

ESPAÑA Y AMERICA LATINA

Marcos Roitman Rosenman

Desde su primer etapa, el intercambio hispanoamericano ha sido un eje fundamental en la historia de España y América Latina. Este intercambio ha sido el resultado de un proceso de integración que se inició en el siglo XV y que se consolidó en el siglo XIX. Este intercambio ha sido el resultado de un proceso de integración que se inició en el siglo XV y que se consolidó en el siglo XIX.

LA CONCEPCION HISPANICA DURANTE EL FRANQUISMO

Desde su primer etapa, el intercambio hispanoamericano ha sido un eje fundamental en la historia de España y América Latina. Este intercambio ha sido el resultado de un proceso de integración que se inició en el siglo XV y que se consolidó en el siglo XIX.

MARCOS ROITMAN ROSENMAN
Sociólogo. Director del Departamento de Estructura Social Contemporánea, Facultad de Ciencias Políticas, Universidad Complutense, Madrid, España.

INTRODUCCION

España no tiene, ni ha tenido, una política exterior hacia América Latina definida en términos racionales; por el contrario, su forma en la adopción de decisiones es típicamente incrementalista¹. Sus decisiones responden a situaciones coyunturales que afectan a intereses concretos en la región, la posición frente a Centro América, las dictaduras del Cono Sur y problemas internacionales como la guerra de las Malvinas, son algunos ejemplos de ello.

La peculiar situación que significa tener en común un idioma, pautas culturales y una historia convergente, es un punto de partida importante para que se estructure una relación sui generis entre las dos áreas, pero no significa nada por sí sola. Mientras no exista cierta coincidencia en la ecuación efectiva de intereses económicos, sociales y políticos, aquella "peculiar situación" no será suficiente para salir del incrementalismo.

LA CONCEPCION HISPANISTA DURANTE EL FRANQUISMO

Desde su primera etapa, el franquismo trató de especular con los lazos culturales, idiomáticos y también en este caso religiosos, para lograr un mayor acercamiento a la comunidad latinoamericana. Esta posibilidad se articulaba en torno al concepto de hispanidad, acuñado en las décadas del 20 y 30, que con su fuerte contenido católico integrista y ligado a la idea de grandeza imperial, no resultaba nada atractivo para la mayoría de las élites dirigentes latinoamericanas. A esto se sumó, con posterioridad al fin de la segunda guerra mundial, la necesidad que tenía el régimen de romper su aislamiento internacional; así se crea en 1940 el Consejo de Hispanidad (dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores), que en 1945 pasó a denominarse Instituto de Cultura Hispánica, pero siempre se continuaba en la línea de valores míticos con fuerte contenido chovinista.

Ante esta situación y la falta de posibilidades para un

mayor intercambio económico², no resultaban suficientes las bases culturales e idiomáticas; así como tampoco las políticas públicas que propiciaban el aumento de los lazos entre las dos áreas, como es el caso de los de doble nacionalidad (con Venezuela en 1947, Chile en 1957, Argentina en 1958. . .) y el apoyo a la formación de profesionales en España.

En la década del 60 e inicios de la del 70, la economía española experimenta un notable crecimiento, debido principalmente al auge del turismo, las inversiones extranjeras, el apoyo financiero internacional y la acumulación interna del capital, lograda por un incremento del excedente, fundado en la supuesta paz interna. Lo dicho trafa como consecuencia una diversificación de la estructura productiva, que favorecería las posibilidades de intercambio económico con América Latina. Aunque no se abandonan totalmente los postulados de la primera etapa, el recambio en la élite dirigente permite que aquéllos sean reformulados en un tono más pragmático. De esta manera, aumenta el intercambio comercial y las inversiones directas de España en aquel área. En 1973 se firma el Acta de Madrid y el convenio con los países del Grupo Andino, conformándose la Comisión Mixta Hispano-Andina (CMHA). En ambos documentos se hace mención al fortalecimiento de los lazos comerciales y culturales, así como a la cooperación técnica, científica y de colaboración para el desarrollo.

La implementación de estas políticas se encuadraba en progresos parciales, que tal como afirmamos al iniciar este trabajo, corresponden a una situación coyuntural sobre la que se actúa en forma incrementalista.

DE LA TRANSICION AL GOBIERNO DEL PSOE

Con la llegada al gobierno, en 1976, de Adolfo Suárez, se consolida la idea de cooperación, abandonándose definitivamente la concepción hispanista de la etapa anterior. En este sentido, es significativo que el Instituto de Cultura Hispánica pase a denominarse, en 1977, Centro Iberoamericano de Cooperación; adoptando en 1978 su denominación

actual: Instituto de Cooperación Iberoamericana. Los viajes del Presidente del Gobierno y del Rey a Latinoamérica marcan las intenciones de esta etapa. España, además de continuar como miembro del BID, pasa a integrar la CEPAL, se transforma en miembro observador de la OEA y del Pacto Andino; participando también en la Cumbre de Países No Alineados de La Habana, en 1979.

A comienzos de 1981, el gobierno de Calvo Sotelo va a significar un retroceso importante en esta política de acercamiento a Latinoamérica; reorientándose España hacia una posición atlantista. El 31 de mayo de 1982, España entregaba en Washington el documento de adhesión a la OTAN.

Estas políticas tuvieron cierta repercusión en materia económica; aunque las relaciones continuaron con su tendencia errática. Si tomamos el intercambio comercial entre las dos áreas, veremos que la participación de América Latina en el comercio exterior español no es muy significativa, ya que representa alrededor de 1/3 del intercambio con la CEE y la mitad del de Asia. Se nota cierta tendencia alcista, sobre todo a partir del año 78, que aunque alcanza su pico máximo en 1981, con Calvo Sotelo, esto es producto del dinamismo propio de la etapa; lo cual se ve al considerar el año 1982 (tomando solamente los meses de gobierno centrista) que significará la baja más importante entre los años 1975-1982, -1,29 (ver cuadro 1).

Si consideramos las inversiones directas de España en América Latina, nos encontraremos con que su importancia en términos comparados es muy superior a la del intercambio comercial entre las dos áreas; además, existe una tendencia alcista más significativa, que alcanza su pico superior en 1978 con el 66,23 0/o. Incluso en este caso, se puede decir que existió una ruptura respecto del régimen anterior y no sólo evolución, ya que el salto del año 1975 al 76 es superior al 142 0/o³. Estos incrementos van a sufrir un revés con la fuerte baja durante el gobierno de Calvo Sotelo.

Las relaciones con América Latina, en el gobierno del PSOE, tienden a confluír en torno a dos vertientes. Por un lado, la particular posición que adopta como miembro de la Internacional Socialista y, por otra, la posición que encuentra como agente mediador en los conflictos del área.

Por otra parte, dada la forma peculiar de transición a la democracia en España, este gobierno encuentra un eco sustancial en las clases políticas y dirigentes de América Latina, que ven con cierto optimismo la crisis de los regímenes militares; y con ello, la viabilidad de enfrentar un proceso democratizador en términos similares a los acaecidos en España. Los viajes del Presidente del Gobierno al continente y la repercusión de la visita del Rey a Uruguay se pueden enmarcar en aquella idea, que se trasluce en un mayor acercamiento a los problemas políticos que aquejan a la región.

CUADRO 1

COMERCIO DE ESPAÑA CON AMERICA LATINA
(como porcentaje del comercio exterior español)

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SOBRE EL VOLUMEN TOTAL	VARIACION
1975	8.50	10.00	9.25	-----
1976	7.05	9.82	8.43	-0,82
1977	9.02	10.23	9.62	1,19
1978	8.33	9.58	8.95	-0,67
1979	8.94	11.19	10.06	1,11
1980	10.40	10.66	10.53	0,47
1981	11.92	10.46	11.19	0,66
1982*	9.57	10.24	9.90	-1,29

FUENTE: *Elaboración propia, con base en datos del Banco de Bilbao, Banco de España e Instituto de Cooperación Iberoamericana.*

* Comprende solamente los meses de gobierno centrista.



El gobierno de Felipe González ha tenido un mayor acercamiento a los problemas políticos latinoamericanos.

La buena imagen que se proyecta hacia Latinoamérica, en términos políticos, no tiene, sin embargo, una repercusión mayor en términos de una más estrecha cooperación económica.

Así también, hay que hacer notar que la posición frente a Centro América, puede tener efectos negativos en las relaciones de España con toda el área. Elena Flores exponía, hace poco tiempo ⁴, la necesidad de que exista un proceso democratizador en Nicaragua; así como también, afirmaba que la amenaza de intervención norteamericana no podía ser entendida como excusa para no realizar un proceso electoral. Estas posiciones tienden a aminorar las posibilidades del PSOE en América Latina en su búsqueda de una nueva política. En este sentido se pueden interpretar las palabras de Felipe González en Colombia, donde argumentó la necesidad de que E.E. U.U. pasase de jugar un papel de liderazgo negativo a positivo.

Lo dicho trae como consecuencia que a mediano plazo las expectativas de que el PSOE cambie sustancialmente la imagen hasta ahora mantenida por los gobiernos anteriores, se difumine en buenas intenciones que no se vean reflejadas en una formulación concreta de objetivos en América Latina.

Por otra parte, existen dos temas puntuales de suma importancia para las dos áreas. Por una parte, la plena integración de España en la OTAN o la permanencia con base en alguna fórmula intermedia. Esta situación no tiene efectos directos sobre América Latina, en la medida que no se extienda el área de acción de la Alianza; pero sí puede tener efectos indirectos a nivel político, si el gobierno pretende acrecentar políticas comunes; en este sentido, vale la pena recordar que España pertenece a varios organismos latinoamericanos que han tenido serios enfrentamientos con la Alianza, situación que no pesa sobre otros países miembros

de aquélla. El segundo punto es la posible incorporación de España a la CEE, situación que sí tendrá efectos directos sobre América Latina; por lo cual lo desarrollaremos más detalladamente en el título siguiente. De lo desarrollado en este apartado se desprende que existieron algunos cambios con posterioridad a los años 1975/76; pero tanto los gobiernos de UCD como el del PSOE, se inclinaron, por lo menos hasta la redacción de este artículo, por políticas incrementalistas, que en cuanto tales, suelen entrar en contradicción. A su vez, si no se plantean políticas adoptadas en forma racionalista, que partan de intereses comunes y puedan estructurar una mayor convergencia económica, continuaremos atados al aspecto coyuntural. Lo cual lleva a que las decisiones políticas no se reflejen totalmente en el aspecto socioeconómico, base para un acercamiento sólido.

AMÉRICA LATINA ANTE EL POSIBLE INGRESO DE ESPAÑA A LA COMUNIDAD

Algunos investigadores sitúan las pérdidas que acarrearía a Latinoamérica el ingreso de España a la Comunidad Económica en torno a los 2.500 millones de dólares. Pero estas cifras son muy elásticas y poco fiables, ya que dependen de la coyuntura política internacional, los precios en el mercado internacional, la paridad de las monedas, etc. En este sentido, es más importante estudiar la estructura del intercambio comercial entre las dos áreas y la competencia que se suscitaría al modificarse los aranceles españoles y aumentar España su comercio con la Comunidad, para aproximarse a la media del comercio intracomunitario ⁵.

Tomando a la CEE como mercado de competencia entre América Latina y España, en el renglón productos básicos, se ve que existe cierta homogeneidad en los productos que exportan las dos áreas. Las catorce partidas de mayor saldo exportable significan el 71,34 0/0 y 85,84 0/0 del total exportado por Latinoamérica y España, respectivamente.

te, a la Comunidad. En el sector manufacturas, la concentración de productos importados por la CEE es similar al caso anterior; las doce partidas con mayor saldo exportable de América Latina y España, representan el 72,34 0/o y 77,36 0/o, respectivamente. Si tomamos cada uno de los productos individualmente, la homogeneidad decrece a unos pocos.

En el caso de los productos básicos, los rubros más conflictivos serán: el de pescados y mariscos, que afecta principalmente a Perú, Panamá, Cuba y Argentina; el de frutas frescas y preservadas, que afecta a Brasil, Argentina, Jamaica y Trinidad y Tobago; y en menor medida el cobre, ya que ingresa a la Comunidad libre de derechos, lo cual no ocurre con los dos anteriores. A su vez, aunque tiene un monto exportable similar para las dos áreas, dicho monto no es de los más importantes; el problema radica en que el perjuicio se repartiría solamente entre dos países: Chile y Perú.

En las exportaciones de productos manufacturados, la similitud entre los montos de cada partida es mayor que en el caso anterior; existiendo tres rubros con un nivel de importancia relativamente alto para las dos áreas: el hierro y el acero, que afectaría principalmente a Venezuela, Perú, Argentina y Chile; la maquinaria no eléctrica, que afecta a Brasil y Argentina; y el equipo de transporte, que afecta a aquellos dos países junto a Méjico y Panamá. Teniendo en cuenta el tipo de aranceles y el SGP (sistema generalizado de preferencias), sin considerar las dificultades para la aplicación de este último, el equipo de transporte y la maquinaria no eléctrica se verán menos perjudicados que el hierro y el acero.

La ampliación de la Comunidad también puede afectar las exportaciones latinoamericanas a España. En este caso la competencia se daría entre la CEE y América Latina, afectando a esta última en aquellos artículos donde el grado de autoabastecimiento de la Comunidad es elevado y, a su vez, España los importa de Latinoamérica. Se encuentra en esta situación el azúcar, cuyo principal proveedor para España es Cuba; aunque puede afectar a catorce países latinoamericanos, que tienen en este producto una de las principales fuentes de ingresos. También tiene cierta importancia en este caso la carne, cuyo principal exportador es Argentina, pudiendo afectar en el futuro a ocho países más de la región.

La situación difiere bastante en el caso de los productos manufacturados, ya que el monto importado por España desde Latinoamérica, en esta categoría, es reducido. Tienen alguna importancia las manufacturas del cobre, que afectan a Perú y sobre todo a Chile. A un nivel secundario se pueden mencionar a las máquinas de oficina y artículos de madera, que afectan sobre todo a Brasil en el primer caso y a éste junto con Argentina en el segundo.

Ahora bien, al margen del perjuicio que ocasionaría a Latinoamérica, el mayor intercambio que se realizará entre España y la Comunidad; los cambios en las barreras arancelarias y no arancelarias, de por sí, también afectarán las relaciones comerciales entre las dos áreas. Del volumen comercial importado por España desde América Latina, que será afectado por esos cambios, el 81,59 0/o se verá perjudicado, mientras solamente el 18,41 0/o se beneficiará. Entre los productos perjudicados por las barreras arancelarias, los más representativos son el café, el azúcar y algunos pescados y mariscos. Entre los afectados por las mayores barreras no arancelarias sobresalen la carne y las oleaginosas.

De todo lo dicho se desprende que: el mayor perjuicio para América Latina viene dado por las mayores barreras no arancelarias que adoptará España y por la mayor competitividad que adquirirán los productos españoles en el mercado de la Comunidad. Entre los países que mantienen mayor intercambio con España, los más perjudicados serán Argentina y Brasil. A título de ejemplo, se puede situar el perjuicio que se ocasionaría a Latinoamérica en torno a los 2.000 millones de dólares, según los datos aportados por el Instituto de Cooperación Iberoamericana para el año 1979⁶

ALGUNAS SALIDAS TRADICIONALES AL PROBLEMA

En general se mencionan tres posibilidades que permitirían limitar en parte los perjuicios anteriormente descritos.

La primera de ellas está relacionada con la posibilidad de establecer acuerdos preferenciales. El Tratado de la Comunidad ha integrado en su cuerpo ciertas figuras en ese sentido; que dieron lugar al tratado de Yaude (Camerún) en 1963, debido a las presiones de Francia; y a la convención de Lagos (Nigeria) en 1966, por las presiones del Reino Unido, modificada posteriormente con el acuerdo de Arusha en 1968. En realidad, estos convenios no eran precisamente benévolos para los países no comunitarios que los firmaron, pero bajo esa apariencia se disfrazaron los intereses de las potencias europeas, denominándolos preferenciales. Lo importante es que, estos convenios son los que dieron lugar a la Convención de Lomé (Togo) en 1975, que aunque tampoco proporcionó grandes beneficios a los cincuenta y seis Estados que finalmente se adhirieron de Africa, Caribe y Pacífico (Estados ACP), permitió cierta cooperación financiera y técnica; aplicando también el sistema STABEX (de estabilización de precios) frente al equilibrio automático de mercado, que aportó soluciones a un mercado tan problemático como es el del azúcar. Este convenio fue renegociado sucesivamente sobre las bases originales antes descritas⁷.

Estos precedentes le darían a España la posibilidad de presionar para lograr algún tipo de cooperación real con América Latina; aunque en este sentido, existen algunos impedimentos importantes. En primer lugar, los posibles con-

venios tendrían que ser firmados por la Comunidad en su conjunto, ya que, según el informe de la CEE, del 29 de noviembre de 1978, España deberá denunciar los acuerdos concluidos con terceros países en temas que competen y son de resorte comunitario; lo cual rige incluso para aquellos convenios firmados con anterioridad a la fecha en que España solicitó su adhesión a la Comunidad (28 de julio de 1977). De lo que se desprende que ni los convenios se articularían exclusivamente con base en los intereses de España y América Latina, ni los beneficios se orientarían solamente, y ni siquiera prioritariamente, a dichas áreas. A su vez, de no lograrse esto, o la ampliación de algunos convenios existentes, los países latinoamericanos recibirían un perjuicio adicional, derivado de las ventajas que tendrían, por ejemplo, los países ACP para colocar en el mercado español, al articularse éste con el de la Comunidad, productos como el azúcar, la carne, las frutas, etc. Otro punto conflictivo, consiste en que la estructura productiva de los países latinoamericanos con los que España mantiene el mayor intercambio, es más competitiva para la CEE, que la de aquellos países con los que ésta ha conformado determinadas relaciones preferenciales hasta el presente.

Frente a esta situación, España podría especular con base en, por un lado, la necesidad que tiene Europa, ante su pérdida de peso en el comercio mundial, de incrementar las relaciones con América Latina⁸; y por otro, la posibilidad de estructurar estrategias comunes con países como Portugal, que de ingresar en la Comunidad, también tendría intereses en áreas distintas a las de los países que conforman la CEE en la actualidad.

La segunda posibilidad es la tan mentada transferencia de tecnología europea a través de España; posibilidad bastante dudosa, ya que normalmente no ha sido éste el modo de operar del capitalismo y con aquel concepto sólo se hace referencia, en definitiva, a la generalización de una tecnología determinada, cuando está en proceso de ser suplantada por otra superior.

La tercera, y última posibilidad que suele mencionarse, es la de establecer empresas conjuntas hispano-latinoamericanas para lograr, así, una mayor entrada de productos latinoamericanos a la CEE. En este sentido, hay que tener en cuenta las reglamentaciones sobre las normas de origen que establece la Comunidad, pues permitirían sólo ciertos porcentajes de participación latinoamericana en aquellos productos. A su vez, existen más posibilidades de que la situación se dé a la inversa y así como el capital norteamericano interviene en infinidad de zonas a través del capital europeo, este último pueda realizar el mismo proceso para penetrar como capital dominante en América Latina; con lo cual, España no sería más que un simple intermediario. Ya no se trataría de una política de cooperación, pues esa situación no favorece a ninguna de las dos áreas; estaríamos

dando marcha atrás a la rueda de la historia, para situarnos nuevamente en los tiempos en que, como escribió E. Galeano: "España ordeñaba la vaca para que otros se tomaran la leche".

UNA SALIDA PARA EL CAMBIO

Las salidas tratadas en el punto anterior no escapan, en cuanto a modelos de adopción de decisiones, al incrementalismo. Esto no se debe al carácter tradicional de las políticas enunciadas, sino a que serían "formas de salir del paso" ante situaciones coyunturales. Frente a esto, España requiere del modelo racionalista; para lo cual, debe plantearse una serie de intereses comunes con América Latina, lo cual le resultará muy difícil mientras no encuentre su lugar en el orden mundial. Evidentemente, el modelo racionalista es la forma más apta para optimizar recursos; pero en el orden internacional requiere que los intereses comunes y los bloques o relaciones entre países sean lo más compactos posibles. En la medida que identifiquemos una ecuación de intereses comunes desde la base de la estructura productiva, tendremos más posibilidades de configurar una política a largo plazo con un carácter fuertemente compacto, que requerirá del modelo de adopción de decisiones racionalistas.

En este sentido, podemos decir que lo fundamental en las estructuras productivas de las dos áreas está en su carácter dinamizador; o sea, su particular conformación que permite la circulación del excedente a las formaciones económicas y sociales más desarrolladas. Esto se da principalmente, por la existencia de una fuerza de trabajo más barata que la de los países dominantes y por la incapacidad para controlar todo el ciclo del capital social⁹.

El primer problema es por demás conocido y en lo fundamental adopta dos formas concretas. Por un lado, permite obtener a las multinacionales establecidas en las dos áreas excedentes superiores a la media de los países dominantes, sobre todo en el caso de España, que tiene una productividad del trabajo elevada. Por otro lado, los bienes producidos en estos países tienen un precio menor por la subvaluación de la fuerza de trabajo, lo que permite, a través de las exportaciones, sobre todo de bienes salarios (de consumo obrero), bajar, a su vez, el valor de la fuerza de trabajo en los países dominantes, con lo cual están succionando parte del excedente generado en los países dependientes. En el primer caso, la cooperación entre las dos áreas (al interior del sistema capitalista), queda reducida a un mayor acercamiento de las instituciones sindicales, fundada en la toma de conciencia de la clase trabajadora. En el segundo caso, se relaciona con la posibilidad de controlar el ciclo del capital social, para que el excedente circule al interior del bloque (conformado por España y América Latina).



en esta posibilidad radica el desarrollo de formaciones económicas, como Hong Kong ¹¹

Con esto entramos al segundo problema, que se sitúa en torno a la necesidad de conseguir cierta flexibilidad e integración por ramos de producción, para lograr colocar en el mercado internacional productos mercancías y no solamente valores de uso con un componente puramente técnico ¹⁰. Así, por ejemplo, la siderurgia, que el gran capital tiende a situar en los últimos años en la cuenca del Mediterráneo y los países subdesarrollados, es una actividad dinamizadora, que al no cumplir todo el ciclo del capital social se encuentra amputada, es decir, no accede como tal con un producto mercancía al mercado; permitiendo a los sectores dinámicos (controlados en general por las multinacionales), que requieren esos bienes intermedios, succionar parte del excedente generado en el interior de los primeros. En este sentido, no es casual la ubicación geográfica que tiene la producción de bienes intermedios ni la huida del capital financiero de este sector, siendo el Estado el que afronta esos costos para beneficio del capital transnacional, ya que como sabemos, el ciclo del capital se desarrolla hoy día a nivel internacional. La salida para estos ramos es el conjunto mercancía, del tipo "fábrica llave en mano", posibilidad harto difícil para países no desarrollados o de tecnología intermedia, que afronten esta posibilidad en forma independiente. Al plantearnos esta posibilidad, lo seguimos haciendo dentro del modelo de valorización internacional existente; donde paradójicamente, la pequeña empresa (ya no sólo circunscribiéndonos al problema de la siderurgia y la producción de bienes básicos e intermedios), que sería la más apta para los capitales españoles y latinoamericanos, encuentra grandes posibilidades por la capacidad que tiene de flexibilizar su producto de acuerdo con el mercado; precisamente

Pero, a la vez que se da esta posibilidad, se debe tratar de interrumpir el proceso de valorización que realiza el capital transnacional en los diferentes ramos. Si tomamos un sector clave como es el energético, se comprueba que siete empresas multinacionales ("las siete hermanas") controlan la casi totalidad de la comercialización del petróleo mundial, siendo las que en definitiva fijan el precio del mismo y extraen la mayor parte de las ganancias, ya que si bien han perdido espacio en la extracción de crudo o lo han abandonado en gran parte por el proceso anteriormente descrito, no ocurre lo mismo con la refinación (aunque también perdieron espacio) y menos aún en la comercialización. En este caso, el proceso de valorización se podría romper (como en otros ramos) con contratos directos entre Estados. Si bien estas multinacionales están dejando el ramo de la petroquímica, al transformarse en una actividad dinamizadora, mantienen una posición oligopólica respecto de todo el sector energético. La Exxon, primera empresa petrolera mundial, está ligada al Chase Manhattan Bank y a través de éste controla la General Electric, que fabrica, por ejemplo, los reactores nucleares BWR. Otra de "las siete hermanas", la Gulf Oil, controla la Westinghouse por medio del Mellon Bank, fabricando los reactores nucleares PWR; produciendo entre las dos más del 80 % mundial de los reactores nucleares ¹².

En este caso nos podríamos preguntar: ¿por qué no existió un mayor acercamiento de España a Argentina, por ejemplo, que ha logrado notables avances en la materia, aun a pesar de las presiones estadounidenses?; o ¿por qué no se establecieron políticas comunes con Brasil, que ha encarado desde hace años un esfuerzo considerable para conseguir el desarrollo de fuentes alternativas de energía? Con estos interrogantes pretendemos apuntar que no se ha intentado competir en el ciclo de valorización existente; ni tampoco quebrarlo con base en ciclos alternativos.

Estos ciclos alternativos significarían controlar el capital dinero, el capital mercancía y el capital productivo. Partiendo de insumos no tradicionales se llegaría entonces a un producto mercancía distinto al que colocan en el mercado los países dominantes. Al recorrerse este ciclo al interior del bloque (conformado en este caso por España y América Latina) y sólo salir al mercado internacional con el producto mercancía (final), el excedente quedaría en el interior de nuestros países. Estas economías dejarían de jugar entonces su papel dinamizador. Esta posibilidad puede resultar un tanto utópica para el lector, pero de hecho, ya fue realizada en pequeña escala, por muchos países subdesarrollados y de tecnología intermedia ¹³. Aún más, han ubicado insumos no tradicionales con costos unitarios bajos, que permiten una elaboración de bienes finales con una composición orgánica del capital menor, es decir, con mayor empleo de mano de obra. Esto permite, además de lo expuesto anteriormente, disminuir los niveles de desempleo y aumentar la tasa de ganancia.

Hay que apuntar además que ante esta situación, América Latina dejaría de ser un mercado potencial, para transformarse junto con España, en un mercado real de alrededor de 400 millones de personas, con pautas de consumo, de vida, etc., muy semejantes.

Recién a partir de tener en claro cuáles son los intereses comunes y la política a adoptar desde la base misma de la situación, tiene sentido plantearse la formación conjunta de profesionales, la cooperación científica y técnica, etc., de lo contrario estaríamos sembrando en el desierto. Pero, ante todo, España debe identificar cuál es su papel en el orden mundial; sólo así accederemos a políticas no coyunturales que requieren un modelo racionalista para la toma de decisiones.

CONCLUSION

Tal vez no se coincida en la salida que hemos planteado, de un modo esquemático, en este trabajo; porque posiblemente exista discrepancia en cuanto al lugar que ocupa, y debe ocupar España en la esfera internacional.

Pero esperamos que se esté de acuerdo en que la política de España hacia Latinoamérica ha sido coyuntural e incrementalista, y que sólo mediante un planteo que parta de la base de la ecuación de intereses entre las dos áreas, se puede estructurar una política de cooperación no contradictoria, a largo plazo, y racionalista.

1. No corresponde exponer aquí las dos corrientes centrales que existen sobre modelos decisorios; digamos simplemente que el modelo racionalista (sin distinguir las distintas escuelas que existen dentro de él) significa la realización a priori de un estudio exhaustivo de todas las alternativas pertinentes, basado en una información, un cálculo de resultados y un conjunto de valores delimitantes (se puede consultar dentro de esta corriente a Jan Tinbergen, Arthur Smithies y Herbert A. Simon, entre otros). Mientras el modelo incrementalista, se basa en decisiones fragmentarias que permiten "ir saliendo adelante" (dentro de esta corriente se puede consultar, entre los científicos sociales contemporáneos, a Richard Snyder, Edward C. Banfield, Karl Popper y Charles E. Lindblom, entre otros muchos). Evidentemente, el segundo modelo es más pragmático, cortoplacista y no planificador que el primero.
2. Dado que el proceso de acumulación de capital en España y América Latina pasaba por un período de readecuación de su modelo de explotación, se hacía impensable una mayor cooperación económica; en momentos donde lo fundamental estaba en redefinir las estructuras internas a partir de la consolidación (con posterioridad a la segunda guerra) de la hegemonía estadounidense. Además, cabe señalar que en términos absolutos las partidas exportables por España y Latinoamérica eran similares, lo cual traía como consecuencia la neutralización de un mayor intercambio, por la identidad de los productos exportables.
3. Véase: Iván Pajómov. *Algunos aspectos de las relaciones de España con los países de América Latina*. En *Revista América Latina*. N.º 8. (Agosto de 1982). Instituto de América Latina. Academia de Ciencias de la URSS.
4. Elena Flores, ponencia realizada en el simposio Caminos de la Democracia en América Latina; organizado por la Fundación Pablo Iglesias (mayo/junio de 1983) en el Instituto de Cooperación Iberoamericana.
5. Sobre este tema puede verse: José A. Alonso y Vicente Donoso. *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones de Iberoamérica*. Ediciones Cultura Hispánica (1983).
6. Véase: *Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica*; estudio conjunto de la CEPAL y el ICI. Ediciones Cultura Hispánica (1982).
7. Se puede consultar: *La economía de la Comunidad Económica Europea*; editado por el Banco Exterior de España, Servicio de Estudios Económicos (1979). Giuliano Bellezza. *La Comunidad Económica Europea*; Ediciones del Serbal (1981). Manuel Alcántara Sáenz. *La ayuda al desarrollo acordada a Iberoamérica. Especial referencia al papel concesionario de la CEE*; editado por la Fundación Juan March (1981).
8. Desde inicios de la década del 70 hasta principios de la actual, las importaciones que América Latina hace desde la CEE caen del 23 % al 17 %, tomado sobre el total de las importaciones que hace la región (con base en datos del FMI).
9. Sobre el ciclo del capital social véase: Karl Marx. *El Capital*. Libro segundo. Sección primera. Tomo IV. Ed. Siglo XXI. O Tomo II. FCE.
10. Sobre el sentido de estos conceptos véase: Christian Palloix. *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. Ed. Siglo XXI; y del mismo autor *La internacionalización del capital*. Ed. Blume.
11. Se puede consultar: Víctor Sit y otros. *Small scale industry in a laissez-faire economy*. En *Paper*. N.º 30. Hong Kong. Centre of Asian Studies. (1979).
12. Véase: Antonio Martín Artiles. *Estrategia de las multinacionales en el sector de la energía, el caso español*. En *Monthly Review*. Volumen 4. N.º 9. (Junio/julio de 1981).
13. Véase: Louis T. Wells. *Technology and Third World Multinationals*. Documento de trabajo N.º 19, del programa de empresas multinacionales del ILO (1982).

ERNESTO PERAZZA

Doctor en Ciencias Económicas. Profesor de la Cátedra de Economía y del Trabajo. Universidad, IRIAN, Ecuador.

