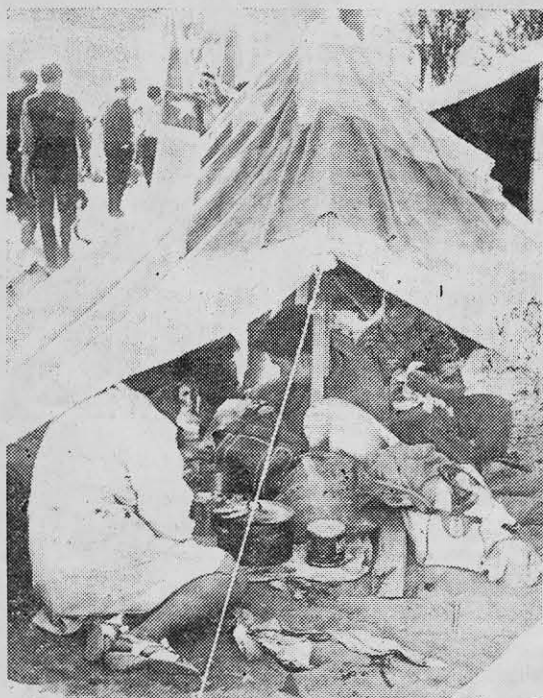


CEPAL: POLITICA DEL SUBDESARROLLO

Por ANDRE GUNDER FRANK



Las condiciones económicas
en América latina en la última
década se han deteriorado
gravemente.

★ Al señalar el fracaso del reformismo y su política de parches, el Comandante Ernesto Che Guevara —que murió hace dos años en Bolivia— destacó la vigencia de la lucha armada para conquistar el poder e instaurar un régimen económico y social absolutamente diferente. La tesis del Comandante Guevara no fue en modo alguno arbitraria. Se basó en la realidad concreta de América latina y en el fracaso demostrado de las ambigüedades del reformismo. Chile es un buen ejemplo de la impotencia reformista y, en su medida, lo son muchos otros países del continente.

Las recetas más solventes, como la de CEPAL, por ejemplo, o programas grandilocuentes como la Alianza para el Progreso, terminan todas en un callejón sin salida.

Es lo que analiza, desde un punto de vista rigurosamente científico, el profesor André Gunder Frank en este artículo escrito para PF.

André Gunder Frank, bien conocido en nuestro país, es profesor en la cátedra de Desarrollo en el Departamento de Sociología de la Universidad de Chile. Fue profesor, asimismo, en las Universidades de Brasilia y México, y en diversas universidades de Estados Unidos y Canadá. Es colaborador de "Monthly Review" y otras revistas, y autor de "Capitalismo y Subdesarrollo en América latina" y de "Latinoamérica: Subdesarrollo o Revolución", ambos de próxima aparición en el Centro Editor de América Latina (CEAL), Buenos Aires.

“**E**S creencia generalizada que nuestro continente está recibiendo una ayuda real en materia financiera. Las cifras demuestran lo contrario. Podemos afirmar que Latinoamérica está contribuyendo a financiar el desarrollo de Estados Unidos de América y de otras naciones industriales. Las inversiones privadas han significado y significan para América latina que los montos que se retiran de nuestro continente son varias veces superiores a los que se invierten. Nuestro capital potencial se empobrece. Los beneficios del capital invertido crecen y se multiplican enormemente, pero no en nuestros países sino en el extranjero. La llamada ayuda, con todos los condicionantes que conocemos, significa mercado y mayor desarrollo para los desarrollados, pero no ha logrado por cierto compensar las sumas que salen de América latina en pago de la deuda externa y como resultado de las utilidades que genera la inversión privada directa. En una palabra, tenemos conciencia que es más lo que América latina da que lo que América latina recibe. Sobre estas realidades no puede basarse una solidaridad, ni siquiera una cooperación estable o positiva”.

Esta afirmación oral de Gabriel Valdés, Ministro de RR. EE. de Chile, hecha a Richard Nixon, Presidente de Estados Unidos, en la sala de Gabinete de la Casa Blanca el 12 de junio de 1969, deriva su autoridad no sólo de los que estaban presentes (todos los embajadores latinoamericanos en Washington) sino también del hecho que Valdés hablaba como portavoz oficialmente designado de todos los ministros de RR. EE. latinoamericanos (excepto Cuba) que se reunieron recientemente en Viña del Mar y aprobaron en forma unánime una declaración que, a pedido de ellos, debía ser entregada personalmente por su colega Valdés al Presidente Nixon.

Pero este verídico resumen de las relaciones económicas coloniales entre la metrópoli del sistema imperialista y sus neocolonias

latinoamericanas, ilustra solamente la parte más pequeña visible del iceberg colonial. En consecuencia, examinaremos algunos de los aspectos sumergidos del desarrollo capitalista neomperialista contemporáneo que son las relaciones neocoloniales y la estructura y política socioeconómica de América latina. Para ello nos basaremos casi exclusivamente en los datos y análisis más autorizados e intachables del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y de las Naciones Unidas. De hecho, casi todos los datos se toman de los informes oficiales preparados por la Comisión Económica para América latina de las Naciones Unidas (CEPAL) para su reunión bianual de abril de 1969 en Lima, Perú, donde se evaluó el primer “decenio de desarrollo” de las Naciones Unidas, y se lanzó el segundo. (Referencias entre paréntesis serán por número de documento y de página a estas y otras publicaciones de la CEPAL, a menos que se indique cosa contraria. La lista de los documentos correspondientes se encuentra al final bajo “Fuentes Citadas”).

Después de casi una década, los objetivos de la Alianza para el Progreso, según la CEPAL, no han sido logrados (836/5). En verdad, tanto las relaciones económicas externas como las condiciones nacionales económicas, sociales y políticas, lejos de mejorar se han deteriorado gravemente.

Examinemos, primero, algunos aspectos de las relaciones económicas exteriores. La fianza externa neta, calculada por CEPAL, que incluye la reinversión de ganancias retenidas en América latina, promedió un 10,3% de la inversión bruta en Latinoamérica, durante 1955-59. Después de la iniciación de la Alianza para el Progreso, en 1961, la participación extranjera disminuyó al 7,4% durante 1960-64, y después al 4,3% para 1965-66 (831/15). Dejando de lado la reinversión y examinando sólo los flujos internacionales de capital, CEPAL señala que la salida de capital financiero aumentó desde el 18,4% de todos los ingresos de divisas por exportaciones de América latina, en el periodo 1950-54, al 25,4% durante 1955-59, para llegar al 36,1% en 1965-66 (831/37). Esas salidas de capital incluyen solamente las utilidades, intereses y pagos de amortización de América latina que pueden atribuirse directamente a la llamada ayuda e inversión extranjera. Y durante los últimos tres años, esos pagos han aumentado tanto que superan la entrada de capital extranjero (816/94). Pero si a esas salidas de capital agregamos las registradas en la balanza de pagos a título de donaciones, transferencias y errores u omisiones en flujos de capital, cuyo origen no puede identificarse fácilmente como nacional o extranjero, la proporción de pagos de servicio financiero por Latinoamérica asciende a más o menos el 22%, en 1950-54, y al 42% en 1965-66 (696/238-247), y llega al 50% para Brasil, México, Chile y Colombia (816/13). No obstante, estas cifras no incluyen los pagos por royalty y administrativos a empresas extranjeras, que ascienden a una parte desconocida del 6% adicional del total de divi-

sas que América latina paga por "otros servicios", más otro 10% por transporte y 6% por viajes, lo cual sitúa todos los pagos por servicios inmateriales (distintos de los bienes materiales) en aproximadamente el 65% de las ganancias de divisas obtenidas por América latina, o aproximadamente 8% de su *Producto Bruto Nacional*. Comparativamente Latinoamérica gasta cerca de 3.5% de su PBN para educación (computado por Frank 1966 y 1968 a base de datos de la CEPAL e International Institute of Educational Planning in Paris). El Departamento de Comercio de Estados Unidos calcula los flujos totales de capital por cuenta de inversión privada, entre 1950 y 1965: desde Estados Unidos a Latinoamérica: \$3.8 billones; desde Latinoamérica a Estados Unidos: \$11.3 billones. Lo que deja, tal cual lo señaló el ministro Valdés, un flujo neto desde la pobre América latina a los ricos Estados Unidos, de \$7.5 billones (Magdoff, 198).

Podemos preguntar cómo las firmas extranjeras obtienen esta utilidad de exceso, que además ellos subestiman, para fines de los impuestos de Estados Unidos, antes de entregarlas al Departamento de Comercio, y antes que éste los suma para entregarlas a nosotros. ¿Es que las utilidades sobre capital fijo y variable son tan altas en Latinoamérica? He aquí sólo una parte pequeña de la respuesta. La parte principal la proporcionan los directores de las corporaciones, según testimonio personal, y el Departamento de Comercio por medio de cifras. Fredric G. Donner, Presidente de la Junta General Motors Corp., informa: "Permitaseme resumir nuestro record de ultramar durante los últimos quince años en términos de algunas mediciones objetivas de realización comercial. A fines de 1950 el valor del capital de trabajo neto y bienes fijos de la General Motors en ultramar ascendía a \$180 millones... Al finalizar 1965, esta inversión había aumentado a \$1.1 billón, o sea aproximadamente seis veces el monto de 1950. Esta expansión fue lograda casi enteramente con recursos financieros generados mediante las operaciones de General Motors en ultramar y mediante empréstitos locales que podrían ser cancelados con ganancias locales. Como resultado... nuestras subsidiarias en ultramar remitieron a Estados Unidos alrededor de las dos terceras partes de sus ganancias". (Donner 1969). El Departamento de Comercio de Estados Unidos, bajo el título "Financing U. S. Direct Foreign Investment", en un cuadro sobre "Fuentes y Usos de Fondos de Empresas de Inversión Directa, por Área e Industria Seleccionadas, 1959-61", proporciona el panorama global; en 1961 las fuentes totales de fondos de inversión extranjera en todas las áreas del mundo eran \$8.217 millones, de los cuales \$1.249 millones, o sea el 15%, eran "fondos provenientes desde Estados Unidos"; \$1.391 millones, o sea el 16%, eran "fondos obtenidos en ultramar" fuera de las firmas de Estados Unidos y el resto eran ganancias en el extranjero y cargos por depreciación. En el mismo año, las fuentes totales de fondos de inversión en América latina eran de \$1.781 millones; los fondos traídos desde Estados Unidos eran \$110 millones, o sea el 6% de los fondos totales; y los fondos adquiridos en el extranjero, fuera de las firmas, eran \$186 mi-

llones, o sea más de la mitad de los traídos desde Estados Unidos; el resto era, como de costumbre, ganancias locales y cargos de depreciación, muchos de los cuales son a menudo manipulaciones de contabilidad que ocultan las reales ganancias como costos supuestos (Survey of Current Business, sep. 1962). Esto fue en 1961. El año anterior, en 1960, la proporción de todos los fondos invertidos por los Estados Unidos en Latinoamérica, que realmente se trajeron desde los Estados Unidos, había sido el 5%. Pero en 1962 ésta decayó a —1%, esto es que no se trajo ningún capital y aún en la forma más bruta algo se sacó. En 1963 la proporción fue 10%, y para 1964 nuevamente había decaído al 1%. Esto hace que la inversión que realmente vino desde los Estados Unidos entre 1960 y 1964 alcanzó un promedio quinquenal del cuatro por ciento del total de la llamada inversión "norteamericana" en América latina (Survey of Current Business, del Departamento de Comercio de Estados Unidos correspondiente a agosto o septiembre de cada año posterior al año mencionado).

Además, tal cual el Sr. Donner puntualiza con respecto a la General Motors, "nuestra experiencia demuestra que nuestras inversiones en ultramar han mejorado nuestra capacidad para exportar, vender y servir nuestros productos fabricados en Estados Unidos". Esto es, virtualmente todos los "fondos" registrados que fluyen a Latinoamérica representan, en realidad, la exportación (generalmente a sobreprecio) de abastecimientos, y a menudo de equipos obsoletos o depreciados para fines de impuestos, desde la oficina matriz situada en Estados Unidos hacia la subsidiaria latinoamericana. Esta función estimuladora de la exportación norteamericana es, en realidad, uno de los principales propósitos y realizaciones de la inversión extranjera directa. En vista de tales datos, que durante la década de 1960 se tornaron aún más desfavorables para Latinoamérica, no resulta sorprendente que la contribución de capital de la metrópoli imperialista sea crecientemente negativa y que el drenaje de capital desde Latinoamérica sea cada vez mayor. Pero, todavía más grave que el drenaje de capital es el efecto de la inversión y ayuda extranjera sobre la estructura económica y de clase de Latinoamérica. Pero primero, veamos otro problema colonial.

Aunque la arriba mencionada salida de capital por cuenta de finanzas y otros servicios crea una permanente y siempre agravante crisis de la balanza de pagos latinoamericana, el continente ha podido hasta ahora arreglárselas para mantener un comercio de exportaciones que excede las importaciones de mercancías. Entre 1955 y 1966, mientras que la cantidad de exportaciones aumentó a razón del 4.6% al año, debido a la baja de los precios de las materias primas, el valor de estas exportaciones aumentó sólo en 3.9% al año, y a causa de los mayores costos de las mercaderías manufacturadas, el poder adquisitivo de estas exportaciones aumentó sólo en 3.3% al año. En el intertanto, el valor de las importaciones aumentó a razón de 3.3% anualmente, y los pagos arriba mencionados a capital extranjero aumentaron a una tasa anual de 8.9% (825-I/172).

Para el futuro previsible CEPAL considera que "las perspectivas de crecimiento de las exportaciones de materias primas son francamente desalentadoras para los países en desarrollo" (816/22), y que "las proyecciones de FAO (Food and Agricultural Organization de la NU) conducen a una conclusión todavía más pesimista" (816/26). En vista de las tarifas discriminatorias de los países desarrollados, que UNCTAD trató infructuosamente de rebajar, las exportaciones de manufacturas latinoamericanas han aumentado sólo desde el 3% de todas las exportaciones en 1955-57, al 5% en 1964-66; y dos tercios de este aumento corresponden a comercio dentro de Latinoamérica el que, dicho sea de paso, se realiza en su mayor parte bajo los auspicios de la Asociación de Libre Comercio Latinoamericano y del Mercado Común Centroamericano, por firmas extranjeras que en su mayoría son norteamericanas (816/65).

Proyectando hacia el futuro esta tendencia comercial extranjera, CEPAL estima "un déficit virtual comercial" del 14% al 17% en 1975, y del 19% al 23% en 1980, sin contar los pagos al capital extranjero, que CEPAL calcula en 19% para 1975, y en 25% para 1980 (aunque, como dijimos antes, las estimaciones de CEPAL de esos pagos exponen que ya han aumentado al 36% del total del ingreso de divisas en 1966, y siguen todavía en aumento). Suponiendo una base similar para los dos cálculos de porcentaje, la adición de estos pagos al capital extranjero, estimados por CEPAL, aumenta el déficit virtual proyectado a un 33% a 36% hacia 1975, y un 44% a 48% hacia 1980, si incluimos sólo las utilidades e intereses que calcula CEPAL (831/45). Pero si agregamos los pagos de amortización al actual nivel de deuda, a base de los cuales se ha calculado el actual pago de capital del 36%, e incluso si olvidamos el casi seguro aumento de los pagos de amortización a medida que aumenta el nivel de la deuda, y no tomamos en cuenta los flujos adicionales de capital del 10% antes mencionados, el déficit virtual habrá ya aumentado a más del 50% en 1975, y a más del 60% en 1980. Todas estas proyecciones se basan en la presunción, irrealísticamente optimista, de una tasa de crecimiento económico anual superior al 6%, en el futuro, mientras que la verdadera tasa de crecimiento ha sido menos del 5% en el pasado. Cualquiera estimación realista del déficit comercial que encara Latinoamérica en un futuro muy próximo resulta, pues, tan pavorosa que nadie parece estar deseoso de formularla. Volvamos, por ende, al pasado y al presente, hartos sombríos por cierto.

Tal cual ha ocurrido varias veces en la historia del desarrollo capitalista mundial, la recuperación de la metrópoli después de la crisis de la depresión y la guerra, lanzó un hábito negativo sobre el desarrollo económico latinoamericano. Conforme a los cálculos de CEPAL (en "Estudio Económico de América Latina", de 1963, 1966 y 1968), la tasa de crecimiento anual del ingreso nacional per cápita en Latinoamérica declinó durante cada período de cinco años, a partir de la guerra, desde 4.8% en 1945-49 a 1.9% durante 1950-55, 1.4% para 1955-60 y 1.2% durante 1960-66. La tasa de crecimiento del

Producto Bruto Nacional declinó desde el 5.1% durante la década de 1950 al 4.6% por año, entre 1960 y 1966. La producción agrícola per cápita aumentó sólo 0.5% al año, entre 1950 y 1966, pero, según FAO, ella declinó 7% desde su promedio 1934-38 hacia 1963-64 (FAO 1964/16). Más interesante es la declinación experimentada por la tasa de crecimiento de la producción industrial manufacturera, que fue del 7.2% al año en el período 1936-49, (mi estimación calculada de 659-Add. 1/Cuadro 20), del 6.8% durante la década del 40, del 6.3% en la década del 50 y del 5.4% y todavía bajando desde 1960, de modo que su relación con la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto también declinó durante los últimos tres períodos, desde 1.4, a 1.3, a 1.2 (830/12). Esto quiere decir, según CEPAL, que "el sector industrial ha ido dejando de ser un factor dinámico dentro de la economía latinoamericana [tal como fue durante la Depresión y la Segunda Guerra Mundial] para convertirse solamente en un sector que acompaña a los demás sin transmitirles un impulso especialmente estimulante. Es más, puede señalarse que son las ramas industriales que tuvieron las tasas de crecimiento más altas al comenzar el período en referencia —es decir, las metálicas básicas, las mecánicas y aun la química— las que se han visto más notoriamente frenadas en su desarrollo en el último decenio". (830/11).

Examinemos algunas de las causas y consecuencias de las cuales la declinación de la tasa de crecimiento industrial es sólo una manifestación superficial. Los ahorros e inversiones brutas como porcentaje del Producto Bruto Nacional, han permanecido más o menos estables al 16% y 17%, calculados a los precios supermonopólicos y protegidos por tarifas de América latina, y alrededor del 12%, si se calculan en precios dólares (813/10-11). Pero la falta de ahorros no parece constituir el problema. Por el contrario "el sector [industrial] en su conjunto, probablemente es superavitario en lo que se refiere a su capacidad para financiar su inversión real... El ahorro de las personas o familias parece... que, al igual que las empresas, ese sector tenga un excedente de ingreso con respecto a sus gastos corrientes... Parece razonable suponer que una parte indeterminada del mismo, pero de gran significación estratégica, se apartaría de los objetivos que importan formación de capital fijo y se desviaría hacia el financiamiento corriente de las operaciones y hacia el antes comentado financiamiento del consumo duradero" (827/77). Lo mismo se aplica a los importantes intermediarios financieros y al sector financiero como conjunto (827/123ff). Uno de los principales estímulos de este proceso son precisamente las firmas extranjeras y sus correspondientes aparatos de distribución y publicidad, que producen bienes de consumo durables que no pueden ser absorbidos por el mercado mientras no estén acompañados por facilidades de pago a plazos todavía mayores que en la propia metrópoli.

Otro aspecto es "la tendencia del capital extranjero, que se ha acentuado notoriamente en los últimos años, a adquirir total o parcialmente empresas industriales en funcio-

namiento en los países de América latina. (830/47).

Junto con el establecimiento de nuevas empresas extranjeras, esto acentúa en forma creciente la dependencia tecnológica y financiera de la industria latinoamericana con respecto a los monopolios metropolitanos. "Esta dependencia del exterior no se manifiesta solamente en las técnicas de fabricación, sino en el acceso a los diseños y al **engineering** que acompaña la producción de los mismos" (830/26). El resultado de ello no es sólo la acrecentada capacidad exportadora que señala el Sr. Donner, de General Motors, y el crecimiento y la creciente inflexibilidad de los requisitos de importación (con la consiguiente vulnerabilidad externa) de Latinoamérica, que se reflejan en el aumento de la importación de materias primas y bienes intermedios como porcentaje de importaciones totales, desde el 40% al 49%, entre 1950 y 1965 (831/28). También ejerce efectos negativos sobre la estructura industrial y económica nacional de Latinoamérica, por cuanto deja a criterio extranjero la elección del producto y los materiales, equipos y tecnología que se usarán **¿cada vez más a discreción extranjera?** Esta última, por otra parte, no se aplica en términos de las necesidades del desarrollo latinoamericano sino, más bien, en términos de los deseos de crecimiento y lucro de los monopolios multinacionales extranjeros, como en el caso de la General Motors del Sr. Donner. Cuando los intereses globales de estos monopolios exigen que un determinado bien intermedio sea producido en Detroit, en Europa o en Sao Paulo, entonces no lo producirán en algún otro punto de América latina donde constituye una parte integralmente necesaria de un particular proceso de producción. Cuando ventajas de impuestos o los progresos tecnológicos o la competencia, en Estados Unidos o cualquier otra parte, exigen la rápida depreciación de un determinado tipo de equipo de capital, lo califican de "obsoleto" y lo envían a sus subsidiarias en Latinoamérica y otras zonas, cobrándoles precios inflados por el equipo depreciado y costos astronómicos de administración y "knowhow" por los servicios de los técnicos que envían a instalarlo.

Véase el testimonio experto de Leo Fenster, un oficial del sindicato United Automobile Workers en los Estados Unidos, quien fue huésped de la gerencia de General Motors en la apertura de su nueva fábrica de automóviles en Toluca, México: "Hice un cuidadoso recorrido de la fábrica. Fue peor que arcaico. Peor porque fue deliberadamente arcaico, con lo obsoleto cuidadosamente planeado... Globalmente, parece que tiene menos del 10 por ciento de nuestra productividad potencial en los Estados Unidos... El hecho importante es que las prensas en Buenos Aires, como las máquinas en Toluca, no fueron ruinas anticuadas o quebrantadas. La maquinaria allí también había sido nuevamente fabricada —para no producir... Yo le pregunté [a un ingeniero norteamericano después de su regreso] acerca de la maquinaria Foote-Burt que vi en las plantas latinoamericanas. 'Oh', contestó, 'esto es nuestra maquinaria especial de baja producción'... La revista [mexicana **Sucesos**, que había publicado un artículo calculando que esto costó a México 180 millones de dólares en

1966 y que para el fin del decenio la industria automovilística habrá drenado de México mil millones de dólares] no se dio cuenta del hecho que las plantas mexicanas deliberadamente son equipadas con maquinaria de baja productividad. Además parece que esto tampoco lo sabe nadie más con la autoridad, inclinación, oportunidad o valor para denunciarlo... [Los latinoamericanos] son totalmente sometidos a los deseos y preferencias de las naciones industrialmente avanzadas. América latina no puede decir qué tipo de equipo debe instalarse; toma lo que le dan... Así, cada torturada pulgada de avance industrial latinoamericano en realidad es un paso gigantesco para atrás..." (Fenster, citado en Intercontinental Press, July 28, 1969. pp. 753-755).

Algunas de las consecuencias las reseña Raúl Prebisch, el ex director de la CEPAL: "Lo que ocurrió en la industria automotriz fue aleccionador. No sólo varios países trataron de hacer lo mismo, sino que hubo una proliferación inaudita de plantas antieconómicas en un mismo país. Bastará con mencionar que además de Argentina y el Brasil, países que en la actualidad disponen de fabricación propiamente dicha, hay cuatro países más —Colombia, México, Chile y Venezuela— que mantienen plantas ensambladoras de vehículos y se encuentran en vías de lanzarse a la fabricación. El mercado total latinoamericano para coches de pasajeros —estimado en poco más de 300.000 unidades anuales— debería dividirse en un número cercano a los 40 fabricantes actuales y potenciales, mientras que cada uno de los principales fabricantes europeos entrega al mercado de 250.000 a 500.000 unidades anuales" (Prebisch, 143 citado en Jiménez, 63).

Otras industrias hacen lo mismo hasta que el equipo —que es intensivo en capital y economizador de mano de obra— para la producción de bienes que con frecuencia no son los más adecuados para el desarrollo latinoamericano, resultan en lo siguiente: en 1966, la industria de acero latinoamericana tenía una capacidad productiva superior en 48% a la producción; la industria del papel y la celulosa usaban, aproximadamente, del 68% al 71% de su capacidad; (830/34); en 1961-64, las industrias de alimentos, metales y mecánicas argentinas trabajaban al 50% de su capacidad; la industria chilena trabajó, en 1957, al 57% de su capacidad; la industria ecuatoriana, al 59% de su capacidad; la venezolana, en 1961, a menos del 50% de su capacidad (827/34-4). Para compensar el costo de subutilización de la capacidad la industria monopólica de América latina que es crecientemente de propiedad extranjera y protegida por aranceles y cuotas altos que les conceden los gobiernos latinoamericanos re- carga al consumidor latinoamericano: así, en 1965-66, los precios de la industria química eran del 50% al 300% más altos que los precios de lista (sin descuento) en Estados Unidos y Europa; los precios de la industria papelera eran del 14% al 240% y muy a menudo el 60% más altos; y las materias primas importadas (indudablemente compradas por una subsidiaria latinoamericana a su oficina matriz metropolitana) eran

el 49% más altos, antes de pasar al consumidor latinoamericano (830/35). Puesto que, según el Sr. Donner y el Departamento de Comercio de Estados Unidos, virtualmente todos los ahorros y capitales invertidos en empresas de propiedad extranjera —resulta difícil llamarlo inversión extranjera puesto que apenas si ésta existe— obligan al capital latinoamericano a embarcarse en onerosas instalaciones industriales que son utilizadas a medias para profundizar todavía más el subdesarrollo estructural.

Ahora examinemos la resultante estructura de empleo en Latinoamérica. La participación de la producción industrial en el Producto Bruto Interno de Latinoamérica, aumentó desde el 11% en 1925 al 19% en 1950, al 22% en 1960 y al 23% en 1967. No obstante, la industria empleaba el 14% de la fuerza total de trabajo en el primero de esos años, el 14% en 1950, el 14% en 1960 y siempre el mismo 14% en 1969 (830/5 y 831/79,81). Esto quiere decir que el crecimiento industrial ha sido incapaz de ofrecer oportunidades de empleo a un mayor volumen de fuerza de trabajo. A decir verdad, mientras las industrias mecánicas metálicas aumentaron su producción entre un 14% y un 25% entre 1950 y 1960, su participación en el empleo sólo aumentó desde el 18% al 21% (827/45). La tendencia señalada es doblemente alarmante porque, en tanto que la tasa de crecimiento del empleo total de manufacturación disminuyó desde el 2.6% en la década del 50 al 2.3%, anualmente, desde 1960, la declinación correspondiente fue del 3.7% al 2.9% en el empleo fabril, mientras que la tasa de crecimiento del empleo artesano (4 personas, más o menos, por taller) aumentó desde el 1.5% al 1.6% (825-I/55). Para el total del período, si bien el empleo industrial permaneció estagnado en el 14%, el empleo en la agricultura y la minería debido a la carencia de empleo industrial, en 1925, el 43% de la fuerza de trabajo, este relativo éxodo desde la agricultura debió ser absorbido en los sectores de la construcción y los servicios, que aumentaron su participación de empleo desde el 26%, en 1925, lentamente al 31% en 1950 y después, explosivamente, al 43% en 1969 (825-I/54).

Todavía más grave es el hecho de que 10 de estos 12 puntos de aumento fueran absorbidos, en los últimos 20 años, por el comercio, la finanza y otros servicios, y por actividades no especificadas, los dos últimos de los cuales ya correspondían al 23% de la fuerza de trabajo en 1969. Y más revelador es que estas últimas actividades no especificadas que “esencialmente no eran otra cosa que el desempleo o servicios marginales de la más baja productividad”, aumentaran del 2.3% al 5.6% de la fuerza de trabajo durante esas dos décadas (825-I/54-57). En otras palabras, los sectores de servicio literalmente improductivos absorbían el 30% del crecimiento de la fuerza de trabajo desde 1925 a 1950, el 40% del crecimiento en la década del 50, y casi la mitad del crecimiento de la fuerza de trabajo a partir de 1960; y de esos, más de la mitad iban a los otros servicios y actividades no especificadas (827/51-52).

CEPAL comenta: “El conjunto de estos antecedentes refleja las crecientes dificultades del sistema económico de muchos países latinoamericanos para absorber la oferta de mano de obra en forma suficiente y productiva... Todo ello ha hecho que el desempleo y el subempleo, de manifestación relativamente débil en años anteriores, se hayan hecho cuando menos mucho más ostensibles en la década actual. La información estadística disponible no permite apreciar la magnitud del fenómeno” (825-I/61).

Sin embargo, CEPAL (y simultáneamente la Organización Internacional del Trabajo de las Naciones Unidas, que llega a conclusiones similares) ha construido estimaciones de desempleo equivalente; esto es, del volumen de desempleo más el desempleo equivalente a los que son subempleados. Esta estimación, laboriosamente construida, expresa que el equivalente de 25 millones de personas, o $\frac{1}{4}$ de la población activa de Latinoamérica, no tiene empleo. De este total, la agricultura cuenta con 11 millones de personas, o el 45% del desempleo equivalente, y los ya mencionados “otros servicios” y “actividades no especificadas” absorben casi 10 millones, o sea el 39% del desempleo equivalente. Sumando el sector comercial y financiero, que incluye los pequeños comerciantes, las tres últimas categorías incluyen 11.4 millones de personas y el 45% de los no empleados, o casi el 14% de la población total de edad activa (825-I/65-66). De este enorme desempleo equivalente, los desempleados corresponden a menos de la mitad y los subempleados a más de $\frac{2}{3}$ del total (825-I/62).

En la década próxima, el problema del desempleo se tornará todavía mucho más grave. A fin de eliminar este desempleo, absorbiendo tanto el crecimiento natural de la fuerza de trabajo como los cesantes ya existentes, el empleo tendría que aumentar a razón de 5.5% cada año, lo que requeriría una tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno del 8% al año. En realidad, sólo para absorber el aumento de la fuerza de trabajo y para mantener el actual nivel de 25% de desempleo equivalente, se requeriría un aumento anual del 4% en el empleo, lo que a su turno significa una tasa de crecimiento del 6.5% del Producto Bruto Interno durante la década del 70 (836/34-5).

Para apreciar lo que esto significa, es necesario recordar que durante la década del 60 la tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno ha sido sólo del 4.7% y que, con posterioridad al término de la Segunda Guerra Mundial, la tendencia de esta tasa ha sido constantemente hacia abajo. La actual tasa de crecimiento se logra con un nivel de inversión bruta del 16% al 17% del P.B.I. y que ha permanecido a este nivel durante muchos años hasta ahora. Para lograr una tasa de crecimiento del 7% del P.B.I. que sólo mantendría el actual nivel de desempleo, (y, tal cual CEPAL lo señaló arriba, aumentaría, sin embargo, peligrosamente la brecha comercial), se requiere un aumento inmediato de la inversión bruta hasta el 20% al 23% o más del P.B.I. (836/35). Esto es evidentemente imposible con la actual distribución desigual del ingreso y su desigualdad cada año mayor, que, en consecuencia, es el problema siguiente que debemos examinar. En consecuencia, podemos estar cier-

tos de que el problema del desempleo, con todas sus consecuencias políticas y sociales, inevitablemente adquiriría proporciones todavía más enormes en la década venidera, a menos que América latina experimente un cambio total en su estructura colonial y de clase. En el Hemisferio Occidental, solamente Cuba ha logrado eliminar el desempleo.

La distribución del ingreso y otras características socioculturales no debe ser confundida, como a menudo lo es por la ciencia social anglosajona, con la estructura de clase. La distribución del ingreso es consecuencia de la estructura y política de clase, tal cual esta última es consecuencia de la estructura colonial. Sin embargo, así como la estructura de clase y determinadas políticas de clase refuerzan la estructura colonial, así también la distribución de ingreso refuerza a su turno la estructura de clase. Desde el comienzo de los tiempos coloniales españoles, la estructura colonial y de clase determinaba gran desigualdad en la distribución del ingreso, lo que limitaba gravemente el mercado interno, inducía a la burguesía latinoamericana a invertir y gastar los excedentes expropiados a los obreros rurales, mineros y urbanos, para vigorizar los vínculos coloniales con la metrópoli y, por ende, para desarrollar el subdesarrollo. Los fundamentos del mismo mecanismo todavía funcionan en América latina; o, mejor dicho, vuelven a funcionar, después de la recuperación de la metrópoli imperialista, desde el agotamiento del proceso de desarrollo que había sido acompañado por una relativa igualización de la distribución de ingreso en los principales países latinoamericanos, entre el término de la Depresión y la Guerra de Corea.

La distribución del ingreso en América latina es mucho más desigual que en los países capitalistas desarrollados, para no mencionar a los países socialistas. Según lo estimado para 1965, el 20% recibe sólo el 3% de todo el ingreso, o sea un promedio de US\$ 60 por año (a precios de 1960). El 50% más pobre, o sea la mitad de la población, recibe el 13% del ingreso o un promedio de más o menos 100 dólares anuales (o en El Salvador y Brasil 15 y 20 centavos de dólar diarios). Al mismo tiempo, el 20% más rico de la población recibe el 63% del ingreso nacional, y el 5% más rico de ellos recibe el 33% o sea más de la mitad de ese ingreso, y el 1% más rico de la población total recibe más de la mitad de eso, o sea el 17% del ingreso nacional. En consecuencia, el 1% de la población de Latinoamérica recibe alrededor de uno y un tercio (133%) del total de ingreso que reciben los 50% (o la mitad) más pobres de todos los latinoamericanos. A modo de comparación, la mitad más pobre de los ciudadanos norteamericanos recibe el 24%, o sea casi dos veces ese ingreso relativo, y, por supuesto, varias veces más capacidad adquisitiva absoluta, en tanto que el 20% más rico recibe el 45% del ingreso nacional de EE.UU., o sea 2/3 la participación de los latinoamericanos (DI/160-161 y el 1% estimado a base de 107 y 105). Asimismo, parte de los más pobres receptores de ingreso en EE.UU. son sólo temporalmente pobres a causa del desempleo cíclico, mientras que los pobres latinoamericanos lo son en forma permanente debido al desempleo, al subempleo o la baja productividad de em-

pleo estructural. El 40% de ellos, o sea 100 millones de personas, carecen permanentemente del ingreso mínimo necesario para el "acceso mínimo" a las "posibilidades ofrecidas por la vida civilizada contemporánea... en Latinoamérica" (827/65-7).

Lo que es más, la distribución de ingreso se está tornando crecientemente más desigual como resultado del desarrollo del subdesarrollo aún más estructural, antes mencionado. En este aspecto los análisis son muy escasos, no porque sea difícil hacerlos sino porque serían muy alarmantes y políticamente inconvenientes. El reciente crecimiento de las clases medias latinoamericanas ha sido ampliamente proclamado como un proceso social y económicamente democrático. Pero veamos de dónde proviene su creciente participación del ingreso nacional. Entre 1950 y 1963, el 20% más rico de los receptores mexicanos de ingreso redujo su participación del ingreso nacional desde el 60% al 58.5%, pero "la aparente declinación en 1963 puede estar exagerada", dice CEPAL, a causa de las peculiaridades de los procedimientos de reporte de ingresos mexicanos, que resultan en su subreporte de los altos ingresos (DI/103n). En consecuencia, el 20% más rico vio su participación del ingreso reducida, cuando más, en un 1%. Mientras tanto, la participación del 50% más pobre declinó desde el 18.1% al 15.4%, o sea casi 3 puntos y entre esos el ingreso de los aun más empobrecidos, 20% más pobres, declinó del 6.1% al 3.6%, o sea casi la mitad de su participación anterior de ingreso (DI/107). En 1963, esos mexicanos más pobres comprobaron que no sólo su ingreso relativo, sino que su "ingreso absoluto", era apreciablemente más bajo que en 1950" (DI/110). Esta explotación relativa y absoluta, crecientemente mayor, de los miembros más pobres de la sociedad latinoamericana, es la fuente real de la creciente participación relativa de ingreso de las clases medias. En Brasil, que tiene casi un tercio de la población latinoamericana, la distribución de ingreso es considerablemente más desigual aun que en Latinoamérica en general, y mucho más que en México, cuya revolución produjo una distribución de ingreso algo más equitativa. En Brasil, entre 1955 y 1965, en tanto que la productividad por trabajador aumentó en el 5.2% por año, los salarios aumentaron sólo 1.3% al año. En consecuencia, el ingreso de los propietarios de grandes negocios aumentó mucho más que proporcionalmente, en tanto que los asalariados perdieron proporcionalmente y el creciente número de obreros subempleados o cesante, no asalariados, indudablemente perdió también ingresos absolutamente (DI/141).

Veamos ahora algunas de las implicaciones de esta distribución de ingreso. Para empezar, la mitad de la población que recibe sólo el 13% del ingreso nacional, evidentemente no puede comprar en absoluto bienes de consumo duraderos. Y el 45% de los receptores de ingreso invierte sólo el 3% de su ingreso en estos bienes de consumo durables. En consecuencia, virtualmente la producción total de las grandes (y en su mayoría de propiedad extranjera) fábricas de automóviles, refrigeradores, etc., está destinada al 5% de la población de Latinoamérica. (827/46n). Nada de raro, pues, que el enorme

aparato productor sea altamente ineficiente y permanezca semiocioso.

Así, pues, en un círculo vicioso o, peor, una espiral de subdesarrollo, esta distribución de ingreso no estimula el ahorro (DI/33), aunque, como vimos antes, los ahorros de este sector ya son demasiado altos para ser absorbidos, sino que más bien estimula el consumo de bienes de consumo durables y suntuarios, alojamiento y viajes al exterior. Por ende, la empresa privada, extranjera y nacional, es atraída no sólo a canalizar los ahorros latinoamericanos hacia la producción de artículos suntuarios para una parte infinitesimal de la población, sino que también tiende a construir bienes de capital e industria de equipo que se destinan a soportar esta industria de bienes de consumo durables, en vez de estar destinadas a ser un motor de desarrollo económico. Por esta razón, asimismo, CEPAL observa que el sector industrial total ya no constituye un factor dirigente dinámico en la economía latinoamericana.

Este proceso está doblemente reforzado. Un apoyo proviene de la determinación económica neocolonial de productos industriales latinoamericanos, tecnología y procesos, en general, hecha por la metrópoli imperialista, tal cual antes lo indicamos. El otro apoyo proviene del hecho de que son estos procesos y estructuras productivas que desarrollan el subdesarrollo, los que también generan los altos ingresos de la burguesía latinoamericana. A través de la historia latinoamericana, la propiedad que genera los altos ingresos de la burguesía no se han concentrado en la agricultura —como se cree, erróneamente, a menudo— sino que también, y mucho más en los sectores financiero y comercial. La alta productividad aparente del gran sector comercial, que es medida por el alto ingreso que recibe, se debe a las muy altas utilidades concentradas en parte de este sector (DI/262). El alto ingreso latinoamericano no deriva del simple ingreso rental de la propiedad, sino del ingreso empresarial (DI/176), y mientras más alta sea la proporción de ingreso nacional derivado de las utilidades, tanto mayor es la desigualdad de ingresos (DI/174). Pero mientras en una época esta actividad empresarial, altamente lucrativa, debió ser canalizada principalmente hacia la producción para la exportación y venta de bienes importados terminados, hoy es posible obtener utilidades similares en los principales países latinoamericanos produciendo allí mismo esos bienes terminados siempre que esto se haga con equipos y tecnologías importadas, en sociedad con monopolios extranjeros y sólo para el consumo de la burguesía misma y una parte de las clases medias altas. Pues, ahora, la metrópoli no tiene interés en exportar los propios bienes terminados, por cuanto la burguesía metropolitana podrá conseguir mayores ganancias y control económico, en la metrópoli y en ultramar, dentro de la economía del mundo capitalista, mediante la exportación del equipo productor y de la tecnología que, junto con el control financiero, es hoy fuente de poder monopolístico. En América latina, las consecuencias lógicas e inevitables son una polarización siempre más aguda entre ella y la metrópoli, reflejada en la creciente brecha comercial y la crisis de la balanza

de pagos, y una polarización interna que es cada vez más aguda y se refleja en la creciente desigualdad de la distribución de ingreso y la creciente pobreza absoluta.

Así, pues, tal cual lo revela la historia, a partir de la Conquista la estructura colonial del sistema capitalista forma en Latinoamérica la estructura de clase y económica, y mientras más estrechas sean las relaciones económicas y coloniales entre la metrópoli y su burguesía satélite colonial latinoamericana, tanto más las políticas económicas y políticas de esta última intensificarán el desarrollo del subdesarrollo. En otro documento de la misma serie, titulado "El Cambio Social y la Política de Desarrollo Social en América Latina" (826) CEPAL observa: "En general, puede presumirse que el apoyo externo tenderá a fortalecer a aquellos grupos cuyas fuentes de poder se hacen más estratégicas, pero no debe olvidarse que la presión externa es autónoma y puede hacer estratégicas ciertas actividades por su solo apoyo... Importa recordar aquí... cuál es el grado de apoyo que determinados grupos reciben del exterior, factor que siempre jugó y que se hace más importante como consecuencia del aumento de la dependencia externa... Si el comportamiento, la unidad o la división de las clases altas dependió siempre de la coyuntura, tal dependencia parece hoy más verdadera que nunca... No debe extrañar, por ello, que sean los sectores más tradicionales de las clases altas los que insisten en fortificar las ideologías defensivas del *statu quo*, tales ideologías les permiten mantener un pacto que sólo en su perjuicio podría romperse" (p. 88). En cuanto a las clases medias, que los anglosajones gustan de conceptuar como el motor social del desarrollo, pero cuyo mayor ingreso, como lo vimos, es extraído de los pobres, CEPAL observa en el mismo documento: "las clases medias, cuando éstas ascendieron lo hicieron pactando con la oligarquía" (82). "Una de las mayores paradojas de la historia social latinoamericana es que las clases medias —tanto por su origen histórico como por su brega para hacerse reconocer por las oligarquías y para ser apoyadas por los estratos populares— sólo pudieran hablar el lenguaje de una ideología universalista, mientras que la heterogeneidad de su composición y la naturaleza del problema que enfrentaban las obligara a ser estrictamente particularistas en su comportamiento real... Lo más notable de las clases medias y de las diferentes unidades que las compusieron en su altísimo nivel de instrumentalidad, dado el objetivo fundamental en la época de emergencia: asegurarse un papel razonable —es decir, moderado— en la distribución del poder. No se trataba de asumir el poder total, ni de hacer la revolución necesaria para ello, ni de destruir la oligarquía; se trataba de apoyarse en los estratos populares, para lo cual era indispensable hacerles ciertas concesiones, pero sin ir demasiado lejos. Mientras los estratos populares sirvieran de apoyo y al mismo tiempo se integraran al sistema serían bienvenidos, pero no más allá de ese punto. Debe insistirse en reconocer que gobiernos de clase media dieron a los sindicatos lo que ellos no hubieran podido obtener por sí solos, pero no sería justo olvidar que las represiones más violentas contra los estratos populares

fueron desatadas por esos mismos gobiernos de clase media" (85). "Los líderes desarrollistas... chocan constantemente con las presiones estructurales y es muy bajo el nivel de apoyo real que pueden obtener para un proyecto de tipo nacional" (87). "Fuera de la alternativa revolucionaria, de las que aquí se han bosquejado y de algunas otras que pudieran imaginarse, sólo queda el *statu quo* y la esperanza de que sus lentas transformaciones favorezcan el desarrollo" (110). Pero la mayoría del pueblo no puede resignarse a esta vana esperanza, en tanto que la burguesía colonial y sus aliadas las clases medias, apoyadas todas ellas estratégicamente por los intereses y el poder militar, político y económico, continúa desarrollando todavía más el subdesarrollo de Latinoamérica. La total vacuidad de esta esperanza y de cualquier estrategia de desarrollo de la burguesía y la mayor parte de las clases medias se desprende claramente de la "estrategia de desarrollo" de la propia CEPAL, y podemos concluir revisándola a continuación.

La Comisión Económica de las Naciones Unidas para América latina, que proporcionó todos los datos, proyecciones y fuentes del análisis precedente, en su documento de marzo de 1969, titulado "El Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Aspectos básicos de la estrategia del desarrollo de América latina" (836) no puede hacer más que ofrecer la siguiente solución: "En suma, se destacan cuatro instrumentos fundamentales de carácter general en la estrategia: (1) la movilización de los recursos internos, (2) la reforma agraria, (3) la política de ocupación y (4) la política regional en el ámbito nacional. Y tres instrumentos en el orden externo, que se refieren (5) a la expansión de las exportaciones y en especial a la de productos industriales, (6) la cooperación financiera externa y (7) la integración económica regional en el ámbito latinoamericano" (836/46). (Los números entre paréntesis son míos, para fácil referencia).

Examinemos la factibilidad de esta "estrategia del desarrollo", a la luz del análisis precedente y de otros hechos por la propia CEPAL, y de un documento editado por la OEA en Washington, DC.

1) **Movilización de los recursos internos.**— Raúl Prebisch, entonces Secretario General de CEPAL y más tarde Secretario General de UNCTAD hasta que renunció después del fracaso de las Conferencias de Ginebra en 1964, y de Nueva Delhi en 1968, escribía ya en 1963: "Esta impresionante desproporción en el consumo de los grupos en cuestión y el ingreso transferido al exterior para inversión y atesorar implica amplias economías potenciales que podrían permitir un rápido aumento de la tasa de desarrollo, siempre que al mismo tiempo se satisficieran otras condiciones... En realidad, si el consumo de los estratos superiores fuera rebajado a no más de once veces el de los estratos más bajos, la tasa de crecimiento anual de ingreso per cápita podría aumentar desde el 1 por ciento al 3 por ciento; y si sólo fuera nueve veces más grande, la tasa anual per cápita podría aumentar al 4 por ciento" (680 Rev. 1/32 de la edición inglesa).

Pero, ¿cuáles son esas otras condiciones que deben satisfacerse? En primer lugar,

CEPAL ha señalado que en los últimos años la desigualdad de ingreso no ha disminuido sino que, más bien, ha ido en aumento y que el flujo de capital al extranjero también ha aumentado y CEPAL estima que continuará aumentando. Todavía más, en el nivel nacional señala CEPAL que "La concentración sostenida del ingreso en el 5 por ciento de ingresos más altos en la Argentina indica que la eliminación del sector primitivo no reducirá necesariamente de modo marcado la desigualdad global en la distribución del ingreso" (DI/72). Sin embargo, la reducción de este sector "primitivo" de baja productividad y desempleo es precisamente uno de los objetivos de desarrollo no alcanzable todavía en parte alguna de Latinoamérica. Asimismo "muchas de las medidas convencionales para mejorar la distribución del ingreso no afectan apreciablemente a las diferencias urbano-rurales" (DI/215), y "la redistribución de la tierra no es un medio para reducir la gran concentración del ingreso en la cumbre de la escala, que caracteriza a la región" (DI/222), porque "incluso una redistribución radical de la tierra, que eliminara todos los ingresos realmente altos del sector agrícola, sólo reduciría en algunos tres puntos porcentuales la participación del 5% de ingresos más altos en la distribución total [en tanto que, como podemos recordar, percibe el 33% del ingreso nacional en Latinoamérica, esto es, quedaría en el 30%]. Cálculos más realistas mostrarían efectos menores. Naturalmente, esto está ilustrado por los datos sobre México, donde después de un amplio programa de redistribución de la tierra, la estructura de la distribución del ingreso sigue siendo semejante a la de otros países de la región" (DI/217). En consecuencia, debemos concluir que la "movilización de recursos internos" no es en absoluto una "estrategia del desarrollo" sino, sencillamente, una expresión de fe piadosa y totalmente desprovista de realismo.

2) **Reforma Agraria.**— Estaba cerca de la cima de la lista de prioridades cuando la Alianza para el Progreso fue lanzada en Punta del Este, en 1961. Evidentemente, no ha sido realizada, y en la Conferencia de Presidentes Latinoamericanos, en 1968, con participación del Presidente de Estados Unidos, la reforma agraria fue rebajada en la lista oficial de prioridades, siendo reemplazada en el primer puesto de honor por la integración económica latinoamericana. La misma CEPAL ha formulado evaluaciones negativas de las perspectivas de la reforma agraria, pero muchas de ellas han sido extraídas de un estudio editado por la OEA (la misma que santificó la invasión de la República Dominicana por Estados Unidos en 1965, enviando tropas e incluso un comandante en jefe de un país latinoamericano, y que hace tiempo es conocida en Latinoamérica como el "Ministerio de Colonias de Estados Unidos"). Veamos esta información CIDA/OEA (ref. de páginas entre paréntesis) "REACCION ESPONTANEA Y REAJUSTES. División por herencia. Las grandes propiedades se conservan enteras mediante la formación de sociedades anónimas y la parcialidad en su favor de las cargas fiscales; mientras los pequeños agricultores carecen de oportunidades de trabajo, de asesoría jurídica y de dinero para evitar la subdivisión

de unidades de una generación a otra. De esta manera el tamaño medio de las propiedades agrícolas está disminuyendo, a la vez que se registra una creciente concentración de las propiedades en términos relativos". (p. 35). "POLÍTICAS DE REFORMA AGRARIA. La Colonización. A juzgar por la experiencia adquirida en los países estudiados, las esperanzas han sido efectivamente ilusorias. Las tentativas a colonizar han sido costosas y lentas, y los problemas agrarios se han dejado en un estado igual o peor que antes... Si la intención fuese mejorar la situación del campesino, las prácticas usadas por las agencias encargadas de la colonización y el desarrollo agrícola no son adecuadas para este fin. Por ejemplo, las agencias de colonización de Chile y Guatemala han formado deliberadamente pequeñas unidades subfamiliares, cuyos productores se ven obligados a buscar empleo parcial en explotaciones mayores" (42-43). "Regulación de Contratos... La evidencia de que se dispone demuestra que estas leyes no han logrado sus fines y a veces actúan en contra de los intereses de los campesinos (subrayado en el original). Los grandes propietarios siguen teniendo asegurado el grueso del ingreso agrícola... Una investigación hecha en Brasil, en 1957, mostró que los trabajadores agrícolas en 7 de los 8 estados agrícolas importantes cubiertos por el estudio recibían salarios inferiores en un tercio al salario mínimo oficial, y que se cobraba demasiado por los alquileres de sus habitaciones. (Cuadro 8). Estudios recientes en Chile señalan que sólo en 20% de los casos se cumplen las leyes sociales. En ocasiones, los efectos de estas leyes han sido contraproducentes para los campesinos... La reglamentación de los contratos de tenencia es una de las causales principales a las que se debe que miles de arrendatarios hayan sido expulsados de las tierras que ocupaban porque antes de cumplir la ley, los terratenientes prefieren expulsar a sus campesinos... Debe recordarse que muchas de estas leyes son promulgadas con el acuerdo tácito de que no serán aplicadas rigurosamente... Pese a estas dificultades obvias, los intentos de regulación gozan de la preferencia de algunos políticos porque les permiten dar la impresión de que se enfrentan al problema agrario a la vez que evitan las reformas directas" (47-49). "Reformas Fiscales. La experiencia en los países del estudio revela que los impuestos a la tierra y a la herencia sufren de las mismas fallas que los contratos sobre reglamentación de tenencia y salarios mínimos. La presión de los terratenientes muchas veces no permite a los legisladores dictar leyes verdaderamente efectivas" (52). "Los precios altos de los productos agrícolas disminuyen el ingreso real del sector obrero y asalariados rurales. En los estudios de CIDA, no se encontró ninguna correlación entre los niveles de precios pagados a los propietarios y los salarios". (55) "Reformas Directas de la Tenencia de la Tierra. Es abrumadora la evidencia de que los programas de reforma indirecta no han logrado cambiar la estructura agraria ni suavizar los conflictos y desequilibrios en la sociedad. Las alternativas a una reforma directa de la tenencia para crear el ambiente necesario de desarrollo

parecen cada día menos efectivas". (56) "Los estudios de CIDA indican que si la legislación sobre salarios y tenencia carece del apoyo vigoroso de las federaciones de campesinos y del gobierno no pueden mejorar la situación agraria" (50). "La experiencia en América latina y en otros continentes indica que es fútil esperar reformas substanciales simplemente por la distribución de tierras del Estado o por la colonización de tierras dispersas. Cualquier reforma sería, necesariamente afectará tierras de propiedad particular en áreas agrícolas densamente pobladas y altamente productivas. Esto implica la expropiación de propiedades que forman parte de grandes unidades, e incluso, a veces, la expropiación de propiedades menores... Si la reforma agraria tiene el propósito de crear una nueva distribución de poder e ingreso, los grandes propietarios no pueden ser compensados en efectivo a estos precios" (59, 66). Es evidente que el apoyo a la reforma agraria no provendrá de los industriales, de los que con frecuencia se cree que la anhelan para expandir los mercados para sus productos; así quedó demostrado por la fuerte oposición política a la reforma agraria chilena hecha por los sectores industriales; de un grupo de industriales chilenos entrevistados al respecto, tan sólo el 17% se declaró partidario de la reforma agraria mediante la expropiación, por el gobierno, de los latifundistas (Johnson, 76). En consecuencia, esta segunda "estrategia del desarrollo", de la CEPAL, tampoco está disponible.

3) Política de Empleo.— Que esta tercera "estrategia del desarrollo" es inexistente lo demuestran las tendencias pasadas y proyecciones futuras de empleo y desempleo que hace la propia CEPAL, y también lo demuestran las proyecciones futuras que actualmente se calculan por la Organización Internacional del Trabajo. Estas instituciones internacionales, como vimos antes, calculan un desempleo equivalente actual a $\frac{1}{4}$ de la fuerza de trabajo latinoamericana, y señalan que sin una tasa futura del crecimiento del PNB de un mínimo de 6.5% al año —esto es casi 50% más que la tasa actual— el desempleo inevitablemente tendrá que crecer absoluta y relativamente, a despecho de cualquier "política de empleo".

4) Política regional en el ámbito nacional. — Su finalidad es mejorar el aprovechamiento de los recursos nacionales y reducir las desigualdades regionales productivas y de ingreso, las últimas de las cuales, entre el estado más rico y el estado más pobre de Brasil, excedieron de 10:1. Pero las desigualdades regionales de ingreso están creciendo igual que la desigualdad del ingreso personal. El programa regional de desarrollo más famoso y ambicioso de Latinoamérica, el SUDENE de Celso Furtado en el Nordeste de Brasil, ya ha fracasado. La CEPAL valoriza otro proyecto brasileño destinado a estimular el desarrollo del Nordeste brasileño: "En el Brasil ha estado operando un mecanismo que mira a la transferencia de ahorros empresariales desde las regiones Centro-Sur [Río de Janeiro y Sao Paulo] al Nordeste; se trata de los créditos tributarios del artículo 34/18... a) al hacerse extensivas a las empresas extranjeras las facilidades del artículo 34/18, el Fisco y el Banco del Nordeste

[del gobierno] resultan financiando el 75 por ciento aproximadamente de su inversión en el Nordeste, ya sea en instalaciones propias o en participaciones de capital, todo lo cual con el tiempo se traducirá en una salida de capitales desproporcionada a la inversión que ellas efectúan; y b) al permitirse la instalación de fábricas y subsidiarias enteramente de propiedad de empresas del Centro-Sur, probablemente se vigorizará uno de los factores que explican históricamente el rezago relativo del Nordeste, esto es, las exportaciones de capitales al Centro-Sur" (827/111-112). O sea el mecanismo capitalista colonial funciona igualmente bien en plan nacional como internacional, y la "política regional en el ámbito nacional" es tan irrealista e ilusoria como todas las demás.

5) **Expansión de la Exportación.**— CEPAL ya nos ha manifestado que las perspectivas son "francamente desalentadoras". Además, UNCTAD, que está formada por 77 países subdesarrollados, bajo la dirección del antiguo Secretario General de CEPAL, precisamente para luchar en pro de mejores condiciones para dichas exportaciones, ya ha fracasado y, tal cual antes se expresa, el Sr. Prebisch debió presentar su renuncia. Asimismo, aun cuando la expansión de las exportaciones volviera a ser posible, toda la historia capitalista colonial de Latinoamérica demuestra que —lejos de garantizar el desarrollo— produce subdesarrollo; mientras tanto, la mayor parte del esfuerzo de importación y desarrollo se produjo durante la depresión del mundo capitalista, en la década de 1930, cuando las exportaciones latinoamericanas llegaron virtualmente a cero. Así, pues, ésta tampoco es una estrategia del desarrollo.

6) **Asistencia financiera exterior.**— Como el Ministro Valdés se lo dijo al Presidente Nixon, y como el Departamento de Comercio de Estados Unidos y la propia CEPAL lo han documentado ampliamente, es precisamente esta inversión y ayuda extranjera la que ha generado, no sólo la actual crisis de la balanza de pagos sino la crisis comercial estructural colonial, así como el subdesarrollo económico nacional y aberraciones estructurales de clase, antes mencionados. Mientras mayor sea la "ayuda exterior" proveniente de la metrópoli imperialista, tanto mayor subdesarrollo habrá para Latinoamérica. En consecuencia, esta sexta "estrategia del desarrollo" de CEPAL no es sino la repetición de una letanía que la misma CEPAL ya ha descartado.

7) **Integración regional de Latinoamérica.**— Esta última presunta estrategia del desarrollo, es ya notable por su ubicación: en último lugar. Pues aunque Estados Unidos se opuso a esta estrategia hasta 1960, sus corporaciones monopolísticas multinacionales empezaron a comprender los beneficios que para ellas podrían deducirse de la integración latinoamericana. No tiene nada de sorprendente que la política del gobierno de Estados Unidos hacia la integración latinoamericana empezara a ser crecientemente favorable hasta que, en 1967, el Presidente Johnson voló a Punta del Este, para darle a esta integración su total apoyo y para sugerir que debiera reemplazar la reforma

agraria y otras reformas previamente propuestas por la Alianza para el Progreso. Los presidentes latinoamericanos presentes, con excepción del presidente ecuatoriano, apoyaron debidamente la sugerencia del Sr. Johnson y colocaron la integración económica latinoamericana en el número uno de la lista de prioridades de las proposiciones comunes. En consecuencia, resulta interesante señalar que CEPAL, que ha apoyado la integración económica latinoamericana y, en especial, el Mercado Común Centroamericano mucho antes de que lo hiciera Estados Unidos, ahora coloco esta supuesta "estrategia del desarrollo" en el último lugar, entre todas las estrategias irrealistas y no existentes en que se puede pensar.

Como en tantos otros aspectos, el análisis evaluativo de la CEPAL es más acertado que su "estrategia del desarrollo". Tal como señaló la propia CEPAL en 1966, "hay que reconocer que los cambios producidos por el mercado común en el conjunto del sistema son todavía pequeños en cada país y que sus economías siguen estructuradas en torno a la pauta nacional tradicional. Este es el caso, lo mismo en la infraestructura —energía, transporte, comunicaciones— que en el sector financiero y en gran parte del mercado legal e institucional por el que se canaliza la actividad productiva. Todos estos elementos continúan operando en función de las necesidades del aparato productivo interno ya establecido... (CEPAL 1966, citado en Jiménez 106-107). El reconocido funcionario del Centro de Estudios Monetarios (CEMLA de los Bancos Centrales de América latina, Miguel S. Wionczek (675) califica "el proceso de industrialización, en gran parte ficticio, de las repúblicas centroamericanas". No debe extrañar, entonces, que en su **Integración Económica e Imperialismo**, otro estudio llega a las conclusiones siguientes: "Los resultados del mercado común centroamericano son prácticamente nulos en sus primeros cinco años de funcionamiento. La estructura de las economías nacionales centroamericanas se mantiene igual que antes de su establecimiento. Los niveles de ingreso de la población no han aumentado y los niveles de producción tampoco. Lo único que se ha logrado es aumentar al 15 por ciento el comercio internacional pero sin la disminución de precios, en beneficio sólo de reducidos grupos... La integración centroamericana no ha sido más que la integración que puede existir entre el jinete y el caballo, en la que el jinete está representado por los intereses extranjeros y el caballo por los intereses de la población centroamericana. Se trata de una integración con el imperialismo consistente en abrir las puertas a la inversión masiva de capital extranjero, pero no con fines de desarrollo, sino de explotación irracional, intensiva, depredadora" (Jiménez 108-109). En cuanto a la integración "latinoamericana", el mismo autor señala "los productos incluidos hasta este año en el programa de liberación de la ALALC suman 9.400 de los cuales los que principalmente han sido objeto de concesiones en las negociaciones de 1966 son los quimicofarmacéuticos, las máquinas y aparatos y material eléctrico. Es claro que la industria química-

farmacéutica o eléctrica está constituida en América latina en forma aplastantemente mayoritaria por capital extranjero. En el caso de los acuerdos de complementación industrial, de los 153 proyectos que se han presentado solamente se han llevado a la práctica cinco... Estas cinco industrias de máquinas estadísticas, de válvulas electrónicas, de línea blanca, de aparatos electrónicos y de productos químicos son dominadas por capital extranjero. Se trata, pues, de integración económica de consorcios extranjeros" (Jiménez 153).

Claramente, la integración económica "latinoamericana" constituye una buena proposición comercial para las corporaciones monopolísticas imperialistas y un conveniente intento político de los gobiernos latinoamericanos para exportar sus problemas internos, mediante la expansión del mercado extranjero en vez del interno. CEPAL misma observa que la integración económica no ayudará a solucionar el problema de la distribución del ingreso y la efectiva movilización de los recursos internos, que CEPAL coloca en número uno de prioridad en su lista, porque su cambio —junto con la correspondiente distribución de poder político es el sine qua non de cualquiera efectiva estrategia del desarrollo— que CEPAL y la burguesía latinoamericana, para no mencionar a la metropolitana, no pueden ofrecer por mucho que vean los problemas.

Así, podemos concluir que CEPAL demuestra que durante el "Primer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo" América latina de hecho sufrió un proceso de subdesarrollo acelerado, que promete profundizarse aun más en el futuro inmediato; y CEPAL demuestra que ella carece aún de los primeros elementos de una estrategia del desarrollo para el "Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo", que pudiera hacer otra cosa que no sea repetir la experiencia del primero. Como las clases medias, de las cuales ella recluta sus tecnócratas, y en sus propias palabras, la CEPAL "sólo pudiera(n) hablar el lenguaje de una ideología universalista", mientras que se ve obligada "a ser estrictamente particularista en su comportamiento real" cuando formula su política real que en la práctica apoya el statu quo político. Así, CEPAL ha logrado desarrollar los elementos de un análisis incisivo de los síntomas del subdesarrollo latinoamericano. Pero los intereses particularistas y particulares de la burguesía y su representación ideológica y política a través de la CEPAL intergubernamental, desde luego le prohíbe a la CEPAL el desarrollo de un análisis igualmente incisivo de las causas del subdesarrollo y de una estrategia verdaderamente capaz de superarlo. Esto es porque las causas se encuentran en el sistema capitalista mismo como en su burguesía, y el único remedio contra la causa además de los síntomas del subdesarrollo es la destrucción revolucionaria del capitalismo burgués y el desarrollo socialista.

FUENTES CITADAS

CIDA.OEA. Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola. Tenencia de la Tierra y Desarrollo Socio-Económico del Sector Agrícola en Siete Países Latinoamericanos. Publicado por Unión Panamericana, Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos D.C. (UP-G5/058.Rev. Mayo 1966).

Donner, Frederic G. *The World-Wide Industrial Enterprise*, New York, McGraw Hill Book Co. 1966.

FAO. Food and Agricultural Organization of the United Nations. *The State of Food and Agriculture 1964*, Rome 1964.

Fenster, Leo. "Mexican Auto Swindle", *The Nation* (New York), June 2, 1969.

Frank, André Gunder, 1966 "¿Servicios Extranjeros o Desarrollo Nacional?". *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior de México, XVI, 2, Feb. 1966.

Frank, André Gunder, 1968. "Latinoamérica: Subdesarrollo Capitalista o Revolución Socialista" *Penamiento Crítico* (La Habana) Nº 13, 1968.

Jiménez Lazcano, Mauro. *Integración Económica e Imperialismo*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1968.

Johnson, Dale. "The 'National' and 'Progressive' Bourgeoisie in Latin America", *Studies in Comparative International Development*, IV, 042, 1969.

Magdoff, Harry. *The Age of Imperialism*, New York, Monthly Review Press, 1969.

Prebisch, Raúl. *Integración de América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964.

Survey of Current Business (Washington). U.S. Department of Commerce.

Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Nueva York-Santiago.

659. *The Economic Development of Latin America in the Post-War Period*.

680/Rev. 1. *Toward a Dynamic Development Policy for Latin America* (Prebisch).

696/Rev. 1. *Estudio Económico de América Latina*, 1963.

816. *La Política Comercial Exterior de América Latina*.

825. *Estudio Económico de América Latina*, 1968. Algunos Aspectos de la Economía Latinoamericana Hacia Fines de la Década de 1960 (Primera Parte).

826. *El Cambio Social y la Política de Desarrollo Social en América Latina*.

827. *Movilización de Recursos Internos*.

830. *El Desarrollo Industrial de América Latina*.

831. *Los Déficit Virtuales de Comercio, y de Ahorro Interno, y la Desocupación Estructural de América Latina*.

836. *Aspectos Básicos de la Estrategia del Desarrollo de América Latina*.

DI. *La Distribución de Ingreso en América Latina*, abril 1969 (Documento provisional de la División de Investigación y Desarrollo Económico de la CEPAL, que constituye una revisión actualizada del documento oficial, presentada a la XII Reunión en Caracas en 1967, intitulado "Estudios Sobre la Distribución de Ingresos en América Latina", E/CN.12/770 y 770/Add. 1.

Wionczek, Miguel S. "La Inversión Privada Norteamericana y el Desarrollo de Mesoamérica" *Comercio Exterior* (México), Banco Nacional de Comercio Exterior, XVIII, 8, agosto de 1968.

Las inversiones extranjeras

Por CARLOS M. RAMA

★ Carlos M. Rama, autor de este trabajo, es profesor de la Universidad de Montevideo, doctorado en Derecho y Ciencias Sociales en la Universidad de París. El texto que ha enviado a PF es un fragmento de su libro "Sociología de América Latina", próximo a aparecer en Uruguay.

"Los Estados Unidos parecen destinados por la providencia para plagar la América de miserias en nombre de la libertad".

BOLIVAR

La importancia y calidad de las inversiones de capitales extranjeros en América latina está vinculada al combinado influjo de factores muy distintos. Hay naturalmente razones históricas, que corresponden a las vinculaciones que los países industriales vienen manteniendo con determinadas regiones periféricas, y que, a menudo, se expresan simplemente en términos de vecindad. Así la relación de los países atlánticos con Europa Occidental, o la significación de Estados Unidos en Cuba, Puerto Rico y el resto de la región caribe. (1)

Hay, sin embargo, un factor capital y es la resistencia que opone el país latinoamericano en que se practica la inversión. A pesar de estar México directamente fronterizo con USA, figuraba en las estadísticas en quinto lugar en el orden o volumen de inversiones norteamericanas, por debajo de Cuba, Chile, Argentina y Brasil.

En ocasiones existen legislaciones protectoras que se cumplen, impidiendo por ejemplo las inversiones en servicios públicos que se declaran monopolio estatal, o necesariamente a cargo de empresas nacionales. Uruguay, desde 1904, es un ejemplo en ese sentido.

Las inversiones tienen obviamente relación con las necesidades del país inversor en cuanto a provisión de materias primas. Así por ejemplo los minerales cupríferos de interés estratégico (Chile), o el petróleo (Venezuela) para los Estados Unidos.

Finalmente hay razones de tipo financiero, vinculadas al comercio del dinero, a las facilidades locales para los bancos extranjeros, etc., aunque estas inversiones son menos estables o permanentes por razones obvias.

En definitiva, todo esto justifica un mapa irregular de inversiones que explica la importancia de Chile para USA, o de la Argentina para Inglaterra, a pesar de las distancias geográficas.

Por los años 20 se sostuvo que había una polarización del tipo de inversiones en América latina por parte de las potencias inversoras. Por esa razón los capitales ingleses

preferían las empresas de servicios públicos (ferrocarriles, comunicaciones, transporte urbano, etc.) mientras los norteamericanos se extendían en la minería, las plantaciones tropicales, etc.

En verdad lo que existe es un criterio de rentabilidad común. Cuando en el siglo XIX el capital de la City comienza a invertirse en América latina la seguridad y ganancia máximas la proporcionan —por la garantía de los gobiernos locales— el tendido de ferrocarriles, construcción de puertos y demás empresas de servicios públicos. De la misma manera hoy el máximo de rentabilidad, (y mínima inversión), lo proporciona el petróleo, la minería, ciertas plantaciones, etc.

En la postguerra reciente han aparecido nuevos tipos de inversiones (petroquímica, electrónica, farmacéutica, etc) y esto confirma lo que venimos aseverando.

A menudo se trata de la explotación de una patente industrial (por ejemplo en los países menores como Suecia, con los fósforos, o la nueva industria ligera italiana más recientemente), o una marca prestigiosa (las embotelladoras, empaquetadoras o envasadoras norteamericanas en su mayoría, por ejemplo).

Al iniciarse la Segunda Guerra Mundial (1939) solamente los Estados Unidos tenían en dólares 10.000.000.000 invertidos en el exterior, de los cuales el 38% en América latina, que era por tanto su "dominio" más importante, tan considerable como Europa, África, Asia y Oceanía reunidas, que llegaban al 28% del total. (2)

En 1950 las inversiones norteamericanas ya alcanzaban a la cifra de 4.445 millones de dólares solamente para América latina, y ocho años más tarde eran 8.730, o sea que aumentaron en esos ocho años un 97%. Este colosal aumento se había logrado al caer en manos norteamericanas buena parte de las antiguas inversiones europeas, y por el aporte de capitales nuevos. Entre 1946 y 1959, por ejemplo, llegaron a 4.400.000.000 de dólares, aunque se retiraron en el mismo período beneficios por US\$ 8.004.000.000. (3)

(2) Seymour Harris, *Problemas económicos de América latina*, México, FCE, 1945, p. 34. De esos 3.800.000.000 de dólares, la casi totalidad correspondían solamente a seis países: Cuba, 614 millones; Chile, 592 millones; Argentina, 537; Brasil, 492; México, 355; Colombia, 233, y Perú, 136.

(3) Carlos Fuentes, en su conocido *Alegato de América latina*, New York, "The Monthly Review", 18 de abril de 1964, usando otras fuentes dice: "Ustedes (los norteamericanos) han invertido 10 billones de dólares en A. L. Entre 1950 y 1955 invirtieron 2 billones que se convirtieron en 3 billones y medio, y se llevaron de vuelta a USA, en un solo año, un billón y medio. En un solo año ustedes ganaron 775 millones de dólares, sólo reinvertieron 200 millones y reingresaron a los EE. UU. 575 millones. En los últimos siete años Latinoamérica perdió a causa de ese reembarco de dinero un total de US\$ 2.679 millones".

(1) En cuanto a Puerto Rico es hoy el cuarto comprador, en el mundo, de artículos norteamericanos, solamente superado por Canadá, Alemania, Japón, y muy superior a países latinoamericanos de muchísima más población y territorio.

Combinados esos capitales con fondos estatales latinoamericanos, o capitales privados, los inversores norteamericanos controlaban empresas mucho mayores, que estimaban nada menos que en una cifra del orden de US\$ 22.200.000.000.

Se suele argüir que este aflujo de capitales resulta de la pobreza latinoamericana o de la falta de capitales líquidos en su mercado interno, pero es importante señalar que lo mismo que los Estados Unidos, América latina se benefició apreciablemente de los efectos económicos de la Segunda Guerra Mundial.

Lo que ha sucedido es que su burguesía, falta de un auténtico espíritu capitalista, no reinvertió un altísimo porcentaje de su lucro extraordinario, que gastó en lujo, compras de latifundios, etc. Otra parte fue cosechada directamente por las empresas económicas extranjeras que ya existían desde antes de la guerra, y de buena parte de las mismas proviene el acrecentamiento de capitales ya señalado.

Finalmente hay que destacar la significación de las inversiones latinoamericanas en Estados Unidos que por el año 1957, y solamente teniendo en cuenta los bancos, se estimaban entre 4.200 y 4.500 millones de dólares, o sea una cifra igual al cuarenta por ciento del total norteamericano invertido en la propia América latina. Se conoce, por razones obvias, el caso de los dictadores depuestos en la postguerra, como Batista de Cuba, Trujillo de la República Dominicana, Pérez Jiménez de Venezuela, Perón de Argentina, etc. que han trasladado oportunamente la mayor parte de sus bienes, habidos durante sus "gobiernos", a los bancos yanquis, pero hay también el caso del inversor corriente, del capitalista criollo, que teme por la estabilidad de su país, o de su moneda local, o piensa en la necesidad de asegurarse contactos financieros exteriores, y capitaliza en los Estados Unidos, como antes de la Segunda Guerra Mundial era usual hacerlo en Suiza, Inglaterra, etc. (4)

La situación en los últimos diez años tiene características especiales que deben estarse brevemente:

a) las políticas proteccionistas en materia aduanera, e incluso la creación de uniones aduaneras regionales han estimulado la inversión en empresas industriales. Fábricas de automóviles, máquinas-herramientas, artículos de consumo popular, se instalan en Brasil, México, Argentina o Centroamérica absorbiendo, al instalarse, las pequeñas empresas locales menos capitalizadas.

b) la constante depreciación de la moneda, la inflación del valor del dinero, etc., han permitido que numerosos bancos locales de todos los países latinoamericanos pasen a depender de los bancos metropolitanos, especialmente norteamericanos.

c) los organismos crediticios internacionales (Banco Mundial, Banco Interamericano

de Desarrollo, respaldados por el Fondo Monetario Internacional), han sido usados para asegurar la penetración de capitales extranjeros (especialmente norteamericanos) y su rentabilidad óptima.

d) el retiro de Europa del mercado inversor latinoamericano, en parte por recolocación en los países africanos, y en parte por mera contracción económica del mercado de capitales europeos, ha dejado en manos del capitalismo inversor norteamericano, y en términos más discrecionales, todas las posibilidades de gran inversión.

e) las expropiaciones de Cuba en 1959-1960, y Perú en 1969, han unido más estrechamente la política del Departamento de Estado y demás organismos rectores oficiales norteamericanos, con el capital privado inversor norteamericano.

Algunas cifras pueden ilustrar lo que antecede y darle su exacta dimensión

Por ejemplo en marzo de 1969, y según los expertos del First National City Bank, el lugar de América latina en el total de las inversiones norteamericanas en el exterior es de evidente menor importancia comparada con 1939 e incluso con 1950. En efecto América latina tiene solamente el 10,3% de las inversiones norteamericanas, mientras que Europa Occidental posee el 34,4% y el Medio Oriente el 41,5%. Pero América latina sigue siendo la zona rentable por excelencia de ese capital exterior, superando incluso al Medio Oriente petrolero, pues entre 1965 y 1968 ha recibido 1,1 billones, pero ha "pagado" en ganancias, (en el mismo período se entiende) 5,4 billones de beneficios, o sea que se ha descapitalizado a razón de 4,3 billones de dólares en tres años. Es decir que los capitales norteamericanos en América latina están contribuyendo en forma acusada a financiar la economía interna norteamericana, al punto que proporcionan el 25,9% de todas las rentas de capital de USA en el exterior. (5)

Se trata de un problema estrictamente financiero y que no guarda relación con el volumen de comercio internacional, ya que en el mismo período importaciones y exportaciones de USA con América latina son solamente del orden del 13% del comercio exterior de aquel país. Solamente por concepto de retribución de intereses bancarios los norteamericanos extrajeron de América latina 2.000 millones de dólares, y la deuda pública estatal conjunta de los Estados latinoamericanos asciende a once mil millones de dólares en 1968. (6)

Esto se combina con el deterioro del comercio internacional de los países productores de materias primas. Por ejemplo, durante los últimos seis años el café ha bajado 42 dólares por tonelada, el cacao ha pasado a la mitad de precio y el mineral de hierro y la lana a la tercera parte, al tiempo que sube el precio de los artículos industrializa-

(4) En todas las revistas norteamericanas en español y portugués pueden leerse avisos en estos años ofreciendo colocar capitales latinoamericanos en New York, California, Las Bahamas, Panamá, etc. y en las ciudades más importantes los bancos y oficinas especiales se dedican a este tráfico que sangra a las economías latinoamericanas.

(5) Philippe Simonnot, Les investissements américains se dirigent moins volontiers vers l'Europe Occidentale, Paris, "Le Monde", 13 de marzo de 1969.

(6) Datos de Vasili Andrianov, América latina y Estados Unidos. Contradicciones irreconciliables, Moscú, "Novidades de Moscú" Nº 353, abril de 1969.

dos y el costo del dinero de los préstamos y hasta de los servicios personales. (7)

Solamente como resultado de ese desfavorable intercambio comercial América latina pierde al año un total de mil millones de dólares.

Estos hechos no resultaron tan notorios durante la administración Kennedy en que se lanzó, con un amplio aparato publicitario, la Alianza para el Progreso, pero actualmente al hacerse su balance e iniciarse la administración republicana de Nixon no han faltado opiniones responsables que, desde los Estados Unidos y de los mismos países latinoamericanos, coinciden en su evaluación.

Así el Sr. William Guld, administrador de la Agencia Internacional de Desarrollo, declarando en junio de 1969 ante el Senado de USA decía:

"Al contrario de lo que se dice a menudo, la ayuda económica no disminuye el déficit de la balanza de pagos norteamericana. Las salidas directas de dólares para los programas de ayuda económica fueron sólo de 178 millones de dólares; en cambio los Estados Unidos recibieron de los países en vías de desarrollo 259 millones de dólares por concepto de intereses y reintegros de préstamos". "A esto se agregan —sigue el Sr. Guld— 175 millones de dólares producto del efecto directo que los programas de ayuda a los países subdesarrollados tienen sobre las exportaciones norteamericanas".

Casi en los mismos días el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, Gabriel Valdés, hablando en la reunión del Banco Mundial que estudiaba "los problemas del desarrollo del Tercer Mundo", decía lo siguiente:

"Los préstamos bilaterales, pese a sus condiciones ventajosas —por lo general empréstitos al 3,1% reembolsables en 22 años y cinco meses— representan de hecho cargas de 41,7 dólares por cien recibidos. Así en América latina el 16% de las exportaciones son absorbidas por el reembolso de la deuda exterior. En tales condiciones es imposible realizar planes de desarrollo".

Las consecuencias que en el plano económico tienen las inversiones extranjeras, como expresión del neocolonialismo y estableciendo la dependencia en el mundo de los hechos de la Economía ha sido ampliamente estudiada ya desde el siglo pasado y no faltan interesantes trabajos en nuestros días.

Especialmente se destaca que prolongan los efectos característicos del colonialismo (monocultura, monopolio virtual del comercio de dinero o de mercaderías, deformación de las economías locales en beneficio de las potencias imperiales, mayor sensibilidad a las variaciones del mercado, tendencia a recibir en primer término el impacto de las crisis mundiales, etc.) todo lo cual puede resumirse como expresión del subdesarrollo y del estancamiento económico.

Ciertas zonas latinoamericanas, donde la

(7) No nos queremos extender mucho sobre este aspecto del comercio exterior, pero siempre es interesante releer el discurso que en nombre de Cuba pronunció en la Conferencia de las Naciones Unidas celebrada en Ginebra sobre el tema del deterioro, su representante, el entonces Ministro Ernesto Guevara; véase *Condiciones del desarrollo económico en América latina*. Montevideo, El Siglo Ilustrado, 1966.



NIXON:
inversiones
que son
una plaga.

dependencia es más marcada, resultan una suerte de experiencia en la materia. Así por ejemplo Centroamérica, "que constituye en su atraso y en su pobreza uno de los ejemplos más expresivos de las posibilidades del modelo norteamericano de desarrollo subordinado", y por tanto "el reino cabal de la moneda estable, de la libertad de comercio, del libre cambio, de la iniciativa privada e incluso de la integración económica", dice el profesor Darcy Ribeiro. (8)

La mayor o menor dependencia de los países inversores contribuye a diferenciar entre sí a los pueblos latinoamericanos, y en las épocas en que varias potencias inversoras competían, con más razón se producen fenómenos de imitación que alejan diferentemente del modelo ibérico a las sociedades sometidas.

Esto se aprecia en la estructura de las clases sociales, tema al cual hemos dedicado un ensayo (9), pero también en el plano más visible y elemental de las costumbres, de la cultura intelectual y hasta popular.

Por otra parte la igual dependencia, en mayor o menor grado, de todas y cada una de las sociedades nacionales latinoamericanas del inversionismo extranjero, facilita en la lucha la protesta, o la autodefensa, la unidad combatiente de los mismos latinoamericanos frente a los foráneos capitalistas, facilitando el desarrollo del nacionalismo local e internacional.

CARLOS M. RAMA

(Fragmento del libro *Sociología de América latina*, próximo a aparecer).

(8) Páginas 193-194 de la obra de Darcy Ribeiro, *Las Américas y la Civilización*, tomo I *Los pueblos testimonio*, Buenos Aires, Centro Editor, 1969.

(9) *De las castas a las clases*, San Juan de Puerto Rico, "Revista de Ciencias Sociales", junio de 1968.

PROTESTA ESTUDIANTIL

EL martes 30 de septiembre en horas de la mañana, cinco miembros de la Policía Política apoyados por un centenar de policías civiles, camuflados en una micro de una repartición pública, y por dos micros del Grupo Móvil, procedieron a allanar, sin siquiera consultar a las autoridades universitarias, el local de la Escuela de Economía de la Universidad de Chile, específicamente el Pensionado ubicado en Avda. República 580, con el objetivo de incautarse de supuesto material subversivo.

Como es de conocimiento público, en dicho pensionado reside el compañero Néstor Gallardo, quien fuera detenido anteaer acusado de ser miembro del MIR, categoría que en Chile, "REPUBLICA DEMOCRÁTICA Y RESPETUOSA DE LAS LIBERTADES PÚBLICAS", se ha convertido en delito, al igual que son tildados de delincuentes quienes sólo exigen un mísero terreno donde vivir y son asesinados como ocurrió en Puerto Montt. Tal calidad de delincuentes se les atribuye por "atentar gravemente" en contra del "orden" establecido, que no consiste en otra cosa que en una organización que defiende el derecho de unos pocos a explotar a la gran masa del pueblo.

Cuando la policía se retiraba, habiéndose producido ya el allanamiento —en el cual la policía se incautó de "material subversivo" que se vende en todos los kioscos del país—, un centenar de estudiantes manifestó su protesta ante el flagrante atropello a la Autonomía Universitaria, siguiendo por calle Gay hacia Avda. España a los autores de este atentado; en ese instante unos 100 policías civiles que estaban respaldando esta fechoría las emprendieron a balazos contra los estudiantes como le consta a todos los habitantes del sector que se vieron alarmados por la balacera.

Ante estos acontecimientos el CENTRO DE ESTUDIANTES de la Escuela de Economía declara:

1.— Que la escalada represiva que se expresa en obreros asesinados y compañeros estudiantes perseguidos y procesados es resultado del fracaso del sistema capitalista vigente en Chile, que incapaz de mantener por más tiempo el engaño de que ha hecho objeto a la clase trabajadora por intermedio de la "Revolución en Libertad" no vacila en desnudarse tal como es, en su dimensión represiva y policiaca, para intentar detener el movimiento de liberación de nuestro pueblo.

2.— Siguiendo este predicamento la policía ha violado una vez más la Autonomía Universitaria, apresado a compañeras de nuestra Escuela por ser esposas de revolucionarios y hoy mantiene incomunicado al compañero Néstor Gallardo bajo la "grave imputación" de estar contra el "orden vigente".

3.— Todos estos hechos son "absolutamente legales" y están respaldados por la MISMA LEY Y EL MISMO DERECHO que permite a

algunos enriquecerse explotando a los trabajadores, que permite a la policía masacrar impunemente pobladores, campesinos, obreros y estudiantes.

4.— Ante esto los estudiantes revolucionarios protestamos enérgicamente, solidarizándonos activamente con los compañeros perseguidos y encarcelados. Declaramos que de hoy en adelante pasaremos de la protesta escrita y la manifestación callejera a la defensa activa de nuestros locales universitarios y que allí nos encontrarán si pretenden violar nuevamente la Autonomía Universitaria.

Centro de Alumnos de la Escuela de Economía.

Compañero Estudiante:

La Autonomía Universitaria ha sido nuevamente violentada. Continuando con la política represiva del gobierno en contra de las Universidades y del Movimiento Popular, la policía política allanó, sin el consentimiento de la Autoridad Universitaria, el local de Administración y Pensionado de la Escuela de Economía, "justificando" su acción por la necesidad de registrar la pieza de un alumno residente allí.

Esta acción llevada a cabo al día siguiente de la intervención del Ministro Pacheco en Concepción, no es más que la práctica de la teoría por él sustentada en el vano intento de detener el proceso de Reforma que la Universidad lleva adelante y que sin duda perjudica los intereses de los sectores más reaccionarios de nuestro país, así como sus intentos vanos también de atemorizar al movimiento estudiantil, para evitar que continúe afianzando su alianza con la clase obrera del campo y la ciudad.

Los estudiantes debemos responder de inmediato y masivamente a esta nueva provocación. La Autonomía Universitaria es la única garantía de poder realmente transformar nuestra Universidad colocándola al servicio del pueblo de Chile. Cada paso adelante que podamos dar en la Reforma, cada transformación de nuestra Universidad de lacaya del sistema a instrumento crítico, sólo será posible si contamos con una Autonomía Universitaria efectiva.

Demostremos nuestra decisión de defender la Universidad y la Reforma.

Diego Portales, Presidente Centro de Alumnos de Economía.

Jaime Insunza, Presidente Centro de Alumnos del Pedagógico.

Marío Riesco, Presidente Centro de Alumnos de Ingeniería.

Carlos Lorca, Presidente Centro de Alumnos de Medicina.

Carlos Portales, Presidente Centro de Alumnos de Derecho.

Francisco Hermosilla, Presidente Centro de Alumnos de Arquitectura.

Luis Penaglia, Presidente Centro de Alumnos de Ontología.

Víctor Hugo Núñez, Presidente Centro de Alumnos de Bellas Artes.

Ricardo Opits, Presidente Centro de Alumnos de Teatro.

Rodrigo Rivas, Presidente Centro de Alumnos de Ciencias Políticas y Administrativas.