

Los países de desarrollo intermedio en la economía mundial. El caso de América Latina

LUCIANO TOMASSINI

En estas notas se examina la situación especial de los países de desarrollo intermedio en la economía internacional, tomando como punto de partida un informe preparado recientemente por el Banco Mundial. A continuación se analizan con mayor detalle las características y dificultades específicas de este grupo de países, sobre todo los de América Latina. Finalmente se esbozan algunas bases para la formulación de políticas. La conclusión es que si bien la comunidad internacional carece de una política respecto a dichos países, el grado de integración en la economía mundial que éstos han alcanzado hace inviable la formulación de políticas especiales para responder a sus problemas, los cuales sólo podrán solucionarse en el contexto de una reestructuración global de las relaciones económicas internacionales, que podría beneficiar tanto a los países industrializados como a los países en desarrollo, cuya evolución futura bien podría verse reflejada en la situación actual de los países intermedios.

HETEROGENEIDAD DE LOS PAISES EN DESARROLLO: LA PERSPECTIVA DEL BANCO MUNDIAL

En vísperas de su reunión anual, que tuvo lugar en septiembre de 1978, el Banco Mundial publicó un informe que, de acuerdo con el prefacio firmado por el presidente del Banco, Robert McNamara, debería ser "el primero de una serie de informes anuales que proporcionen una evaluación amplia acerca de las cuestiones relativas al desarrollo mundial".¹

Interesa tomar este informe como punto de partida por la idoneidad de la institución que lo publica. Interesa también porque esta es la primera vez que el Banco Mundial presenta una evaluación acerca de las tendencias de la economía internacional y de sus implicaciones para los países en desarrollo, entrando en franca competencia con otros organismos internacionales que tienen entre sus atribuciones la de realizar esos análisis, particularmente en el ámbito de las Naciones Unidas. Por último, muy en especial, interesa examinar la situación de los países de desarrollo intermedio, como los de América Latina, dentro de una perspectiva como la que representa el Banco Mundial.

Nota: ponencia presentada en el Seminario "América Latina y el Nuevo Orden Económico Internacional", celebrado del 7 al 11 de enero de 1979 en Viña del Mar, Chile.

1. BIRF, *Informe sobre el desarrollo mundial, 1978*, Washington, agosto de 1978, *passim*.

Formulando una apreciación que podría constituir el marco del informe, expresa McNamara en su prefacio: "Es un hecho que la economía internacional se está volviendo cada vez más interdependiente. Esta evolución puede y debe beneficiar tanto a los países en desarrollo como a los desarrollados, pero para que así sea deben introducirse ajustes en las estructuras globales del comercio, que reflejen los cambios que han tenido lugar en las ventajas comparativas. Estos ajustes no serán fáciles pero, en último término, la única alternativa al establecimiento de un marco económico más racional sólo puede consistir en mayores dificultades para todos."

Uno de los aspectos más interesantes del informe estriba en la clara diferenciación que establece entre diversos grupos de países en desarrollo, en función de su ingreso per cápita considerado como un indicador de su respectivo grado de desarrollo económico, y en las conclusiones que extrae acerca de la forma predominante de inserción de cada uno de esos grupos de países en la economía internacional contemporánea. Dichas formas de inserción internacional ayudan a comprender, por una parte, las perspectivas de crecimiento a que se enfrentan los diferentes grupos de países, así como las diferentes políticas formuladas por la comunidad internacional para atender a sus problemas (o la ausencia de ellas).

La conclusión general del informe es que durante los últimos 25 años (1950-1975) los países en desarrollo han experimentado un considerable progreso. "Virtualmente en todos ellos el ingreso se ha elevado más rápidamente que la población, con un aumento consiguiente del ingreso por persona de casi 3% al año." Su ritmo de crecimiento anual, en promedio, se aceleró desde 2% durante la década de 1950 hasta 3.4% en la de los años sesenta, un ritmo que presenta un mejoramiento sustancial contra el telón de fondo de la experiencia histórica de aquellos países e incluso se compara muy favorablemente con las tasas de crecimiento alcanzadas por los países hoy desarrollados durante el período de su propia industrialización.

Algunos de esos países han construido una base industrial respetable, han entrado en la fase de producción de equipos,

han desarrollado sus industrias de ingeniería e incluso están compitiendo internacionalmente para vender proyectos llave en mano. Estos indicadores de desarrollo económico han ido acompañados por el surgimiento de instituciones modernas y cada vez más complejas, que van desde grandes empresas industriales hasta universidades de primera categoría, incluyendo bancos centrales, oficinas de planificación, corporaciones de fomento, instituciones de crédito agrícola, institutos de capacitación especializados y centros de investigación. También se han expandido los sistemas educativos, han mejorado las condiciones de salud y alimentación, la urbanización se ha expandido rápidamente y han mejorado las condiciones de vida en el sector rural.

La economía internacional ha apoyado, en muchos aspectos, el crecimiento de los países en desarrollo durante estos últimos 25 años. "El rápido progreso de los países industrializados fomentó una gran expansión del comercio internacional. El aumento del turismo y la emigración de mano de obra, el surgimiento de transferencias oficiales de capital en gran escala y el más reciente renacimiento de los mercados internacionales de capital, también contribuyeron a complementar el ahorro interno y a proporcionar divisas para programas de desarrollo. A medida que han crecido sus economías, los países en desarrollo se han convertido en un gran mercado para las exportaciones de los países industrializados, en proveedores de una amplia gama de artículos manufacturados y en importantes prestatarios en los mercados internacionales de capital. Existe ahora una estrecha dependencia mutua entre las políticas económicas y el ambiente de crecimiento en los países industrializados y las perspectivas a que se enfrenta un gran número de países en desarrollo, que influye en las estrategias que estos últimos pueden aplicar con eficacia."

Lo anterior no significa, ni mucho menos, que se hayan superado los graves problemas que afectan a los países en desarrollo, como lo demuestra el hecho de que aproximadamente 40% de la población de estos países (unos 800 millones de personas) aún vive en condiciones de absoluta pobreza. La mayoría de los pobres habita en las zonas rurales y, en general, está concentrada en el sur de Asia, en Indonesia y en el África al sur del Sahara.

El informe subraya la gran heterogeneidad de los países en desarrollo desde el punto de vista de sus niveles de ingreso, su dotación de recursos, su estructura económica, sus tradiciones sociales y políticas, su capacidad técnica y sus relaciones con la economía mundial. El informe distingue, por tanto, entre los países de bajos ingresos, entre los que incluye aquellos que tienen ingreso anual per cápita de hasta 250 dólares, y los países de ingresos medianos, que serían los países en desarrollo que disponen de un ingreso superior a esa cifra.

Los países de bajos ingresos poseen un nivel de desarrollo industrial incipiente, la mayor parte de su población vive dedicada a actividades rurales y en condiciones de extrema pobreza, y sus economías dependen estrechamente de la exportación de unos pocos productos primarios cuya demanda crece con lentitud. En ellos, el alivio de la pobreza depende fundamentalmente del aumento de la productividad agrícola, lo cual haría posible incrementar el poder de compra de los campesinos y crear empleos mejor remunerados.

Los países de ingresos medios incluyen desde algunos como Bolivia, Egipto o Tailandia —cuyas poblaciones son predominantemente rurales y cuyos ingresos per cápita no superan en mucho el límite de 250 dólares al año—, hasta otros como Singapur, Venezuela, España y Grecia que tienen ingresos por persona que oscilan alrededor de los 2 500 dólares. Estos países tienen dos características centrales, que los diferencian de los del primer grupo: a) un potencial de desarrollo considerablemente superior y, por consiguiente, mayores oportunidades para elevar el nivel de vida de los pobres, oportunidades que no están exclusivamente concentradas en el sector rural, y b) economías mucho más sensibles a las tendencias observables en las de los países industrializados, de manera que su desarrollo depende mucho más estrechamente del comercio internacional y de los mercados de capitales.²

Resulta interesante extraer algunas de las principales conclusiones que se derivan del análisis contenido en este informe en relación con los países de desarrollo intermedio, y particularmente con los de América Latina, conclusiones que con frecuencia se encuentran sólo implícitas.

La primera que surge a la vista es la de que los países que el Banco Mundial agrupa dentro de la categoría de "ingresos medios" son casi tan heterogéneos entre sí como lo es dicho grupo en comparación con los de "ingresos bajos". En el caso de América Latina es evidente que tanto el potencial de desarrollo como la capacidad para insertarse en la economía internacional de dos países que poseen un ingreso per cápita similar, como Brasil y Costa Rica, son extremadamente diferentes. Esta situación se debe al hecho de que en el informe campea un criterio simplista para distinguir entre ambos grupos de países, en lugar de un conjunto de criterios, cuyas diversas combinaciones permitirían diferenciar varias categorías dentro del grupo de países de "ingresos medios". Lo anterior tiene importancia en la medida en que esa ulterior diferenciación pudiera servir de fundamento para adoptar reglas diferentes que permitieran encauzar la participación de cada una de esas categorías de países en la economía internacional. De allí que tentativamente propongamos establecer estas diferenciaciones, reemplazando el concepto de países de "ingresos medios" por el de países de "desarrollo intermedio", el cual, además del ingreso per cápita, debería incluir otros indicadores tales como su producto nacional, su estructura económica y su forma de integración en la economía mundial.

En segundo lugar, del informe surge la recomendación de que, incluso si se distinguieran diversas categorías de países dentro del grupo de "ingresos medios", la asistencia oficial

2. A manera de marco conceptual para examinar este tema, relativamente poco analizado, véase C. Díaz Alejandro, "Las relaciones Norte-Sur: el componente económico", en *Estudios Internacionales*, núm. 37, enero-marzo de 1977. También, en general, de F. Orrego Vicuña, "Las alternativas de América Latina como clase media de las naciones", en *Estudios Internacionales*, núm. 40, octubre-diciembre de 1977. Sobre la posición de esos países frente al programa del NOEI, véase, de L. Tomassini, "Falencias y falacias: notas sobre el estudio de las relaciones Norte-Sur", en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 9, México, septiembre de 1977. Sobre el caso de Brasil véase P. Malán, "Las relaciones económicas internacionales del Brasil", en *Estudios Internacionales*, núm. 41, enero-marzo de 1978. A manera de indicador de la importancia que han alcanzado estos países véase "A Special message from Korea", preparado por H. Kahn para la revista *Time*.

para el desarrollo debería concentrarse en los países de "bajos ingresos".

Una tercera conclusión es la de que, de verificarse el diagnóstico y ponerse en práctica las recomendaciones de política contenidas explícita o implícitamente en el informe, las perspectivas de desarrollo de los países de "bajos ingresos" de Asia y África se compararán favorablemente con los de "ingresos medios". En efecto, para el primer grupo, el ritmo de crecimiento se elevará a 4.1%, en comparación con 2.8% correspondiente al período anterior. En cambio, los países de "ingresos medios" verían declinar sus tasas de crecimiento desde 6.4% hasta 5.9%, durante el próximo decenio.

El punto que más llama la atención en este análisis —y en la situación internacional que éste refleja— radica en la falta de una política definida con respecto a los países de "ingresos medios", categoría dentro de la cual se cuenta la mayor parte de América Latina, al menos en los términos en que se define dicha categoría en el informe del Banco Mundial.

Con razón el Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) ha recordado que, habiéndose transformado en una región semiindustrializada, en la actualidad América Latina tiende a quedar fuera de los marcos dentro de los cuales se canalizan actualmente las relaciones Norte-Sur. "La comunidad internacional se ha organizado para atender a las necesidades de las naciones más pobres y de las más ricas. Las de las primeras, mediante programas de carácter concesional, y las de las segundas mediante acuerdos entre los países más poderosos de la Tierra. América Latina corre el peligro de quedar fuera de todas las categorías a partir de las cuales se está manejando la economía mundial en la actualidad. De allí que uno de los grandes desafíos de la América Latina de hoy sea encontrar una nueva ubicación en el contexto internacional."³

En efecto, debido a su ingreso per cápita, a los países de menor desarrollo relativo dentro de la región les resulta difícil beneficiarse de políticas de ayuda externa como las que existen para Asia y África. Por su parte, las perspectivas de desarrollo de los países que por su mayor importancia en los mercados y en las finanzas internacionales han adquirido una mayor gravitación en el área (como Argentina, Brasil, México y Venezuela), y los que están en vías de alcanzar una gravitación semejante (como, por ejemplo, Colombia), dependen fundamentalmente de su acceso a los mercados internacionales y a las fuentes privadas de capital, así como de la flexibilidad con que la división internacional del trabajo se ajuste a la nueva estructura de ventajas comparativas que está esbozándose en el mundo. *La prescripción formulada por la comunidad internacional a este último grupo de países consiste en su creciente integración en la economía mundial.*⁴ *En suma, la comunidad internacional no cuenta con*

3. Exposición de E.V. Iglesias en el "Foro Costa Rica en el Mundo", celebrado en septiembre de 1977. Véase también, del mismo autor, "Situación y perspectivas de América Latina", en *Estudios Internacionales*, núm. 39, julio-agosto de 1977.

4. Para una lúcida discusión de la tesis según la cual el crecimiento de los países en desarrollo estuvo estrechamente asociado con su integración en la economía mundial, véase A. Fishlow, "A New International Economic Order of What Kind?", en varios autores, *Rich and Poor Countries in the World Economy*.

una política para América Latina, considerada como una región de "ingresos medios".

LOS PAISES DE DESARROLLO INTERMEDIO: EL CASO DE AMERICA LATINA

Como se ha señalado, los países en desarrollo distan mucho de constituir un conjunto homogéneo. De hecho, es posible distinguir dentro de este grupo al menos tres categorías de países: a] los exportadores de petróleo; b] los menos desarrollados, que constituyen el llamado "cuarto mundo", y c] los que han alcanzado etapas intermedias en su proceso de desarrollo.

Esta última categoría se ha vuelto cada vez más importante. Actualmente, alrededor de mil millones de personas viven en países que tienen un ingreso per cápita que oscila entre los 500 y los 3 000 dólares. Dichos países producen una octava parte del producto mundial, esto es, alrededor de un millón de millones de dólares. Si se mantuvieran sus tasas recientes de crecimiento, que oscilaron entre 5 y 10 por ciento anual, podría conjeturarse que su ingreso per cápita se duplicaría en términos reales durante el próximo decenio, y que su producción llegaría a representar una quinta parte del producto mundial hacia el final de este siglo.

Esos países tienen muchos problemas en común con el resto de los países en desarrollo. Se trata, ciertamente, de problemas que sería más difícil resolver por medio de negociaciones separadas o de arreglos verticales que a través de una vía solidaria, toda vez que la experiencia reciente ha demostrado que la capacidad de negociación de los países en desarrollo se fortalece considerablemente mediante la acción concertada. Sin embargo, en razón de las etapas alcanzadas en sus respectivos procesos de desarrollo, poseen intereses y prioridades propios que los llevan a atender más algunos aspectos específicos planteados dentro del marco de las relaciones Norte-Sur.

Los países de desarrollo intermedio están interesados, al igual que el resto del Tercer Mundo, en los problemas de las materias primas, la ayuda oficial para el desarrollo y la deuda externa. Sin embargo, lo están aún más en el acceso de sus manufacturas a los mercados de los países industrializados, en lograr una participación más ventajosa en el proceso actual de redistribución industrial en el mundo; en mantener su acceso a las fuentes privadas de capital y en mejorar los mecanismos de intermediación financiera a los cuales han recurrido crecientemente en los últimos años; en desarrollar nuevas formas de contratación con los inversionistas extranjeros y con las empresas transnacionales, y en fortalecer su capacidad para incorporar tecnología en condiciones menos onerosas. Por esta razón la sección siguiente sólo se refiere a este último grupo de problemas.

América Latina se ha colocado a la cabeza de las demás regiones en desarrollo desde el punto de vista de sus indicadores de progreso económico:⁵

5. Véase especialmente CEPAL, *El desarrollo económico y social y las relaciones externas de América Latina*, 1977.

■ A partir de 1965, el producto interno bruto de la región se duplicó con creces en términos reales, alcanzando alrededor de 400 000 millones de dólares. Ello representó una tasa de crecimiento anual de 6.1%, comparado con 5.1% de todos los países en desarrollo, y con 3.9% de los desarrollados.

■ El producto per cápita en la región también se duplicó ampliamente desde 1965. En la actualidad equivale a 1 100 dólares por habitante, comparado con un promedio de 450 dólares para el resto de los países en desarrollo.

■ El progreso mencionado se puede apreciar más claramente si se presta atención a otros aspectos, tales como la producción de energía, de acero y de maquinarias y equipos, la última de las cuales en 1975 abastecía las tres cuartas partes de la demanda regional.

■ Estos cambios han ido acompañados de mejoramientos institucionales apreciables. Es notable la maduración que han experimentado el Estado y las empresas públicas en cuanto a la formulación de sus objetivos y la aplicación de las políticas adecuadas para alcanzarlos. También ha habido un fortalecimiento considerable de la empresa privada, no sólo en el sector industrial sino también en el agrícola, en donde se registra una notable expansión de la agricultura moderna. Las empresas transnacionales, que han pasado a constituir un importante agente de incorporación de recursos financieros y de innovaciones tecnológicas, y actualmente efectúan 50% de las exportaciones no tradicionales de América Latina, han mostrado una gran flexibilidad frente a las cambiantes condiciones económicas, políticas y jurídicas dentro de las cuales deben desarrollar sus actividades.

■ Al mismo tiempo, las economías latinoamericanas han acrecentado en forma insospechada su capacidad de defensa frente a las violentas fluctuaciones externas, que caracterizaron a la economía internacional durante el último período. De 1973 a 1977 la región creció un promedio anual cercano a 5%, comparado con 2% para los países de la OCDE. Esta notable capacidad de mantener su ritmo de crecimiento en medio de una profunda recesión mundial, cualquiera que sea el costo de este logro (el cual se examinará más adelante), contribuyó en forma perceptible a morigerar el efecto de ese proceso recesivo en las economías de los países industrializados.

■ Asimismo, a partir de 1965 los países latinoamericanos han venido realizando un persistente esfuerzo por abrir sus economías al exterior. Actualmente los productos industriales representan 20% de las exportaciones totales de América Latina, en contraste con la etapa anterior, en que representaban menos de 10%. América Latina ha aprendido así a exportar productos no tradicionales y a entrar en nuevos mercados.

■ Otra manifestación (o contrapartida) de la misma tendencia radica en el aumento y la privatización de la deuda externa o regional. De 1965 a 1975 ésta creció de 8 700 millones de dólares a 42 000 millones.

Dentro de esa cifra, los créditos provenientes de bancos privados aumentaron de 2 500 a 25 000 millones de dólares

durante el mismo período, representando un porcentaje creciente de la deuda.

Esta política permitió a los países latinoamericanos continuar creciendo durante los peores años de la recesión y, de paso, atenuar su efecto en los países industrializados, evitando el remedio ortodoxo de procurar el equilibrio externo mediante una disminución de su ritmo de crecimiento.

Este último rasgo de las estrategias externas seguidas durante los últimos años por los países latinoamericanos —considerados como representativos de un grupo más amplio de países de “desarrollo intermedio”— arroja nueva luz sobre el significado que reviste la ausencia de una política formulada por la comunidad internacional para responder a los problemas específicos de ese grupo de países, omisión a la cual se hacía referencia en la primera parte de estos comentarios.

No es suficiente reconocer que la comunidad internacional carece de una política relacionada con este grupo de países, sino que es necesario colocar este hecho en un contexto configurado por ciertas precisiones, para poderlo apreciar en todas sus dimensiones.

En primer lugar, debe recordarse que el papel de las naciones en desarrollo como un motor adicional del crecimiento de los países centrales se subraya cada vez más con mayor insistencia. Decir hoy día que las naciones en desarrollo dependen del crecimiento de los países centrales no representa ya una descripción equilibrada de la realidad internacional. El progreso de los países pobres también tiene efectos significativos en el crecimiento económico, en los niveles de empleo y en el bienestar de los industrializados, no sólo al estimular la demanda de los productos manufacturados y los bienes de capital que éstos exportan, sino también al contribuir de manera importante a aliviar las presiones inflacionarias que ellos sufren, y que constituyen el principal obstáculo a la reactivación de sus economías. En su edición del 12 de junio de 1978, la revista *Time* señalaba: “Simplemente no es razonable pensar que el mundo industrializado pueda mantener —y menos aún expandir— sus economías en una especie de círculo cerrado. Este debe incorporar más y más a [los países del] resto del planeta, no solamente como proveedores de materias primas, sino también como socios comerciales.”⁶

Esta misma apreciación revela, en segundo término, que la importancia de los países en desarrollo para el funcionamiento de la economía mundial no se circunscribe —o no está preferentemente vinculada en forma estática— a un reducido grupo de países semiindustrializados. Los países de desarrollo intermedio no sólo representan un elemento singularmente dinámico dentro del conjunto de los países del Sur sino que son los que, históricamente, han acumulado una experiencia más rica en el campo del desarrollo y están en condiciones de proporcionar mayores elementos de juicio que permitan anticipar la probable evolución de los países del Sur en el futuro.

6. Véase UNCTAD, *Trade Prospects and Capital Needs of Developing Countries 1976-1980*, abril de 1976; OCDE, *Economic Outlook*, núm. 22; Banco Mundial, *Prospects for Developing Countries 1978-1985*, Washington, 1977. También L.A. Holsen y J.L. Waelbroeck, “The Less Developed Countries and the International Monetary Mechanism”, en *American Economic Review*, vol. 66, núm. 2, mayo de 1976.

La integración acelerada de los países de desarrollo intermedio en la economía internacional y su creciente importancia para el Norte, por una parte, así como su carácter paradigmático en relación con la evolución probable de las economías del Sur, por otra, nos llevan a la tercera y más importante conclusión de que en la actualidad no sería ya posible que la comunidad internacional elaborara una política especial para este grupo de países. Crecientemente excluidos de las políticas de tipo preferencial o concesional concedidas para atender las necesidades de los países menos desarrollados, y enfrentados con crecientes problemas de expansión de sus economías, acceso a los mercados internacionales y financiamiento externo, en razón del alto grado de integración internacional que lograron durante el último período, esos países no podrán mantener el ritmo de crecimiento ni continuar desempeñando el papel dinámico que caracterizaron su comportamiento dentro de la economía internacional durante los años recientes, a menos que esta última experimente una reestructuración profunda.

INTEGRACION EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL: CONTRADICCIONES Y ALTERNATIVAS

El porvenir de los países de desarrollo intermedio, como los latinoamericanos, no depende tanto del otorgamiento de un trato preferencial o de la formulación de programas concesionales de ayuda externa, como ocurría en el pasado, sino de su acceso a las corrientes financieras internacionales, de su penetración en los mercados mundiales y de su participación en el proceso global de industrialización y en la nueva división internacional del trabajo. Esta conclusión es coincidente con los planteamientos de los países industrializados, los cuales siempre se esforzaron por hacer comprender a los países en desarrollo que los programas concesionales de ayuda externa eran eminentemente transitorios, y sólo tenían por objeto capacitarlos para integrarse en la economía mundial en mejores condiciones. Las restricciones y barreras de todo tipo levantadas contra la participación internacional de aquellos países en desarrollo que por haber alcanzado un mayor grado de desenvolvimiento relativo están en condiciones de competir con los países industrializados —y de reclamar un mejor lugar dentro de la distribución internacional del trabajo— han puesto de manifiesto la existencia de serias contradicciones en esa política y han provocado profundas frustraciones en los países en vías de desarrollo.

Financiamiento externo

Una buena medida de las contradicciones y frustraciones señaladas se encuentra, precisamente, en el monto y características del endeudamiento externo de los países en desarrollo, particularmente los pertenecientes al grupo de "desarrollo intermedio". En la actualidad los países del Tercer Mundo han acumulado una deuda externa superior a los 160 000 millones de dólares. Cerca de la mitad de esa cifra corresponde a América Latina. Brasil y México, por su parte, son responsables de aproximadamente la mitad de las obligaciones que pesan sobre la región.

El hecho de que la deuda externa de los países en desarrollo (o, al menos, de aquellos relativamente más avanzados) constituya un claro indicador de su grado de integración en la economía mundial se ve reforzado por la apreciación de que su rápido crecimiento durante los últimos años no se debió tanto a las necesidades prevaletentes en la

periferia como a las tendencias observables en los propios centros industriales.⁷

El decenio de los sesenta presenció la emergencia de un pujante mercado de euromonedas caracterizado, entre otras cosas, por un creciente interés por operar con los países en desarrollo. El rápido incremento de los depósitos en euromonedas, el aumento del número de bancos que operaban en esos mercados —con la consiguiente intensificación de su competencia—, así como su deseo de diversificar sectorial y geográficamente sus colocaciones y de distribuir mejor sus riesgos, estimuló la búsqueda de nuevos clientes y tornó elegibles a acreedores que antes no lo hubieran sido. Al mismo tiempo, el lento crecimiento de la demanda crediticia por parte de las empresas de los países industrializados fue acompañado por un apreciable aumento en los precios de los productos básicos de exportación de los países en desarrollo y por un consiguiente mejoramiento de sus balanzas de pagos, todo lo cual convirtió a esos países en clientes potencialmente atractivos a los ojos de los banqueros internacionales.

Al mismo tiempo, se acentuó en los países en desarrollo (sobre todo en los intermedios) la tendencia a recurrir al financiamiento externo, a fin de hacer posible la ejecución de grandes programas de inversión, que formaban parte esencial de sus planes nacionales de desarrollo y que incluían un alto componente importado. Paralelamente, los gobiernos de esos países comenzaron a preferir los préstamos privados a la ayuda externa de origen público, por considerar que los primeros se otorgaban en condiciones más liberales, tanto en lo que respecta al uso de los fondos como en el grado de intervención de los acreedores en cuanto a la forma en que debía ser manejada la economía de los países prestatarios. Esta opción se vio reforzada por la erosión que experimentó la confianza de los países en desarrollo frente a la inversión extranjera directa, crecientemente reputada como fuente de rentas monopolísticas y un importante factor de dependencia externa.

Este escenario cambió fundamentalmente después de la crisis del petróleo, cuando los países en desarrollo comenzaron a presionar para obtener mayores créditos a fin de equilibrar sus maltrechas balanzas de pagos frente a unos acreedores cada vez más reticentes. El hecho de que el endeudamiento externo de los países del Tercer Mundo haya continuado aumentando a lo largo del período —durante el cual los flujos de financiamiento externo hacia América Latina duplicaron sus niveles anteriores alcanzando unos 15 000 millones de dólares por año— sólo significa que esos países, particularmente los que ya habían alcanzado etapas de "desarrollo intermedio", optaron por postergar los efectos depresivos con respecto al crecimiento y el ingreso, derivados del incremento de los precios del petróleo, endeudándose para financiar sus importaciones y para asegurar, de esta manera, la continuidad de su expansión económica.

En efecto, durante ese período tanto la oferta de recursos en los mercados de euromonedas como las demandas de los países en desarrollo destinadas a financiar sus crecientes déficit en cuentas corrientes, aumentaron en forma muy

7. En los párrafos siguientes se siguen de cerca las conclusiones del reciente trabajo de Stephany Griffith-Jones, *The Growth of Multinational Banking, the eurocurrency market and the countries of the periphery*, documento que forma parte del proyecto transnacional dirigido por O. Sunkel y E. Fuenzalida, 1978.

aguda. Sin embargo, ocurrió que por una parte, los excedentes financieros acumulados por los países de la OPEP fueron colocados masivamente en los principales mercados financieros internacionales, los únicos que poseían la experiencia y las conexiones necesarias para recircular eficientemente esos recursos, localizados en unos pocos grandes centros industriales. Estos países, por su parte, aprovecharon la oportunidad para eludir la responsabilidad de desempeñar directamente el papel de intermediarios financieros y utilizaron a los bancos comerciales como intermediarios entre ellos y los deudores más riesgosos, precisamente los países en desarrollo. A su vez, los bancos internacionales comenzaron a mostrarse menos deseosos que en el pasado de asumir ese papel de intermediarios, debido a que los depósitos efectuados por los países exportadores de petróleo eran generalmente de muy corto plazo, en tanto que las necesidades de financiamiento de los países en desarrollo eran de más largo término. Como consecuencia de lo anterior, las condiciones prevalecientes en los mercados financieros internacionales se hicieron más rigurosas: los plazos de amortización se acortaron y aumentaron tanto las tasas de interés como los costos administrativos de los préstamos. En suma, si bien el monto de los préstamos otorgados por la banca privada internacional a los países en desarrollo continuó aumentando después de 1974 (aunque a un ritmo ligeramente inferior que en años anteriores), las condiciones de otorgamiento de esos préstamos se volvieron más rigurosas y aumentó la concentración de dichos créditos en un menor número de países.

La situación actual presenta varios problemas importantes para aquellos países en desarrollo que han pasado a militar entre los mayores deudores internacionales, particularmente los de "desarrollo intermedio". En primer lugar, la deuda sólo puede posponer los ajustes que deben realizar esos países, no sólo frente a los más altos precios del petróleo, sino en general frente a las nuevas condiciones de la economía internacional; el hecho de que aquellos países ya han comenzado a encarar esa adaptación se refleja en la disminución de las tasas de crecimiento en algunos de ellos —como los de América Latina— a partir de 1975. En segundo lugar, como se ha indicado, los prestatarios deben prepararse para enfrentarse a condiciones cada vez más rigurosas, particularmente en lo que a plazos de amortización se refiere, y —lo que es más delicado— para aceptar una creciente vinculación entre su capacidad de endeudamiento privado y el comportamiento de sus economías. En tercer lugar, en gran parte debido al predominio de condiciones más estrictas, estos países deben enfrentarse a un drástico crecimiento de sus servicios por concepto de pago de la deuda: en el caso de América Latina, dicho servicio representa actualmente alrededor de 40% de los ingresos anuales de capital de la región en su conjunto, proporción que es superior en el caso de países como Brasil y México.

Aquí radica una de las principales contradicciones que plantea la ausencia de una política especial para los países de desarrollo intermedio, una omisión deliberada que, en el caso de América Latina, fuera recientemente consagrada por el Secretario Asistente para Asuntos Internacionales del Departamento del Tesoro de Estados Unidos:

"Nuestra política global en el área de financiamiento para el desarrollo consiste en asegurar que los países pobres obtengan un monto adecuado de recursos, en términos

apropiados, que les permitan tener éxito en sus esfuerzos destinados a reducir la extrema pobreza y alcanzar el crecimiento autosostenido. La aplicación de esta política global a América Latina significa que la región debería, a causa del progreso alcanzado en su proceso de desarrollo, moverse gradual pero deliberadamente 1) desde la ayuda concesional suministrada por la AID y las ventanillas blandas de los bancos multilaterales de desarrollo hacia 2) las ventanillas no concesionales de estas últimas instituciones y los mercados privados de capital, hasta llegar 3) a posiciones en que puedan ayudar a sus vecinos más pobres a través de diversos canales de asistencia bilateral y multilateral."⁸

Las contradicciones apuntadas exigen buscar remedios, entre los cuales cabe mencionar las posibilidades siguientes:

En primer lugar, en razón de la heterogeneidad que se advierte dentro de los países de desarrollo intermedio, sería necesario concebir tratamientos diferentes para los distintos tipos de países que integran dicho grupo. En el caso de América Latina, debido a sus sostenidos avances en materia de desarrollo y a las gigantescas reservas de petróleo y gas natural descubiertas recientemente en su territorio, México sigue constituyendo un importante cliente potencial para la banca privada internacional y una permanente fuente de atracción para los inversionistas extranjeros, constituyendo el caso clásico del país receptor que utiliza los recursos externos para crear nuevas fuentes de pagos. En el otro extremo se sitúa un considerable número de países que experimentan agudos problemas de financiamiento externo pero cuya capacidad de endeudamiento es limitada, países que (como en el caso de Perú) pueden verse enfrentados a la necesidad de encarar una drástica reducción unida a un reescalamiento del pago de su deuda externa, a fin de ajustarla a sus capacidades reales. Brasil se encuentra en una situación intermedia, con ingentes déficit crónicos de balanza de pagos pero, al mismo tiempo, con una considerable capacidad adicional de endeudamiento, basada en el crecimiento y diversificación de su economía y, sobre todo, de sus exportaciones.

En segundo lugar, aunque los países de desarrollo intermedio deban aceptar, tarde o temprano, la necesidad de que la ayuda concesionaria se concentre en los países menos desarrollados, no hay duda alguna acerca de que continuarán necesitando financiamiento a mediano plazo, más acorde con los períodos de maduración de los proyectos de inversión y de los planes de desarrollo respectivos. En la actualidad no es posible anticipar en qué medida la banca privada internacional estará en condiciones de adaptar sus modalidades operativas a este tipo de requerimientos. En todo caso, parecería necesario explorar otros caminos. Uno de ellos radica en el establecimiento de nuevas facilidades financieras no compensatorias, de origen público (bilateral o multilateral), o en la adaptación de las ya existentes, una necesidad en la que los organismos de crédito internacional pueden encontrar un interesante desafío. Otra posibilidad consiste en la búsqueda de medidas que tiendan a otorgar a los países de desarrollo intermedio un mayor acceso a los mercados internacionales de capital (los que hasta ahora no se han mostrado tan abiertos a los valores emitidos por dichos países,

8. C.F. Bergsten, secretario asistente del Tesoro de los Estados Unidos, declaración ante el Subcomité de Asuntos Hemisféricos del Senado.

como hubiera sido de esperar dados su grado de desenvolvimiento económico y su solvencia financiera) mediante el establecimiento de un fondo internacional de garantía o de otras medidas. Por último, cabe mencionar los pasos adoptados recientemente en el ámbito del Fondo Monetario Internacional, en el sentido de incrementar 50% las cuotas (elevando los recursos de este organismo en aproximadamente 25 000 millones de dólares); autorizar la asignación de derechos especiales de giro entre sus miembros por un valor de aproximadamente 5 000 millones de dólares y, finalmente, avanzar hacia el establecimiento de un fondo financiero suplementario —llamado *Witteveen Facility*— que fortalecerá considerablemente la capacidad de financiar la ayuda a los países miembros que tienen los problemas más serios de balanza de pagos.

En tercer lugar debe recogerse la sugerencia —que, en muchos casos y bajo diversas modalidades, ya es una realidad en América Latina— de que los países en desarrollo más avanzados deberían organizar sus propios programas de asistencia externa en beneficio de los países más pobres y menos desarrollados.

Comercio internacional

Los aspectos financieros que hemos escogido como el primer indicador de las contradicciones que plantea el grado de integración internacional de los países de desarrollo intermedio en la economía mundial son sólo la manifestación aparente del fenómeno. La capacidad de estos países para financiar su desarrollo, amortizar su deuda externa y continuar endeudándose en los mercados internacionales depende fundamentalmente del crecimiento de sus exportaciones. El último de los objetivos mencionados es singularmente sensible. Conforme esos países sigan incrementando su deuda externa, les resultará más difícil encontrar acreedores dispuestos a seguir extendiéndoles créditos, a menos que puedan contar con un respaldo suficiente basado en los ingresos que aquellos países obtengan por concepto de sus exportaciones. Por eso se ha dicho que el problema de la deuda, en último término, puede reducirse a un problema comercial.⁹

Debe recordarse, además, que se trata de países que han reunido las condiciones necesarias para exportar un volumen y una variedad significativos de manufacturas, y cuyos mercados naturales los constituyen los consumidores de los países industrializados. Sin embargo, durante los años recientes estos últimos países han venido levantando barreras cada vez más poderosas contra las manufacturas de los países en desarrollo.

Resulta innecesario destacar las frustraciones que podrían desencadenar en los países en desarrollo —especialmente en los semiindustrializados— las políticas sugeridas por los países desarrollados.

En efecto, siguiendo esas recomendaciones de política, a partir del último decenio aquellos países desarrollaron una capacidad no despreciable para producir y exportar manufacturas en condiciones competitivas, comenzando por bienes de alta intensidad de mano de obra y extendiendo posteriormente esa capacidad a otros bienes con mayor densidad de

capital y tecnología. Naturalmente, el fortalecimiento de la capacidad de los países en desarrollo para producir bienes manufacturados en condiciones competitivas depende muchísimo de su acceso a los mercados internacionales.

Lamentablemente, como se ha señalado, las tendencias recesivas experimentadas por las economías centrales durante el presente decenio han provocado un alarmante recrudecimiento de medidas proteccionistas en esas economías, medidas orientadas a la defensa de aquellos sectores o actividades que ha demostrado ser ineficientes frente a la competencia externa.¹⁰

Este nuevo proteccionismo tiene características que lo hacen particularmente eficaz e insidioso. Se ha configurado una estructura tarifaria diferencial o escalonada que determina que la tasa de protección efectiva sea dos o tres veces superior a las tasas nominales; estas medidas discriminan a los productos de exportación de los países en desarrollo en proporción directa al grado de elaboración industrial de esos productos. Al mismo tiempo, las medidas de carácter no tarifario (tales como las restricciones cuantitativas a las importaciones, los derechos compensatorios, los subsidios a la producción interna y otros) desempeñan un papel cada vez más importante, llegando a remplazar en buena medida a los instrumentos arancelarios convencionales, los cuales han perdido importancia relativa en la regulación del comercio con los países industrializados. Cada vez con mayor frecuencia estos acuerdos encaminados a limitar las exportaciones de los países de la periferia y a “organizar” los mercados internacionales son legitimados mediante el consentimiento forzado de los países afectados, como ocurre en el caso de las llamadas “restricciones voluntarias” a sus exportaciones.

Es así como aquellas medidas proteccionistas, que tradicionalmente se aplicaban a ciertos productos básicos de interés para los países en desarrollo, han ido cubriendo una amplia gama de exportaciones no tradicionales, como las de calzado, textiles, artículos de cuero, flores naturales, acero, cobre, cinc, artículos electrodomésticos y electrónicos livianos, exportaciones en las cuales tienen un creciente interés dichos países.

Por otra parte, no se trata ya de medidas excepcionales y transitorias, adoptadas para hacer frente a casos de extrema sensibilidad o a situaciones coyunturales (como lo establecen los principios del GATT), sino de medidas que constituyen una política sistemática, que entraña una regresión a prácticas de comercio internacional que se creían superadas. Al mismo tiempo, los países industrializados han insistido en la necesidad de que los países en desarrollo limiten el uso de subsidios para promover sus exportaciones no tradicionales, o han respondido frente a esos subsidios aplicando derechos compensatorios en forma indiscriminada, olvidando los argumentos en favor de la industria incipiente y del fomento de las exportaciones que ellos mismos acuñaron durante las primeras etapas de su desarrollo económico.

10. H.B. Malmgren, “Trade Policies of Developed Countries for the Next Decade”, en J.N. Bhagwati (ed.), *The North South Dialogue*, considera que “evitar un funcionamiento desordenado del mercado y una aplicación desordenada de las políticas comerciales” de los países desarrollados podría ser más importante para los países en desarrollo que el logro de una nueva estructura de relaciones internacionales (p. 230).

9. A. Fishlow, *The Latin American Economy in the 1980's: Implications for United States Policies*, Yale, 1978, manuscrito no publicado.

Durante largos años y con grandes esfuerzos, los países en desarrollo han venido trabajando en el establecimiento de sistemas de promoción de exportaciones, inspirados en los que en su momento aplicaron los países industrializados. Dichos sistemas incluyen incentivos financieros y fiscales, así como las medidas tarifarias y cambiarias apropiadas y permiten comprender el éxito de los esfuerzos alcanzados por algunos de esos países para expandir y diversificar sus exportaciones no tradicionales. La actual política de los países industrializados, particularmente en relación con los subsidios, podría destruir esos resultados.

Los países industrializados no sólo deberían cumplir el compromiso de congelar la situación en materia de nuevas medidas proteccionistas sino avanzar más allá en algunas áreas específicas.

Entre ellas se cuentan, desde luego, los avances que puedan lograrse en la implantación efectiva de un sistema general de preferencias comerciales en favor de los países en desarrollo, sin reciprocidad para los países industrializados.

Especial importancia revestiría la aceptación, por parte de los países industriales, de un tratamiento diferenciado respecto a los subsidios que deben aplicar los países en desarrollo, a fin de estimular el desenvolvimiento de sus industrias incipientes, como en su oportunidad lo hicieron los países hoy industrializados.

Tomando en cuenta la importancia que han adquirido las medidas no tarifarias en la regulación del comercio mundial, los países industrializados deberían considerar la posibilidad de establecer compensaciones financieras en favor de los países en desarrollo perjudicados por las barreras no arancelarias o por las restricciones "voluntarias" impuestas por ellos, no sólo como un elemento encaminado a reparar esos perjuicios sino también con el objeto de fortalecer la posición de los gobiernos en los propios países industriales, frente a las presiones de que son objeto por parte de determinados tipos de intereses, para proteger actividades ineficientes o no competitivas.¹¹

La ampliación (o, en todo caso, el mantenimiento) de un tratamiento arancelario favorable a los insumos o a las partes y piezas producidos por los países industrializados y ensamblados o transformados en determinados países en desarrollo, una vez que el producto final se reexporta a los países industriales, constituiría otra medida encaminada a facilitar una distribución internacional más equilibrada de las actividades industriales.

Industrialización y división internacional del trabajo

El otro grupo de medidas que los países industrializados deberían adoptar en orden a facilitar el establecimiento de una nueva división internacional del trabajo, más favorable a los intereses de los países en desarrollo, se refiere al proceso de redistribución industrial que se está produciendo en el mundo como resultado de factores que operan en los países

11. Véase, en el libro de J.N. Bhaguati (ed.), *The North South Dialogue*, el trabajo del propio compilador sobre las "restricciones voluntarias a las exportaciones", trabajo en que se formula una proposición de este tipo.

centrales. Los elevados costos de la mano de obra, los servicios públicos y los sistemas de protección ambiental imperantes en esos centros (y, muy particularmente, el primero de los factores señalados) tienden a reflejarse en sus costos productivos. Lo anterior provoca cambios profundos en la estructura de ventajas comparativas prevalecientes en el mundo, con el consiguiente desplazamiento de actividades productivas.¹²

En efecto, si se considera que en los países industrializados los salarios tienden a aumentar más rápidamente que la productividad, debido a su tendencia a nivelarse con las remuneraciones prevalecientes en los sectores en que tal productividad es mayor, se llega a la conclusión de que en el largo plazo dichos países deberán abandonar una serie de actividades que se volvieron ineficientes, concentrándose en otras para las cuales poseen claras ventajas relativas, si no desean condenar sus economías a funcionar sobre la base de crecientes subsidios y en condiciones cada vez menos competitivas. Por otra parte, aquellos sectores en los cuales estos países poseen ventajas comparativas son por lo general las actividades más dinámicas y los que, al mismo tiempo, ofrecen una mayor tasa de ganancia y representan una mejor inversión del capital.

De allí la necesidad de que los países desarrollados se decidan a emprender una reestructuración profunda de sus sistemas industriales y hacer posible el establecimiento de una nueva división internacional del trabajo, basada en los principios del libre comercio y de las ventajas comparativas que ellos siempre han profesado, dentro de la cual los países en desarrollo pueden impulsar aquellas actividades para las cuales han venido capacitándose a lo largo de los últimos decenios.

La compatibilización entre los intereses de algunos sectores o grupos de presión que procuran movilizar influencias en los países industrializados, en el corto plazo, y la racionalidad que en el más largo plazo presenta una política como la esbozada más arriba, constituye un problema político que deberá resolverse en el interior de los propios países avanzados, pero del cual depende en buena medida el futuro de las naciones en desarrollo.

ESTRUCTURACION DE UNA "ECONOMIA GLOBAL" Y PAISES SEMIINDUSTRIALIZADOS

La posición especial de los países de desarrollo intermedio en la economía internacional posición que a veces se ha considerado como propia de una nueva "clase media de las naciones", concepto por lo demás muy discutible—, ha debilitado su apoyo a las tácticas de confrontación empleadas por los países en desarrollo a partir de 1973, y ha allanado el camino para la realización de esfuerzos dirigidos a construir una sola "economía global", basada en el reconocimiento de la existencia de intereses mutuos entre los países industrializados

12. Véase B. Evers et al., *Perspectives on Industrial Readjustment: the EEC and the Developing Countries*, DRI, Holanda, 1977. También los documentos presentados a la conferencia sobre Adjustment Policies, ISS, La Haya, 1977, y muy especialmente su Informe Final. También los trabajos agrupados por P.J. Katzenstein bajo el título "Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies of the Advanced Countries", en *International Organization*, vol. 31, núm. 4. Asimismo, J.K. Helleiner, *World Market Imperfections and the Developing Countries*, ODC, mayo de 1978.

y los países en desarrollo, acompañados de cambios profundos en la actual estructura económica internacional.¹³

La construcción de esa "economía global" que se postula como condición necesaria para el desenvolvimiento de los países en desarrollo, sobre todo en el caso de los semiindustrializados, exige que los países avanzados adopten una serie de medidas (o dejen de aplicar otras) a fin de hacer posible el funcionamiento de las fuerzas que actualmente operan en el mundo en favor de una nueva división internacional del trabajo en la que los países en desarrollo tengan una participación más integral y equitativa.

Los países industrializados deberían estar conscientes de que las principales alternativas a la adopción de esas medidas consistirían en: 1) el establecimiento de una especie de "social democracia global", basada en la regulación o el remplazo de los mercados internacionales por mecanismos más centralizados, al estilo de las propuestas planteadas en el programa del Nuevo Orden Económico Internacional, lo cual requeriría la instauración de una autoridad mundial o una férrea coalición entre los países en desarrollo; 2) la desvinculación de los países del Tercer Mundo con respecto al sistema capitalista internacional y su adhesión a estrategias basadas en la confianza en sí mismos (individual y colectiva), lo cual implicaría una fragmentación de la economía mundial completamente contraria a la tendencia hacia la mencionada interdependencia creciente de los países del Norte y los del Sur; o 3) la incorporación indiscriminada de los países del Tercer Mundo en la antigua división internacional del trabajo, comprometiendo gravemente así sus posibilidades de desarrollo a largo plazo y aceptando la acentuación de las desigualdades observables en la distribución de los beneficios derivados de las relaciones Norte-Sur, así como la profundización de las relaciones de dependencia entre ambos grupos de países, con su secuela de frustración y de respuestas revolucionarias.¹⁴

Por otra parte, la escasa viabilidad de las opciones señaladas debería inducir a los países en desarrollo a buscar formas de "participación selectiva" en el sistema internacional, que eviten los inconvenientes de cada una de ellas. Aunque una estrategia de este tipo dependerá en buena medida de las políticas económicas externas adoptadas por los propios países en desarrollo, su viabilidad dependerá también de que los países industrializados estén dispuestos a aplicar medidas encaminadas a corregir las imperfecciones de que actualmente adolecen los mercados internacionales y a impulsar las políticas internas de ajuste que fueren necesarias para reconvertir sus economías.

Los países en desarrollo, en ese caso, tendrían que insistir en que este último esfuerzo no debería concebirse como una excepción hecha en favor suyo por los países industrializados, sino más bien como parte integrante del gigantesco proceso de adaptación y modernización de sus economías en

que los países avanzados de hecho ya están comprometidos, a fin de no verse condenados a la obsolescencia industrial y tecnológica, y a no perder su competitividad en los mercados internacionales. Deberían insistir también en que el establecimiento de una nueva división internacional del trabajo y la especialización de los países avanzados en aquellas actividades para las cuales poseen claras ventajas relativas, constituyen una condición esencial para elevar la declinante tasa de ganancia del capital dentro de sus propias fronteras, aumentar el bienestar de sus sociedades y reactivar sus economías. Deberían dejar en claro, por último, que su participación dentro de este esquema no debería entrañar la reproducción, a un nuevo nivel, de la división pretérita del trabajo, sino que debiera habilitarlos para desarrollar aquellas actividades productivas para las cuales posean —o puedan adquirir— ventajas comparativas, dentro de una concepción dinámica y de acuerdo con sus respectivas etapas de desarrollo.

Debido a que estas notas sólo se ocupan de las opciones más aparentes y de más corto plazo a que se enfrentan los países de desarrollo intermedio en las condiciones actuales de la economía internacional, no se abordan en ellas los problemas planteados por su progresiva incorporación en un sistema capitalista transnacional en rápida expansión, ni se exploran las formas en que una estrategia de "participación selectiva" en el sistema podría atenuar esos problemas.¹⁵

El reconocimiento de los intereses específicos de los países de desarrollo intermedio en la economía internacional, y de sus diferencias en relación con los intereses de los países menos desarrollados, es una condición necesaria para la claridad de las relaciones y el mantenimiento de la solidaridad entre todos los países del Tercer Mundo, solidaridad que a su vez ha demostrado ser un importante instrumento de cambio en las relaciones Norte-Sur.¹⁶ Hacer explícitas estas diferencias permitirá establecer alianzas entre los distintos grupos de países en desarrollo, cada uno de los cuales persigue objetivos diferentes pero compatibles, en lugar de fundar la unidad del Tercer Mundo en una similitud ilusoria de soluciones.

Si bien por las consideraciones expuestas no parece factible pensar en que la comunidad internacional pueda formular políticas especiales para atender las necesidades de los países de desarrollo intermedio, cuya satisfacción dependerá cada vez más de la forma que adopte su integración en la economía internacional, tampoco cabría pensar en que estos países puedan lograr una participación más ventajosa si no se adoptan cambios estructurales encaminados a organizar una "economía global" que haga posible el desarrollo de auténticas relaciones de interdependencia de los países del Norte y los del Sur.

Participación con reestructuración debe ser la respuesta de este último grupo de países a la prescripción que implícita o explícitamente les están formulando los primeros. □

13. Véase M. ul Haq, "El diálogo Norte-Sur: la segunda fase", y L. Tomassini, "Intereses mutuos: las nuevas bases del diálogo Norte-Sur", ambos en *Estudios Internacionales*, núm. 41, enero-marzo de 1978.

14. Especialmente representativo de la literatura que propicia la primera de estas opciones es el breve artículo de Samir Amin, "Desarrollo autodependiente", en *Nueva Política*, núm. 4, México, marzo de 1977. Un exponente clásico de la segunda es H. Johnson; véase su libro *Foreign Economic Policies towards Less Developed Countries*, Nueva York, 1967. Para un análisis crítico de estas posiciones, véase C. Díaz Ajeandro, "Delinking North and South ¿Unshackled or Unhinged?" en A. Fischlow et al., *Rich and Poor Countries*. . . , op. cit.

15. A este respecto véase particularmente O. Sunkel y E. Fuenzalida, "Capitalismo transnacional y desarrollo nacional", así como los demás trabajos publicados sobre el mismo tema en *Estudios Internacionales*, núm. 44, octubre-diciembre de 1978.

16. "Los intereses del Sur no están libres de considerables variaciones entre países. El reconocimiento de estas variaciones es esencial para desarrollar soluciones aceptables, manteniendo la solidaridad política del Sur". SID North-South Round Table, Roma, mayo de 1978, Declaración de la I Sesión.