica moderna que son favorables al nacimiento de la empresa de gran dimensión y a la concentración. De este modo, al término de una evolución genética, el espacio de competencia heterogénea ha de contener grandes firmas y firmas monopolísticas y oligopolísticas.

b) Si estas empresas se han originado en los dos espacios, *al mismo tiempo*, la instauración del mercado común no las hará desaparecer, sino que transformará en situación duopólica u oligopólica la presencia anterior de los monopolios en A y B, y suscitará nuevas combinaciones de monopolios u oligopolios. Y existen razones muy poderosas para pensar que en el seno del mercado común se constituirán grupos y acuerdos entre grandes empresas.<sup>23</sup>

c) Si las grandes firmas, los monopolios y los oligopolios se han originado en el espacio A *mucho antes* de aparecer en el espacio B, estas grandes unidades ven la posibilidad, a través del mercado común, de *ampliar la demanda que les concierne*, gozar de ocasiones nuevas de beneficiarse con las economías de escala (*economies of scale*) y practicar políticas variadas de monopolios en su propio espacio y en el espacio con el que comunican en lo sucesivo.

d) Las grandes firmas, monopolios u oligopolios que tienen una *ventaja* en el espacio A, pueden crear filiales en el espacio B, a fin de procurarse materias primas, o más frecuentemente los productos que les son necesarios. Introducen en el espacio B cuerpos extraños que no son sino apéndices del espacio A y que sólo inducen desarrollo en la medida en que son deseados o aceptados por los empresarios de A. Se opera, entonces, una integración estructural en beneficio del espacio A.

e) Se ha descuidado hasta ahora la diferencia de las *dimensiones económicas relativas* de los dos espacios, ya que se ha supuesto inicialmente que tenían los mismos recursos y los mismos productos. Si el espacio A tiene un producto que es múltiplo del producto del espacio B, puede, por un lado, consagrar una parte de ese producto a la investigación y a la innovación acumulativas y, por otro lado, utilizar una parte del mismo en gastos de propaganda, inversiones de prestigio o en gastos de armamentos para amigos y asociados. Bajo estos dos aspectos, el espacio B está en posición inferior. Con respecto a él, el espacio A tiene las unidades más grandes y más eficientes acumulativamente, a la vez que dispone de amplios medios de presión.

f) En las condiciones descritas, el espacio A ha implantado unidades en el espacio B a fin de procurarse materias primas y productos primarios. Si B está poco desarrollado, esas pequeñas exportaciones constituyen una gran parte de su exportación total: pueden no representar más que una pequeña parte de las importaciones totales del espacio A. Sin contar con la inestabilidad y la deterioración de los precios de los productos exportados por B, la estructura de la balanza del comercio introduce una grave desigualdad en las relaciones de A y B.

g) Siendo la rentabilidad -en término medio- más elevada en A que en B, o teniendo los sectores de A una rentabilidad más elevada que los sectores de B, los capitales disponibles y los técnicos formados en B se orientan hacia A, abandonando el espacio B.

De donde surge una descapitalización y una pérdida de materia gris en detrimento de B y en provecho de A.

h) Supongamos que A y B aplican la misma regla de repartición capitalista: las utilidades se forman "libremente" en los dos espacios. El espacio A, que tiene una ventaja sobre el espacio B, dispone de utilidades de innovación y de monopolio más elevadas que las utilidades del espacio B, que son -en el modelo- utilidades de competencia heterogénea. En realidad, el espacio B, atrasado en cuanto a la evolución capitalista, contendrá zonas de economía natural donde las utilidades serán de tipo anticapitalista y se formarán por explotación del trabajo.

Las inversiones localizadas y especiales del espacio A en el espacio B, alimentadas por utilidades de innovación y de monopolio, serán, salvo una política correctora, yuxtapuestas a zonas de economía casi natural, o (y) casi feudal.

El espacio A, que aplica reglas de la economía liberal en régimen de monopolio y oligopolio innovadores, sufrirá una gran desocupación: es "el ejército de reserva de los capitalismo avanzados".

El espacio B -yuxtaposición de pequeñas islas capitalistas y de economías casi naturales o casi feudales- verá afluir hacia los centros industriales y urbanos una mano de

obra en búsqueda de remuneración elevada y tipo de vida moderno; tendrá "el ejército de reserva" de las economías pluralistas; sufrirá de un empleo minorizado<sup>24</sup> en el campo y de un subempleo en las ciudades y centros industriales.

i) Finalmente, está claro que el Estado soberano en el espacio A y el Estado soberano en el espacio B no han de estar en igualdad de condiciones, ni en cuanto a sus poderes de intervención económica,<sup>25</sup> ni en cuanto a su fuerza contractual.

#### LOS ESPACIOS INTEGRANTES Y LOS ESPACIOS INTEGRADOS

Agregando al modelo inicial las siguientes condiciones: a) condiciones *posibles* en razón de la inestabilidad de *todo régimen* que no sea el régimen estático de la competencia completa (pura y perfecta); b) *condiciones observadas con certidumbre* entre economías vecinas, de grado de desarrollo muy desigual, hemos construido un modelo de *espacio integrante* obrando sobre un *espacio integrado*.

La integración así señalada opera principalmente en beneficio del primer espacio, que es relativamente activo; implica, en cambio, para el segundo, que es relativamente pasivo, una compleja combinación de ventajas y desventajas económicas y sociales.

Esta situación que, en concreto, debe ser sometida a un análisis minucioso y exigente, puede, en cambio, sobre el modelo muy simplificado que hemos construido, ser llamada *satelización* del espacio B por el espacio A. Los caracteres principales del modelo podrán servir para apreciar la situación básica a la cual se aplican los procedimientos de la *nueva* integración por el mercado común (o por instituciones con objetivos análogos).

#### LA INTEGRACIÓN DE TRES ESPACIOS ECONÓMICOS<sup>26</sup>

Conocemos ya el sentido de los términos: espacios integrantes y espacios integrados.

El espacio integrante es aquel que, en razón de la dimensión de sus unidades, del volumen de su producto y de las estructuras de su producción y de su balanza, tiene la capacidad de desviar las estructuras y de orientar las actividades de otro espacio (que se supone vecino geográfico del primero) conforme a su propia ventaja económica.

El espacio integrado ofrece caracteres diversos: está constreñido a practicar una estrategia de adaptación respecto del espacio integrante.

#### *Un espacio integrante y dos espacios integrados*

A fin de simplificar, razonemos sobre dos espacios integrados (el análisis puede ser llevado, sin dificultad, a uno de esos espacios). Es dable observar que en el curso de la historia, ora una gran potencia dificulta la integración de los países atrasados: Gran Bretaña en el siglo XIX se opuso a los ensayos de Federación Sudamericana; ora una gran potencia favorece la integración de países menos desarrollados que ella y que se han desarrollado con atraso: es el caso, hoy, de los Estados Unidos con respecto a los países de América Latina.

¿En qué medida esta *nueva* integración es unilateral o recíproca? ¿En qué medida es obra de una cooperación igual o desigual en cuanto a la formación de las decisiones, en cuanto a su ejecución y en cuanto a sus efectos?

Estas preguntas que son estudiadas a menudo con una referencia vaga a las fuerzas del mercado y a los cuasi-mecanismos del mercado, deben ser abordadas de frente.

¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se opera la integración?

En el modelo muy simplificado, tenemos: 1) un espacio integrante A dotado de grandes firmas monopolísticas y oligopolísticas que disponen de un producto global que

es un múltiplo del de cada espacio B y C y presentan las diferencias estructurales (comercio exterior, movimiento de capitales y de servicios técnicos) que hemos señalado; 2) dos espacios integrados B y C caracterizados por las estructuras de desarrollo atrasado que hemos descrito. La presunción es que la nueva integración tiende a operarse bajo la influencia del espacio integrante y a beneficio suyo.

El medio más seguro de decir si la tendencia puede ser invertida y cómo o, por lo menos, contenida, es enunciar, en ocasión de cada uno de los procedimientos posibles de la nueva integración, bajo qué condiciones ésta corrige los vicios de la primera integración empírica y fundada en la satelización.

### *INTEGRACIÓN POR EL MERCADO*

La instauración de un mercado común o de una zona de libre intercambio entre los dos espacios B y C puede, sin duda, aumentar el volumen de los intercambios y elevar los productos de B y de C, aun cuando esos dos mercados sean gravemente imperfectos; no es suficiente para el crecimiento y para el desarrollo *autónomo* de esos dos espacios.

Éste depende, a largo plazo, de nuevas infraestructuras de transportes, las que, a largo plazo, también engendran un tráfico regular entre B y C, e introvierten (vuelcan hacia el interior y hacia las poblaciones autóctonas) los tráficos extravertidos de las grandes unidades de producción implantadas en B y en C. Esto supone no sólo un mejoramiento de las infraestructuras existentes que han sido creadas por el extranjero para beneficio propio, sino, además, una política común de infraestructuras entre B y C, decidida por los gobiernos para favorecer a las poblaciones de B y de C. Esto supone también una política de inserción de grandes firmas implantadas en los espacios B y C (inversiones de desarrollo).

Mientras la orientación señalada no sea puesta en práctica, el mercado común (o sus sucedáneos) entre B y C suscitará desarrollos inarmónicos. En otras palabras, una política apropiada de inversiones en la infraestructura debe ser concomitante a la instauración del mercado común en el caso examinado.

### *INTEGRACIÓN POR LA INVERSIÓN*

La inversión privada constreñida a la rentabilidad no puede alcanzar claramente esos objetivos, no más que la inversión pública o mixta decidida por el espacio A y que tiende a realizar proyectos aislados en los espacios B y C. Idealmente, son fecundas una estructura nueva y una política común de inversiones de B y de C (una industrialización pluriespacial),<sup>27</sup> prácticamente, chocan con dos obstáculos: la falta de medios de financiamiento y el desacuerdo entre B y C. A partir de la situación inicial caracterizada por industrias primarias con dirección extranjera y extravertidas, B y C insertan esas industrias en sus propios espacios, ligándolas a sus consumidores por industrias de transformación o (y) creando nuevos centros industriales, productores de energía y de maquinarias, unidas a industrias de transformación y capaces, gracias a una infraestructura de introversión, de reanimar la agricultura, de diversificar las exportaciones y de activar a las poblaciones. Esta política de industrialización consciente y programada no podría ser pensada y realizada sólo para B o C aisladamente; aun en los países desarrollados desde largo tiempo, los espacios industriales desbordan los espacios "nacionales".

Teniendo en cuenta una política correcta de inversiones, la integración por los medios monetarios adquiere sentido para B y C. Se caracteriza no sólo por una política sana (*sound*) y severa (*tightly*), sino también por la creación de órganos de compensación

entre B y C que disminuyan su dependencia en relación a las divisas fuertes, especialmente con relación a la divisa dominante.

### *INTEGRACIÓN POR LAS INSTITUCIONES*

Existe consenso unánime, salvo en lo que se refiere a eludir las consecuencias prácticas, en torno a la tesis de que las instituciones de B y de C son decisivas en cuanto a su capacidad de integración autónoma y en beneficio de sus poblaciones: la discusión se desenvuelve, no sin razón, alrededor de los dos temas de la reforma agraria y de la repartición de la renta nacional.

Desearíamos concentrar la atención en este momento sobre las instituciones políticas *comunes* a B y a C, o *comunes* a A, B y C. La eficacia de estas instituciones con respecto a una integración que corrija las actuales desigualdades básicas depende no de formas jurídicas, sino de los respectivos *poderes efectivos* de las dos o tres partes implicadas.<sup>28</sup>

Es aquí donde un nuevo espacio interviene útilmente en la combinación.

### UN ESPACIO SIN PODER DE INTEGRACIÓN Y DOS ESPACIOS INTEGRADOS

Supongamos a uno o dos países de América Latina situados en posición de integración virtual bajo la influencia preponderante de una gran potencia vecina. Supongamos ahora que entra en juego un país europeo de dimensión media e incapaz de ejercer acciones en la vecindad inmediata. No podría, evidentemente, sustituir al acreedor y al inversionista principal A sobre los espacios B y C.

Pero sería probablemente imprudente subestimar las acciones favorables a B y a C que ejerce a pesar de la modestia de sus medios.

Estas acciones se manifiestan en muchos planos :

1. No dudamos que, con ayuda de las circunstancias, pueda ejercer una influencia compensadora en el orden estrictamente político, pero debemos conducir la discusión en términos económicos.

2. Bajo este aspecto, las inversiones limitadas aplicadas por países europeos a los puntos deseados por B y C pueden tener efectos más que proporcionales a lo que se ha puesto en juego.

En efecto, pueden:

a) Contribuir a la creación de actividades deseadas por B y C y juzgadas indeseables por A.

b) Hacer beneficiar a B y a C de técnicas altamente progresivas de industrias bien determinadas, competitivas con las industrias correspondientes en A.

c) Ayudar a diversificar, al menos en cierta medida, las exportaciones de productos industriales o semiindustriales de B y de C.

d) Finalmente, si se trata de inversiones "culturales" o de sus equivalentes, pueden provocar una sana emulación de A y entrañar el aumento de inversiones "culturales" que A estaba dispuesto a hacer en B y en C.

Desearíamos ir más lejos y decir que una *política común* de Europa, de la Europa de los Seis por ejemplo, respecto de los dos países B y C o de N países expuestos a una integración desigual bajo una gran potencia vecina, puede ejercer su efecto compensador. La desgracia es que una política verdaderamente común de Europa *considerada como conjunto* no se vislumbra aún. Por ahora, las intervenciones de naciones europeas se hacen en forma dispersa, lo que no significa que la constitución de equipos plurinacionales y de



agrupaciones plurinacionales de financiamiento queden sin efecto para procurar a B y a C algunos grados suplementarios de libertad.

Resumiendo, sea cual fuera el aspecto en que se considere analíticamente la integración de espacios desigualmente desarrollados, comprobamos que la integración por el mercado entre unidades privadas y por la aplicación de la regla de rentabilidad mercantil es muy insuficiente:

La integración, tal como se observa y tal como se puede justificar económicamente, puede definirse como la *combinación de operaciones de mercado y de operaciones fuera de mercado por procedimientos privados y procedimientos públicos a fin de procurar a cierto número de conjuntos o espacios sociales los medios de una mejor atribución de sus recursos en vista a un desarrollo autónomo en beneficio de sus propias poblaciones.*

Para quien la ha sondeado atentamente, esta definición resume totalmente lo esencial de los análisis presentados y, creemos, las verdaderas aspiraciones de los países que sufren las consecuencias de un desarrollo tardío.

## DOS MODELOS DE "WORLD INTEGRATION"

Nos hemos esforzado hasta ahora por aclarar algo más esas "relaciones económicas más estrechas" (*closer economic relations*), esas "áreas involucradas" (*areas concerned*) y esta maximación del producto, implícita en la idea de "nivelación del precio de los productos y de los factores" (*to equalize commodity and factor prices*) que G. Haberler elige, en su "mensaje presidencial"<sup>29</sup> como base de todas sus explicaciones.

El panorama de integración de la economía mundial -*world economy*- da testimonio de un universalismo del que aceptamos si no los medios, por lo menos la intención.

Llama la atención la discreción con que el eminente economista omite o desdeña todos esos *hechos incontestables* que son: 1) los monopolios y oligopolios; 2) las agrupaciones monopolísticas de la finanza; 3) las posiciones dominantes de industrias, de naciones y de clases sociales; 4) la acción de los grandes centros financieros y monetarios; 5) los monopolios de la prensa y de la información; 6) las desigualdades en los grados de desarrollo; 7) las reivindicaciones del mundo del trabajo y, especialmente, de los desocupados en países muy desarrollados y en países en vías de desarrollo; 8) las intervenciones masivas e innumerables del Estado y de los organismos públicos en las economías más evolucionadas -que se dicen liberales- y que admiten, sin examen, el credo del valor exclusivo de la empresa y de la rentabilidad privadas.

La presencia de una sola de estas familias *de hechos* desvirtúa el modelo de la mejor utilización de los recursos por el juego del mercado y por la nivelación del precio de las mercaderías y de los factores. La participación de varias de estas familias *de hechos* (o de todas) arruina por completo el modelo e incita a dudar de que -en el mundo tal como está hecho- la liberación del comercio (*the freeing of trade*) y el mecanismo de los precios (*the price mechanism*)<sup>30</sup> sean los remedios necesarios y suficientes para la integración de la economía mundial.

En el curso del siglo XIX, la expansión de economías poderosas y ricas, sin desarrollo, en regiones y poblaciones relativamente débiles y pobres, ha sido un fenómeno histórico que tiene muy pocas probabilidades de repetirse. Las regiones y poblaciones débiles y pobres se benefician con una información vasta y creciente: sus aspiraciones irresistibles, que han liquidado los colonialismos manifiestos, rehúsan clara y vigorosamente los cuasi-colonialismos, las satelizaciones más o menos disimuladas. Por motivos políticos, los mercados de Extremo Oriente escapan a la potencia más grande del mundo occidental y

los mercados de África ya no se le abren sin reservas ni condiciones. Se comprende entonces su vuelta hacia Europa y su relativo cambio de actitud hacia América Latina. Es el momento de recordar que el libre intercambio entre países cuyo desarrollo industrial es muy desigual, fortalece a los más fuertes y, si no se halla acompañado de políticas compensadoras, mantiene a distancia a los más débiles o desintegra y debilita a los más desfavorecidos de entre ellos.

Dos modelos de la integración mundial se oponen, teórica y prácticamente en nuestro siglo XX.

El primero niega, en principio, a las regiones transnacionales, conscientemente construidas de acuerdo con un proyecto político abierta y libremente discutido, todo derecho a resguardarse en un mínimo de protección y a afirmarse en una política concertada de inversión y desarrollo. Impide a los conjuntos industriales relativamente menos vastos y progresistas recuperar *su atraso* y transformarse en competidores realmente efectivos y peligrosos. Una Europa demasiado sumisa a las decisiones políticas y económicas de los Estados Unidos, y que se convierte así -a distancia- en un espacio integrado en relación a su espacio integrante, es una ilustración de este primer modelo.

El segundo acepta la idea y la realidad de la región transnacional. Dibuja el porvenir de la integración como el conjunto de los intercambios entre regiones mundiales en el que cada una está integrada en beneficio de sus poblaciones, pero que permanecen, sin embargo, abiertas entre ellas. Una Europa europea, que afirme su autonomía con respecto a los Estados Unidos, que se abra en dirección a las economías europeas menos desarrolladas y que complete la política de desarrollo más autónoma de una América Latina menos desunida, es un buen ejemplo del segundo modelo.

La opinión que acabamos de delinear es, según nuestro parecer, una de las que dominan a la política de estos tiempos.

La cuestión no será zanjada ni por una nación de dimensión media, ni por un agrupamiento de naciones, ni *a fortiori* por un mensaje presidencial, o por un coloquio de economistas.

La historia en su desarrollo pleno de riesgos y de novedades, la historia, que establece y cambia las relaciones de fuerzas mundiales entre naciones y entre grupos sociales, dará su veredicto.

Sin pretender, por poco que fuere, influir sobre él sino simplemente a fin de prepararnos a comprenderlo, hagamos algunas preguntas quizás indiscretas: ¿Qué es, pues, la integración económica? ¿Quién lleva a cabo esta integración? ¿En beneficio de quién se opera?

## Notas

<sup>1</sup> Para más detalles cf. F. Perroux, *L'Europe sans rivages*, P.U.F., y "Les formes de la concurrence dans le marché commun", en *Revue d'Economie Politique*.

<sup>2</sup> Consideremos la repartición de las deudas públicas en caso de desmembramiento de una nación. Cf. bajo este mismo título un artículo de F. Perroux en *Revue de Science et de Législation financière*, 1927, a propósito del desmembramiento del antiguo Imperio Austro-Húngaro.

<sup>3</sup> Suplementos de producto y de ingreso.

<sup>4</sup> Ver, para una formulación sencilla, cf. LUIGI AMOROSO, "Le equazioni paretiane dell'equilibrio economico", apéndice a: *Pareto, matematico ed economista*, volumen consagrado a V. Pareto, "Vilfredo Pareto, l'Economista e il sociologo", Milán, 1949. F. Perroux, *Les Techniques quantitatives de la planification*, París, P.U.F., 1965, capítulo I, "El equilibrio y el plan", en donde se expone una crítica del equilibrio de tipo walraso-paretiano.

<sup>5</sup> Como se sabe, es posible introducir el monopolio (cf. LUIGI AMOROSO, *op. cit.*, p. 18) sin que por eso cambie la forma general del sistema.

<sup>6</sup> Para la definición analítica, que no tiene ninguna relación con grandes unidades y grandes divisiones, cf. F. Perroux, *Les techniques quantitatives de la planification*, París, P.U.F., 1965.

<sup>7</sup> Y la introversión o la extroversión de la economía nacional por la modificación de los *terms of trade*.

<sup>8</sup> Las virtudes y los defectos de la empresa privada y de la economía de mercado pueden y deben ser discutidos en términos de *experientia social*: no es posible considerarlas como caracterizadas y tratadas por una simple referencia implícita al equilibrio de optimización en competencia *completa*.

<sup>9</sup> Muchos otros casos de discriminación difusa podrían citarse.

<sup>10</sup> Respecto de una crítica del intercambio "puro", cf. F. PERROUX, "Economie et Société", *Contrainte, échange et don*, París, P.U.F., 1963.

<sup>11</sup> La diferencia es bien conocida en la teoría de la empresa (*price leadership, dominant firm*); se encuentra, difusa, en la literatura competente y sincera. Cf. PIERRE MOUSSA, *Les Etats Unis et les Nations proletaires*, París, Seuil, 1965, y su fórmula feliz sobre el "americanomorfismo". Ver también F. PERROUX, "El liderazgo norteamericano", *Cuadernos del Instituto de Estudios Peruanos*, Serie 5, 1.

<sup>12</sup> "Integration and Growth of the World Economy", *presidential address, The American Economic Review*, marzo de 1964, p. 1 y 2.

<sup>13</sup> El análisis se presenta, a propósito, en términos generales de *espacios económicos*, pues debe aplicarse a las regiones, a las naciones y a las agrupaciones plurinacionales. Lo vemos al *aplicar* (cf. *infra*) la distinción de los espacios *integrantes* y de los espacios *integrados* ya sea a la historia de un país en vías de desarrollo, y a su *política económica* actual.

<sup>14</sup> Para más detalles, cf.: F. PERROUX, *Les techniques quantitatives de la planification*, París, P.U.F., 1965, p. 250-256.

<sup>15</sup> Cf. *op. cit.*, p. 256-264.

<sup>16</sup> Cf. F. PERROUX, *La economía del siglo XX*, Barcelona, Ariel, 1961: Parte Quinta, "El crecimiento armonizado", p. 421-518.

<sup>17</sup> En los países en vías de desarrollo, las enormes desigualdades *económicamente injustificables*, de la repartición, son cosa sabida. Es necesario, pues, distinguir cuidadosamente la reforma radical de las *estructuras* (instituciones), de la repartición y de la "política de los ingresos".

El salario capitalista y la ganancia capitalista existen en los sectores de la economía de mercado, fuertemente marcada por los monopolios y los oligopolios.

Resabios anticapitalistas y formas de remuneración anticapitalistas caracterizan a las zonas de economías cuasi-naturales y a las zonas cuasi-feudales; en ellas hay que agregar ganancias de especulación y ganancias obtenidas en detrimento del Estado, por ejemplo, en *casos de reformas agrarias "abortadas"*.

La experiencia de integración en Europa da lugar a discusiones sobre la "política de los ingresos", la cual es por el momento, sobre todo, un medio de frenar el alza de los salarios.

Cf. JEAN WEILLER, "Classes sociales, politique des revenus et relations économiques internationales", *Cashiers Internationaux de Sociologie*, 1965 y, sobre todo, la reciente obra de este autor *L'économie internationale depuis 1965*, 250 p.

Será de gran provecho la lectura de: GUY DEPUIGRENET-DESROUSILLES, *Niveaux de vie et coopération économique dans l'Europe de l'Ouest*, París, P.U.F., 1962, especialmente: Titre II: "Répartition des gains de la Coopération".

<sup>18</sup> El mejor análisis, que sepamos, de las interacciones entre costos-precios-cantidades, por una parte, y *estructuras económicas y sociales*, por otra, es el que presenta *Celso Furtado* (Yale) en su estudio mimeografiado: *Development and Stagnation in Latin America: A structuralist Approach*, 1965.

<sup>19</sup> Cf. F. PERROUX, "Theorie générale du progres économique". *Cashiers de l'I.S.E.A.*, 1957, "La propagation, modelos microeconómicos", 106 p.

<sup>20</sup> A partir de la discusión sobre el mercado común se puede, con las correcciones necesarias, aplicar el método a la zona de libre intercambio.

<sup>21</sup> El modelo lo admite.

<sup>22</sup> El modelo lo exige siempre que sea estable en los dos espacios.

<sup>23</sup> Lo que se ha comprobado ampliamente, se sabe, en la experiencia europea del Mercado Común.

<sup>24</sup> La noción de la desocupación disfrazada (*disguised unemployment*) es bastante oscura y debe ser cuidadosamente analizada.

<sup>25</sup> Económica y, por consiguiente, *política*.

<sup>26</sup> Es evidente que todas las ventajas económicas de la *triangularidad* (multilateralidad) penetran en el modelo desde el momento en que está construido, en tres formas. No sólo no negamos estas ventajas, sino que, como todo economista de oficio, las consideramos muy importantes. Nuestro objetivo es demostrar cómo se presentan cuando se hallan en presencia de espacios *integrantes* y espacios *integrados*.

<sup>27</sup> Plurinacional, si los espacios B y C son nacionales. Plurirregional si los espacios B y C pertenecen a regiones del interior de una nación. El fundamento de toda política de desarrollo es el acoplamiento: a) de una unidad motriz y b) de un medio de propagación.

<sup>28</sup> Se plantean las alianzas y las coaliciones políticas de B y C para ganar una independencia relativa y progresiva respecto de A.

<sup>29</sup> Cf. cita en nota 12.

<sup>30</sup> Artículo citado.

