

Perspectivas económicas de América Latina y sus implicaciones para los Estados Unidos

AMERICA LATINA: UN CONTINENTE UNO Y MULTIPLE

Lo primero que hay que tener en cuenta para comprender a América Latina es la gran diversidad que se encierra dentro de su fundamental unidad.

- Ante todo hay que destacar la obvia diversidad que presentan los regímenes políticos de los distintos países, y, por endè, sus actuales políticas económicas.
- Los países de la región difieren también desde el punto de vista del tamaño de sus economías y su peculiar dotación de factores. Aunque en su gran mayoría deberían ser clasificados dentro de la categoría de países de “ingresos intermedios”, atendiendo a sus ingresos per capita, la insuficiencia de este indicador determina la necesidad de introducir algunas diferenciaciones. En efecto, entre ellos se cuentan a) los países mayores de la región, que hace tiempo han superado la etapa del “take off” en sus procesos de desarrollo y poseen sólidas vinculaciones con la economía internacional, como Argentina, Brasil y México; b) un conjunto de países cuyas economías, sin haber alcanzado aquellas dimensiones, presentan un dinamismo, un nivel de desenvolvimiento y un grado de diversificación considerable, como los países andinos, y c) países que aún enfrentan los problemas característicos de un estado de subdesarrollo.
- También se observan diferenciaciones profundas al interior de esos países, particularmente entre los sectores modernos de su sociedad y de su economía, que han alcanzado niveles de consumo y de productividad considerables y se encuentran crecientemente integrados al sistema internacional, y sus sectores tradicionales o retrasados.

Todas estas diferenciaciones han tendido a acentuarse durante los últimos decenios, pero no como consecuencia del estancamiento y el inmovilismo que se solía atribuir a las sociedades latinoamericanas, sino que del dinamismo que han mostrado sus procesos de desenvolvimiento económico.

Però la presentación de este mosaico podría inducir a error si no se tuviera una vivencia de la homogeneidad fundamental que poseen los

*Artículo N° 1 de Azevedo da Silveira.

países de la región como consecuencia de su comunidad de orígenes y de haber tenido que enfrentar los mismos problemas y atravesar por las mismas experiencias históricas.

- Todos ellos presentan una tendencia histórica al centralismo, en lo político, ya sea que ésta se manifieste bajo formas democráticas o autoritarias de gobierno, que difieren de las inclinaciones originadas en la revolución inglesa al abrigo de la ética protestante.
- Todos ellos poseen instituciones políticas, administrativas, económicas y sociales similares para manejar sus asuntos internos.
- Poseen también una herencia cultural común y una facilidad apenas enfriada por la distancia que oponen las fronteras para sentirse “en casa” cuando se está en otro país de la región.
- Aunque por las razones anotadas más arriba la capacidad de acción internacional de los distintos países es muy diferente, todos ellos comparten un mismo sentido de identidad frente al resto del mundo —y muy en particular frente a los Estados Unidos como consecuencia de los resabios históricos que dejó la “relación especial” que se pretendió mantener entre ambas partes del continente durante largos decenios.

LA TRANSFORMACION RECIENTE DE AMERICA LATINA

Permitásenos, sobre ese trasfondo, presentar brevemente la evolución económica reciente de la región.

Aquí debemos reconocer, enfáticamente, que el dinamismo es la característica principal del período.

En primer lugar debe señalarse el extraordinario desarrollo que han experimentado las fuerzas productivas en los países latinoamericanos a partir de 1950. Durante los 25 años siguientes, el producto regional se cuadruplicó con creces, alcanzando una dimensión comparable a la del producto de Europa en 1950.

Estos logros son más impresionantes si se observa lo ocurrido en algunos sectores estratégicos: durante el mismo lapso, la producción de energía creció en 8 veces; la de maquinarias y equipos multiplicó 9 veces, y la producción de acero se multiplicó en más de 15 veces. La región se industrializó en forma acelerada.

Las tasas de crecimiento efectivas superaron largamente las expectativas más optimistas, incluyendo las de la Alianza para el Progreso y de la Estrategia Internacional para el Desarrollo de las Naciones Unidas. Hoy estamos en presencia de una América Latina que, de mantenerse las tendencias actuales, en 1985 va a generar un producto similar al de Europa en 1970.

Un segundo cambio importante radica en la transformación que han experimentado los agentes del proceso de desarrollo en la región.

- Hoy el estado latinoamericano es mucho más capaz que hace 25 años de manejar sus asuntos internos, como productor o como autor de

políticas, así como también de conducir sus relaciones económicas internacionales.

- Ha habido un fortalecimiento importante de la empresa privada, no solamente en el sector industrial sino también en el agrícola, donde se registra una notable expansión de la agricultura moderna.
- La empresa transnacional, que en la actualidad es responsable de más del 50% de las exportaciones no tradicionales de la región, si bien sigue constituyendo un factor de irritación debido a que con frecuencia utiliza su poder financiero y tecnológico y su posición en el mercado para obtener rentas monopólicas, ha demostrado una gran flexibilidad y capacidad de adaptación al cambiante escenario económico político y legal en que debe desenvolverse.
- Otras instituciones sociales, que en el pasado desempeñaban roles subalternos o se movían dentro del ámbito privado, han asumido creciente responsabilidad en estos países, determinando que la acción de los gobiernos respectivos, sean estos democráticos o autoritarios, deba tomar cada vez más cuidadosamente en cuenta la infraestructura cívica en que operan.

Un tercer elemento de gran importancia es la transformación que ha experimentado el relacionamiento externo de América Latina.

Los años 50, el 97% de las exportaciones regionales consistían en productos primarios; hoy los bienes industriales representan cerca del 20% de las exportaciones totales, y un valor de US\$ 10 mil millones. Los países latinoamericanos han aprendido a exportar, han llegado a sus antiguos mercados con productos no tradicionales, y han penetrado en mercados nuevos. Las economías latinoamericanas, bajo diversas formas, se han embarcado en programas de expansión y diversificación de sus exportaciones, y ya están recogiendo los primeros resultados.

Otro indicador de la nueva internacionalización de América Latina es el fenómeno paralelo del aumento y la privatización de su deuda externa. Entre 1965 y 1975, la deuda externa de la región se elevó de 11 a 67 mil millones de dólares, y continuó elevándose rápidamente en los últimos dos años. Durante este último período, las dos terceras partes de los flujos financieros externos recibidos por América Latina fueron de origen privado, alterando drásticamente la composición de su deuda externa —que a lo largo del decenio pasado estaba constituida abrumadoramente por créditos públicos.

La nueva internacionalización de América Latina no sólo se mide por el volumen que han alcanzado sus relaciones comerciales y financieras con el resto del mundo. La internacionalización de la producción también ha alcanzado a los países de América Latina a través de la presencia de las corporaciones transnacionales. Se estima que en 1975 sus ventas globales representaron unos US\$ 80 mil millones, suma que casi duplica el valor de las exportaciones totales de la región en el mismo año.

El efecto combinado de la expansión económica, la transforma-

ción de los agentes y la emergencia de nuevas formas de relacionamiento externo en América Latina han redundado en una mayor capacidad de defensa de las economías latinoamericanas frente a las turbulencias por las cuales ha atravesado la economía internacional durante el último período. En efecto, durante los años 1974 y 1975, mientras las economías industriales se deslizaban hacia la recesión más profunda y prolongada registrada desde la gran depresión de los años 30, las economías latinoamericanas continuaron creciendo —aunque, naturalmente, a un ritmo menos acelerado. Ello no significa que la tradicional vulnerabilidad externa de las economías latinoamericanas haya sido superada sino que, a lo menos, es menor que en el pasado.

LA UBICACION ESPECIAL DE AMERICA LATINA EN EL DIALOGO NORTE-SUR

Los antecedentes expuestos indican que América Latina se ha convertido en una región semi-industrializada, con todos los activos y pasivos que esta situación implica. Al mismo tiempo, la División Internacional del Trabajo entre los países latinoamericanos y el resto del mundo se ha vuelto más rica y más compleja, y la participación internacional de América Latina se ha tornado más amplia y diversificada.

Habiéndose transformado en una región semi-industrializada, en la actualidad América Latina tiende a ser considerada como una suerte de “clase media de las naciones”, y por consiguiente sus intereses no se ven adecuadamente reflejados en las iniciativas y medidas planeadas dentro del marco de las relaciones Norte-Sur.

En efecto, la comunidad internacional se ha organizado para atender las necesidades de las naciones más pobres y de las más ricas. Las de las primeras, a través de programas de carácter concesional, y las de las segundas mediante acuerdos entre los países más poderosos. América Latina, que se encuentra fuera de ambos esquemas, corre el peligro de ser excluida de todas las categorías con las cuales se está manejando la economía mundial en la actualidad.

De ahí que uno de los grandes desafíos de la América Latina de hoy sea encontrar una nueva ubicación en el contexto internacional. El programa de acción del Nuevo Orden Económico Internacional, endosado en forma unánime por los países del Tercer Mundo y aceptado en la séptima sesión especial de la Asamblea General de las Naciones Unidas, constituye un buen punto de partida. Sin embargo, en muchos aspectos es excesivamente general.

Los países de América Latina cometerían un grave error si pensarán que no forman parte ya del Tercer Mundo. Tienen problemas en común con el resto de los países en desarrollo, como los de las materias primas y la deuda externa, problemas que serán mucho más difíciles de resolver a través de negociaciones aisladas o de arreglos de tipo vertical. La experiencia histórica reciente demuestra que el poder de nego-

ciación de los países en desarrollo se puede incrementar significativamente a través de una acción solidaria. Por eso una estrategia encaminada a distanciar a América Latina del resto del Tercer Mundo traería consecuencias políticas muy serias y, por lo demás, sería muy poco factible. Hay que pensar que en América Latina todavía hay países que, de acuerdo con sus condiciones objetivas, pertenecen al grupo de los países menos desarrollados. Otros países, de mayor desarrollo relativo, son miembros de la OPEP o poseen fuertes intereses en Africa. Por ello, sería difícil pensar para América Latina en una estrategia que no pudiera conjugarse con la posición de los demás países en desarrollo.

Sin embargo, en razón de las etapas alcanzadas en su proceso de desarrollo económico y social, América Latina posee intereses y prioridades que la obligan a poner énfasis en algunos aspectos específicos de la problemática planteada dentro del marco de las relaciones Norte-Sur. La región está crecientemente preocupada por el acceso de sus productos a los mercados de los países industrializados, ya que está en condiciones de expandir considerablemente sus exportaciones de manufacturas; por disponer de facilidades financieras a mediano plazo y lograr acceder a los mercados internacionales de capital, ya que los plazos a que están sujetos los créditos bancarios corrientes que constituyen hoy la mayor parte de su financiamiento externo no se adecúan al período de maduración de los proyectos que con ellos se pretende financiar, lo que es natural tratándose de países que aún se encuentran completando la infraestructura requerida para la expansión de su desarrollo. También están interesados en desarrollar una creciente habilidad para negociar con los inversionistas extranjeros y las corporaciones transnacionales. En el largo plazo, América Latina está fundamentalmente interesada en ocupar una posición más adecuada a sus potencialidades dentro de la nueva división internacional del trabajo que se establezca entre el Norte y el Sur, y a desempeñar el papel que de conformidad con su actual nivel de desarrollo le corresponde en la redistribución industrial que está teniendo lugar entre ambos grupos de países.

Estos intereses coinciden con las transformaciones que están experimentando los centros industriales.

Hasta ahora, la extraordinaria expansión y el incremento de la interdependencia entre los centros tuvo lugar a expensas de una progresiva marginación de la periferia.

Sin embargo, la tendencia expansiva anteriormente mencionada dio lugar al surgimiento de nuevos polos de crecimiento en la Comunidad Económica Europea y el Japón, tornando más complejas las relaciones de poder entre los centros e introduciendo un elemento de mayor flexibilidad en las relaciones económicas internacionales:

A su vez, esta creciente flexibilidad, unida al constante incremento de los costos industriales en los centros, por obra de diversos factores, permitió a aquellos países de la periferia que habían alcanzado eta-

pas intermedias en su desarrollo industrial aprovechar en forma más agresiva sus ventajas comparativas y su creciente capacidad empresarial, tecnológica y productiva.

De allí que recientemente se haya abierto paso el concepto de que es necesario sustituir la estrategia de confrontación que siguieron los países del Tercer Mundo después del éxito de la OPEP —política que al concluir la UNCTAD IV y el Diálogo de París había arrojado escasos resultados— por la iniciación de negociaciones serias, basadas en la identificación de áreas de interés recíproco entre ambos grupos de países, y orientadas a promover acciones recíprocamente beneficiosas. América Latina posee un interés especial en el fortalecimiento de esta estrategia.

Entre este último tipo de acciones podrían anticiparse:

- Programa para el desarrollo de los recursos naturales del Tercer Mundo, encaminados a alejar la amenaza de una situación de escasez de recursos energéticos y materias primas industriales de origen mineral que experimentan los países industrializados, pero que tomen en cuenta el interés de los países en desarrollo por estabilizar y mejorar los precios de estos productos y acceder a un mayor grado de elaboración local de los mismos.
- Acciones encaminadas a dismantelar las barreras proteccionistas opuestas por el Norte al acceso de las manufacturas y otros productos no tradicionales que está en condiciones de exportar el Sur, a los mercados de los países industrializados, como un elemento central en su lucha contra las tendencias inflacionarias que constituyen actualmente el principal obstáculo que se opone a la reactivación de sus economías.
- Programas que hagan posible un proceso más dinámico de redistribución industrial, basado en la plena utilización de las ventajas comparativas que posean o puedan adquirir los países del Tercer Mundo en sus diversas etapas de desarrollo, incluyendo el desplazamiento de actividades susceptibles de generar un mayor valor agregado.
- Adopción de nuevas modalidades de financiamiento a mediano plazo, que hagan posible atender las necesidades de inversión propias de los países en desarrollo, y aseguren que estos mantengan su capacidad para importar los equipos y bienes intermedios provenientes de los países industrializados, que requieren para continuar sus procesos de desarrollo, contribuyendo a la reactivación económica en los centros.
- Desarrollo de nuevas formas de contratación entre los inversionistas y las corporaciones transnacionales basadas en los países industrializados, por una parte, y los países en desarrollo, por la otra, en términos de asegurar a estos últimos una participación más equitativa en la distribución de los beneficios de las operaciones respectivas.

Resulta claro que la consecución de este tipo de acciones no sólo requerirá de políticas económicas sanas y agresivas por parte de los paí-

ses en desarrollo, como se ha sostenido con frecuencia hasta ahora, sino también —y principalmente— exigirá que los países desarrollados adopten medidas deliberadas para facilitar una reestructuración en la economía internacional como la que se propone —o se abstengan de adoptar nuevas medidas que la obstaculicen.

QUE DEBEN HACER —O DEJAR DE HACER— LOS PAISES
INDUSTRIALIZADOS PARA FAVORECER EL DESARROLLO DE
AMERICA LATINA

La posición especial de América Latina en la economía mundial, como “clase media de las naciones”, ha debilitado su adhesión a las tácticas de confrontación ensayadas por los países en desarrollo a partir de 1973, y la está llevando a sumarse a los esfuerzos encaminados a construir una “one world economy”, basada en el reconocimiento de la existencia de una mutualidad de intereses entre el Norte y el Sur.

Pero la construcción de una “one world economy” supone que los países del Norte adopten una serie de medidas, o dejen de aplicar otras, con el objeto de hacer posible el funcionamiento de aquellas fuerzas que actualmente están trabajando en el mundo para provocar una nueva división internacional del trabajo y de permitir que los países en desarrollo se integren de una manera más efectiva en la economía internacional.

Los países del Norte deben tener muy claro que las alternativas a la adopción de estas medidas podrían ser solamente dos: a) el “delinking” de los países del Tercer Mundo y la adopción, por parte de éstos, de estrategias de desarrollo basadas en el “self reliance” individual y colectivo, estrategia que implica una ruptura con el mundo industrializado precisamente en circunstancias en que éstos comienzan a ponderar la importancia del Sur, o b) la acentuación de las desigualdades observables en la distribución de los beneficios derivados de las relaciones económicas entre el Norte y el Sur, es decir, la profundización de las relaciones de explotación y dependencia entre ambos grupos de países —para utilizar un lenguaje sureño— con su secuela de frustraciones y miseria, una estrategia que en el largo plazo tiende a provocar las mismas respuestas revolucionarias.

Entre las medidas que debería adoptar el Norte para facilitar la reestructuración de las relaciones Norte-Sur y la construcción de una “one world economy”, en que los países del Sur tengan una participación más ventajosa, se cuentan las relacionadas con el desarrollo de la eliminación del proteccionismo, la redistribución industrial y el establecimiento de nuevas facilidades o modalidades de financiamiento externo, en condiciones adecuadas.

Preocupa a los países latinoamericanos, como al resto de los países en desarrollo, el nuevo proteccionismo que se ha entronizado en las relaciones internacionales.

Las nuevas medidas restrictivas se aplican preferentemente contra sectores como los del acero, el cobre, el zinc, los de los artículos electro-domésticos y electrónicos livianos, los textiles, el calzado y el cuero, la carne, la soja, el azúcar y las flores, en varios de los cuales los países latinoamericanos tienen fuertes intereses. Estamos en condiciones de afirmar que los países en desarrollo, en general, y muy particularmente los latinoamericanos, son los más seriamente perjudicados por esta nueva política.

Es efectivo que, como consecuencia de las negociaciones multilaterales desarrolladas a lo largo de los últimos decenios, las tasas arancelarias promedias de los países desarrollados se han reducido considerablemente. Sin embargo, este hecho debe ser objeto de dos calificaciones fundamentales. La primera se refiere a que aquellas reducciones tarifarias no han modificado la estructura arancelaria de los países industriales. La segunda, al hecho de que al margen de las medidas de carácter arancelario anteriormente mencionadas, estos países han ido construyendo todo un sistema de medidas no tarifarias que representan una nueva, más insidiosa y altamente efectiva forma de proteccionismo.

La estructura arancelaria de los países industriales continúa siendo más elevada según el grado de elaboración de los bienes importados, con tarifas más bajas sobre las materias primas e insumos industriales que sobre los productos finales. Lo anterior equivale a otorgar a estos últimos productos una protección efectiva que resulta, generalmente, dos a tres veces superior a la tasa nominal del arancel. Esa protección efectiva se dirige principalmente a aquellos productos donde los países en desarrollo, particularmente los latinoamericanos, son actual o potencialmente más competitivos, lo que les impide desarrollar sus industrias y acceder a los mercados mundiales en la medida en que podrían hacerlo de acuerdo con sus capacidades productivas.

La otra calificación se refiere a las medidas proteccionistas de carácter no arancelarios, las que generalmente se refieren a los mismos productos y consiguientemente afectan de una manera principal a los países en desarrollo. Entre estas medidas se cuenta la adopción de limitaciones cuantitativas por parte de los países importadores o de restricciones voluntarias por parte de los exportadores, medidas que en el caso de los Estados Unidos afectan actualmente a las importaciones de acero, conservas de pescado, calzado, soja, azúcar y flores, encontrándose pendientes iniciativas referente al cobre y al zinc*. Incluyen también estas medidas convenios bilaterales o multilaterales restrictivos, como los acuerdos sobre fibras y textiles. También incluyen la imposición de derechos compensatorios en aquellos casos en que los países indus-

*Generalmente las restricciones "voluntarias" se adoptan bajo la amenaza de que los países importadores establezcan derechos compensatorios o apliquen cuotas globales o bilaterales a los productos respectivos.

trializados estimen que los países en desarrollo están subsidiando sus exportaciones.

Este último concepto es especialmente nocivo, toda vez que los países en desarrollo han venido articulando durante largos años y con mucho esfuerzo un conjunto de sistemas de promoción de sus exportaciones, inspirado en el que históricamente habían utilizado los países industriales, que incluyen incentivos fiscales y financieros y medidas relacionadas con la política cambiaria y arancelaria. Estos sistemas explican el éxito que han tenido los esfuerzos de algunos países en desarrollo para expandir y diversificar sus exportaciones no tradicionales, no sólo de manufacturas, sino también en otros rubros. La política de los países industriales, y particularmente la de los Estados Unidos, en materia de subsidios, están destruyendo estos resultados.

El otro conjunto de medidas que deberían adoptar los países industrializados para abrir paso a una nueva división internacional del trabajo se refiere a la redistribución industrial que está teniendo lugar en el mundo como consecuencia de factores que operan en los centros. Entre éstos se cuentan los elevados costos de la mano de obra, los servicios públicos y las medidas de protección ambiental que deben afrontar los aparatos productivos en dichos países. Estos factores ponen de relieve la necesidad de operar transformaciones profundas en la estructura productiva de los países del Norte y de promover una división internacional del trabajo en que los países del Sur puedan desarrollar aquellas actividades para las cuales posean ventajas comparativas, de acuerdo con los principios que tradicionalmente han dicho profesar las economías industriales, y sin tener que enfrentar las restricciones que éstas actualmente imponen al desenvolvimiento de ciertas actividades económicas fuera de sus propias fronteras.

Para ello es necesario que los países del Norte dejen de proteger sus actividades primarias como lo han venido haciendo hasta ahora; que hagan posible que los países del Sur desarrollen un mayor grado de procesamiento local de sus recursos naturales; que estimulen o al menos permitan el desplazamiento de actividades industriales capaces de generar un mayor valor agregado en los países receptores, etc.

Para ello, los países industriales deberán aplicar también las políticas de ajuste y de reconversión que fueren necesarias. Los costos de esas políticas no son excesivos, sobre todo si se los compara con los costos que deben afrontar como consecuencia de la reconversión industrial y la adaptación de la mano de obra que se están produciendo como consecuencia de la especialización, la competencia y el cambio tecnológico en el interior de sus propias sociedades, así como también entre los países industrializados. Estos costos no constituyen un sacrificio excepcional, que los países industriales deban realizar en favor de los países subdesarrollados, sino que forman parte integral de sus políticas de modernización industrial, cuya no aplicación los haría incurrir

en la obsolescencia tecnológica y en la pérdida de su competitividad en los mercados internacionales.

En el fondo, se trata de que los países industriales apliquen efectivamente los principios que durante largo tiempo han defendido.

Entre las medidas que los países del Norte deberían adoptar para favorecer una integración más eficaz de los países en desarrollo dentro de la economía mundial se cuentan algunas de carácter financiero. Los países de desarrollo intermedio, como los latinoamericanos, deberán aceptar tarde o temprano la necesidad de que el Norte concentre la ayuda que está en condiciones de prestar en términos concesionales en los países menos desarrollados, que constituyen el llamado cuarto mundo. Con toda probabilidad, estos países continuarán acudiendo en forma creciente al capital privado, para atender las necesidades de financiamiento planteadas por sus procesos de desarrollo. Pero lo anterior no significa que el acceso a los créditos de la banca internacional, con la cual estos países han trabajado en forma creciente durante los últimos años, pueda dar solución a sus problemas.

Los países en desarrollo —y con mayor razón aquellos que han alcanzado etapas intermedias en su proceso de desenvolvimiento económico— enfrentan ingentes necesidades de inversión destinada a atenuar sus desequilibrios sociales, completar su infraestructura económica (regadío, energía, transporte y comunicaciones) y a expandir sus actividades productivas básicas. Las perspectivas económicas de esas inversiones podrían ser muy buenas, y sus tasas de retorno esperadas pueden ser muy altas, pero se trata de proyectos que deben atravesar un largo período de maduración antes de entrar en su fase productiva. Los plazos bajo los cuales se otorgan usualmente los créditos bancarios no se ajustan a esos períodos. Los países de ingresos intermedios, como los latinoamericanos, requieren imperiosamente del establecimiento de nuevas facilidades financieras de mediano plazo, capaces de atender a estos requerimientos y de mantener su capacidad de importar los bienes de capital e intermedios que la concreción de sus planes de desarrollo requiere, lo que a su vez es una condición cada vez más importante para la reactivación económica de los países industriales.

RELACIONES ENTRE AMERICA LATINA Y LOS ESTADOS UNIDOS

Los antecedentes expuestos, tanto acerca de la posición especial de América Latina dentro del Diálogo Norte-Sur como de lo que la región espera de los países industrializados para poder acelerar su proceso de desarrollo, nos permitirán imposter la discusión acerca de las perspectivas económicas que ofrece la región a los Estados Unidos.

Tomando en cuenta que esta parte de la discusión se refiere precisamente a dicho tema, desearía tratarlo en forma aún más breve, a fin de hacer posible un más rico y amplio intercambio de ideas.

Con todo, no podría dejar de referirme, aunque sea sumariamente, a tres puntos.

El primero se refiere al hecho, ampliamente reconocido por los principales analistas de las relaciones hemisféricas (y muy principalmente por quienes nos reciben en esta casa), de que ha llegado a su fin la pretendida "relación especial" entre América Latina y los Estados Unidos. Al comenzar este decenio, se continuaba considerando que América Latina constituía una región del mundo "estratégicamente aislada", que no podría llegar sola a ninguna parte", sino que necesitaba colocarse bajo la tutela de una gran potencia. Ya para aquel entonces, la revolución cubana debería habernos hecho sospechar que ello no era efectivo. La extraordinaria transformación y el crecimiento que han experimentado las economías latinoamericanas durante los últimos años, y la gran capacidad que han demostrado para diversificar sus relaciones económicas externas, han demostrado que esta apreciación no era valedera. La participación de América Latina en las importaciones de los Estados Unidos ha disminuido sensiblemente: hacia 1955, los Estados Unidos compraban a América Latina un tercio de sus importaciones totales y al resto de los países en desarrollo poco más de una séptima parte; en 1975, las importaciones procedentes de América Latina representaban menos de una quinta parte, en comparación con aquellas provenientes de otras regiones en desarrollo, que llegaron a representar una cuarta parte de sus importaciones. Un fenómeno similar se anota desde el punto de vista de la participación de América Latina en las exportaciones norteamericanas y en la distribución geográfica de su inversión directa en el extranjero. Para bien o para mal —y nosotros nos inclinamos a creer que es para bien— las relaciones económicas externas de América Latina hoy día deben ser apreciadas desde el punto de vista de sus vinculaciones con la economía mundial, en su conjunto.

El segundo punto se refiere a que América Latina se ha transformado en una región de ingresos medios, como lo señalaba anteriormente, y a que los Estados Unidos carecen de una política específica para esta categoría de países. En efecto, tanto los Estados Unidos como las instituciones financieras internacionales ('IFI's) mantienen una política especial para los países de menor desarrollo relativo, que configuran el llamado cuarto mundo. Esta política procura atender las necesidades de capital de estos países mediante la "official development assistance" (ODA); también intenta estimular su industrialización y sus exportaciones de manufacturas mediante el otorgamiento de preferencias generales, no recíprocas y no discriminatorias; *concesional* y *preferencialidad* constituyen los dos pilares de esta política, frente a los países menos desarrollados, conjuntamente con la recomendación de que estos busquen acomodar sus intereses con la presencia de la inversión extranjera directa y las corporaciones transnacionales en sus economías. Tomando en cuenta su ingreso per cápita promedio,

la mayor parte de los países latinoamericanos no se califica dentro de aquel grupo. Como ya he señalado, ello no significa que ellos ya no enfrenten algunos de los problemas típicos del subdesarrollo, sino tan sólo que el indicador escogido para definirlos es insuficiente. Así, por ejemplo, nadie podría sostener que por el hecho de poseer ingresos per cápita aproximadamente similares, Brasil y Costa Rica cuentan con las mismas perspectivas de desarrollo y poseen la misma capacidad de defensa frente a las turbulencias provenientes de la economía mundial. En ausencia de una política especial para esta categoría de países, las economías latinoamericanas se ven obligadas a competir en los mercados internacionales de bienes y factores, sin valerse de programas de ayuda concesional o tratamientos preferenciales de ninguna especie.

Nuestra tercera observación apunta al hecho de que, en efecto, es posible que América Latina no requiera de medidas basadas en los principios de la concesionalidad o la preferencialidad, como las anteriormente señaladas, y esté en mejores condiciones que otros países en desarrollo para competir en los mercados mundiales. Sin embargo, esa competencia exige que estos mercados funcionen en condiciones de competencia menos imperfecta, que las que en la actualidad los caracterizan. En efecto, los mercados en los cuales se recomienda competir a los países latinoamericanos se encuentran afectados por profundas distorsiones, provenientes de las medidas proteccionistas anteriormente mencionadas y por la falta de políticas de ajuste que hagan posible los procesos de reconversión y redistribución industrial que, desde el punto de vista de la teoría de las ventajas comparativas, necesitan llevar a cabo las economías industrializadas, y como consecuencia de las cuales los países en desarrollo podrían obtener grandes beneficios. Para considerar estos problemas, los Estados Unidos deben comprender:

- El camino no inflacionario, o no dependiente del déficit fiscal, de que dispone los Estados Unidos para vencer la recesión y reactivar su economía, radica en la expansión de sus exportaciones, en las cuales los mercados de los países en desarrollo, y muy particularmente de los latinoamericanos, desempeñan un papel preponderante.
- El desplazamiento de actividades productivas ineficientes y la apertura de sus mercados a productos más baratos provenientes de países de la periferia que poseen ventajas comparativas para desarrollar esas actividades, constituye un elemento central en la lucha contra la inflación en los Estados Unidos.
- Los cambios intersectoriales de actividad económica a que podría dar lugar una reestructuración como la sugerida, tendría la virtud de concentrar la inversión en las actividades más dinámicas dentro de los Estados Unidos, es decir, aquellas en que la productividad del

capital y del trabajo es más elevada, y que pueden efectuar una mayor contribución al crecimiento económico del país del Norte.

El desarrollo acelerado de América Latina no requiere tanto de concesionalidad o preferencias, sino de una economía mundial abierta, en que se respete la competitividad y las ventajas comparativas que poseen los diversos países en sus distintas etapas de desarrollo —y ello, muy particularmente, por parte de los Estados Unidos.