

*LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE LOS ESTADOS UNIDOS
Y LA AMÉRICA HISPANA*

*UNA SITUACION DE DESEQUILIBRIO, ORIGEN DE RECELOS
Y RESENTIMIENTOS*

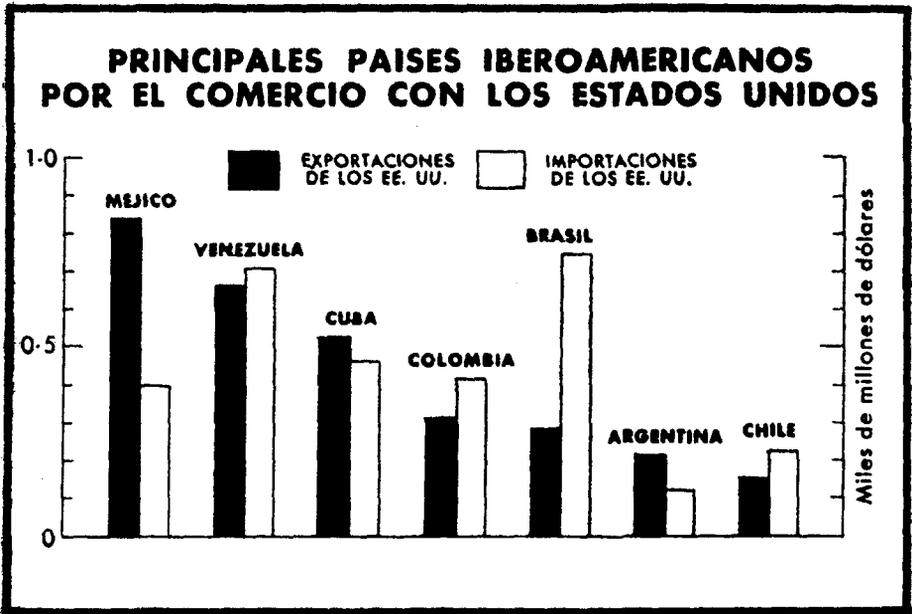
En el mismo año en que podía haberse celebrado—hace cosa de un par de meses—el doscientos aniversario del nacimiento de James Monroe, autor de una famosa «doctrina» anticolonialista, otro destacado político norteamericano realizó una jira memorable por una decena de países sudamericanos y de la cual se tenía el propósito de que saliesen consecuencias no menos históricas y provechosas en las relaciones continentales. Hacía muy poco todavía que el vicepresidente de los Estados Unidos había dado expresión pública a los sentimientos del Presidente Eisenhower—y es de suponer que de toda su Administración—sobre la mucha y muy sentida necesidad de no mantener en un estado de abandono a los buenos amigos del Sur. Hasta el Norte, hasta la explanada del Capitolio y la Casa Blanca, habían llegado los rumores del descontento que se decía afectaba ya a mucha, quizá a toda la América hispana. De la misma manera que Monroe se había interpuesto, para cortar el paso de una manera definitiva y radical a las actividades colonialistas europeas por el Hemisferio Occidental, así el vicepresidente Nixon traía a las propias capitales iberoamericanas para comunicarles toda la intensidad de la emoción norteamericana puesta en el empeño de estrechar y afianzar unas relaciones que habían, se sospechaba, llegado a estar amenazadas por las mismas influencias que ponían en peligro intereses vitales de los Estados Unidos por otras partes del mundo.

«Los continentes americanos—escribió Monroe en el documento que pasó a la historia con una designación que ha perpetuado su propio nombre—no podrán ser considerados de aquí en adelante como sujetos de nueva colonización por parte de una potencia europea cualquiera.»

Durante largo tiempo, la Doctrina Monroe, que al contacto con la experiencia demostró ser una combinación anticolonialista de elementos químicamente impuros, fué generalmente bien acogida por toda la América hispana, inclinada a fundir sus propias instituciones a medida que se

iba haciendo independiente en los moldes constitucionales de los Estados Unidos. Pero desde 1823, cuando se proclamó la Doctrina Monroe, hasta 1958 ha tenido tiempo para presenciar fenómenos tan extraordinarios como el desarrollo y formación de la potencia—política y económica—más formidable que han conocido los siglos. Y en el proceso hubo ocasiones —y posibilidades—abundantes para no hacer gala de excesivos escrúpulos cuando se trataba de la defensa de los propios derechos y privilegios, aun cuando para ello fuese necesario hacer que sufriesen alguna vez los derechos y los privilegios de los demás.

En el curso de estos años, todo el continente americano partido en dos por el Canal de Panamá, acabó siendo un *backyard*—el huerto muy



resguardado que está a espaldas de la casa—de los Estados Unidos, sobre todo y de una manera muy especial en lo económico. La expresión fué creciendo y afianzándose a medida que se fueron extendiendo y consolidando las relaciones económicas de los Estados Unidos con la América hispana, pero afecta en realidad a todo el continente americano.

Ya no gusta tanto por el Canadá oír hablar de una *unguarded frontier*—una «frontera sin vigilancia»—como testimonio inconfundible del estado de unas relaciones de buena vecindad sin precedentes durante un

período de tiempo semejante (como también empieza a resultar un poco «pesado» para algunos iberoamericanos oír hablar de la Organización de Estados Americanos, continuadora en cierto modo de la desacreditada Unión Panamericana, como una «organización regional modelo» en el campo de las relaciones internacionales). La forma tan animosa y resuelta con que el conservador John Diefenbaker paseó en alto por toda la inmensidad del suelo canadiense la bandera de la «independencia» nacional, de la decisión de sacudirse la condición de servidumbre económica en que su país había sido colocado, ha sido una de las razones más poderosas del sorprendente triunfo sobre el partido liberal en las elecciones del pasado marzo.

Para los Estados Unidos puede resultar perfectamente natural y espontáneo el empeño puesto en evitar que la sucursal canadiense de la industria del automóvil norteamericana haga una venta de 1.000 coches a la China comunista. Como también les puede parecer perfectamente natural y lógico, además, que Mr. Nixon dijese en Buenos Aires, ante una representación de la Banca, el Comercio y la Industria del país, que si bien era cierto que desde hacía diez años no se habían dado unas circunstancias tan favorables para que la Argentina recibiese ayuda norteamericana, tanto en empréstitos del Gobierno como en capital privado, el factor decisivo siempre sería el programa del nuevo régimen, de la situación que acababa de empezar con la toma de posesión del Presidente Dr. Arturo Frondizi. Además, advirtió, los Estados Unidos no modificarían su actitud de negar empréstitos gubernamentales para destinarse a las industrias petrolíferas en países que, como la propia Argentina, prohibían el acceso del capital privado a los monopolios estatales.

Un hombre simpático.

Nada de extraño tenían la actitud y la manera de expresarse del vicepresidente de los Estados Unidos. Había llegado a Buenos Aires después de una experiencia un poco peculiar en Montevideo, donde los agasajos y los homenajes, como el asado criollo que en su honor se celebró en la finca, en las afueras de la capital, de la más importante de todas las personalidades del Uruguay de estos momentos, el expresidente Luis Batlle Berres, aparecían mezclados con cartelones preparados apresuradamente al tenerse noticia de su visita a la Universidad. «Queremos negociar con la U. R. S. S. y con todo el mundo», decían. Y un estudiante llegó a pronunciar una palabra horrible: «asesino».

Mr. Nixon acaba de sostener un diálogo duro con el Presidente de la Federación de Estudiantes, quien le acusó de dos cosas: «Reprochamos a los Estados Unidos—dijo—su política pasiva hacia las dictaduras en la América latina» y, en segundo lugar, «su política económica sobre la lana nos obliga a permanecer en un estado de anemia económica». (La lana uruguaya, que en 1950 hizo subir el valor de las exportaciones a los Estados Unidos a 129 millones de dólares, para bajar el año pasado a 12 millones de dólares nada más, tropieza con unos aranceles especiales que han desquiciado las relaciones comerciales entre los dos países. Mientras el valor de las exportaciones uruguayas bajaba precipitadamente, el valor de las importaciones de artículos norteamericanos subía en estos mismos siete años de un total de 32.000.000 a 55.000.00 de dólares.)

A Mr. Nixon le parecía natural y muy aceptable la explicación que ofreció a un joven cuya actitud ha sido calificada en la Prensa norteamericana de agresiva e intransigente. «Cuando se trata de una mercancía específica—le dijo Nixon—tiene que darse usted cuenta de que nosotros también somos un país libre. Tenemos a gente que produce estas mismas cosas. Estamos sometidos a presiones para la protección de estos intereses. Estas presiones son particularmente fuertes durante un período de recesión». (Y en cuanto a la otra parte, la política, Mr. Nixon contestó: «Si los Estados Unidos adoptasen la actitud de una discriminación abierta entre una forma de gobierno y otra, ¿qué se nos diría? Se nos acusaría de interferir en los asuntos internos de otras naciones. Las dictaduras nos resultan repugnantes, pero esto sería como si el coloso del Norte indicase a los pequeños países del Sur lo que habrían de hacer.»)

Muchos se encontraron con francos motivos confirmatorios de lo que habían oído o leído sobre Mr. Nixon, un hombre simpático, cordial, que no niega la cara, aun cuando la experiencia acabase siendo desagradable. La forma que tenía de dialogar, de saludar a la gente, de tomar asiento a su lado, de estrechar la mano, todo estaba destinado a convertirse en tentos favorables, como había sucedido en anteriores viajes por el extranjero, por el Suroeste asiático, por Africa, por la América Central. Pero eran aquellos otros tiempos y otros climas.

La situación por Iberoamérica había empeorado mucho en los últimos meses, en cosa de un año y medio de caída constante de los precios de las cosas que forman la casi totalidad de las exportaciones iberoamericanas. Las sombras de una crisis económica cada día más negras y amenazadoras se habían ido extendiendo por todo el mundo iberoamericano.

Unos más y otros menos, habían bajado los precios del café, el algodón, los plátanos, como habían bajado, a veces catastróficamente, los precios de otras materias primas, como la lana, o minerales, como el plomo, cinc, cobre y estaño.

Todo el mundo parecía darse cuenta, menos Mr. Nixon, que eran aquellos unos momentos difíciles. La Argentina, donde un nuevo presidente iba a tomar posesión, en presencia del vicepresidente de los Estados Unidos (n.) precisamente en presencia suya, porque el destino, asumiendo la forma de una multitud poco cortés que no se apresuró a abrirse para dejarle su camino libre, impidió que el asiento que se le había reservado en la tribuna presidencial estuviese ocupado hasta después de haber el doctor Frondizi prestado el juramento de su elevado cargo), tenía que hacer frente, por ejemplo, a un déficit comercial de 764.000.000 de dólares y, en fin, a una situación financiera tan alarmante que fué preciso dar la orden de suspender todos los permisos de importación ya extendidos y no conceder ninguno nuevo hasta haber hecho un examen de un panorama que fué calificado como «catastrófico». Una nación en el fondo inmensamente rica había llegado a encontrarse en situación algo parecida a aquella que se dió en los Estados Unidos un cuarto de siglo antes, cuando otro presidente—de actitud y pensamiento quizá no del todo disimilares a los del doctor Frondizi—tomaba posesión a tiempo que todos los Bancos de la nación cerraban las puertas.

Nacionalismo económico.

Antes de que el doctor Frondizi tomase posesión, Mr. Nixon le había visitado y sostenido con él una conferencia, en la que le dijo que los Estados Unidos querían ser buenos amigos de la República Argentina, pero que debería ser estimulada la corriente de capital privado. Los empréstitos gubernamentales, le dijo, no son la respuesta que los Estados Unidos podrían dar a las necesidades argentinas. El doctor Frondizi le contestó con la síntesis de lo que sería, en el aspecto económico, su discurso del día siguiente:

«Quería, sentía el deseo de facilitar la entrada de capital norteamericano, pero su país había sido cogido entre dos fuerzas igualmente opresivas: una economía nacional en baja y una acusada hostilidad nacionalista a las «concesiones».

En su discurso, el doctor Frondizi habló de luchar contra la inflación

aumentando la producción, no restringiendo el consumo; de mejorar las normas del comercio exterior, en particular con otros países iberoamericanos, para la mejor defensa de los precios de las materias primas; de favorecer la inversión de capitales nacionales y de estimular la entrada de capitales extranjeros; de desarrollar las fuentes de energía, pero sin hacer concesiones y prometió tomar personalmente la dirección del monopolio de petróleos, llamado Yacimientos Petrolíferos Fiscales, o Y.P.F.; desarrollar la siderurgia, y, finalmente, modernizar la agricultura y favorecer el acceso a la propiedad de la tierra.

No se tomarían nuevas medidas de nacionalización, prometió el nuevo presidente, aun cuando hizo la concesión de que «no se dará un solo paso atrás en lo concerniente a la empresas nacionalizadas».

Ante una actitud así, que debería tener buena acogida en los poderosos y tan influyentes medios de la economía y las finanzas de los Estados Unidos, dominados por una actitud liberal, de empresa libre e «igualdad de oportunidad», la de Mr. Nixon—y su compañero de viaje y consejero, Mr. Samuel Waugh, presidente del Banco de Exportación e Importación de Wáshington—fué de acusada frialdad.

Se había llegado a decir en Wáshington que el Gobierno norteamericano aceptaría la solicitud de un empréstito que, concedido sin condiciones específicas sobre el destino que acabaría dándosele, podría destinarse a sacar de la situación de agobio en que se encontraba el monopolio petrolífero. El hecho de que la Argentina hubiese negociado en Moscú la compra de equipo soviético y otras cosas por valor de 30.000.000 de dólares y que estuviesen en curso negociaciones para intensificar un intercambio comercial que había tenido unos comienzos tímidos, pero bastante prometedores, convenció a algunos de la necesidad de introducir ciertas modificaciones en la política comercial y financiera norteamericana. Sería peligroso continuar como hasta entonces.

Pero cuando a Mr. Nixon se le preguntó qué posibilidades tenía la concesión de un empréstito de esta clase, la contestación fué: «Nuestra política es no hacer préstamos en las zonas donde hay capital privado disponible. No es de suponer que haya alteración alguna de esta política.»

No había tenido Mr. Nixon la ocasión de escuchar las palabras del doctor Frondizi. O si las había escuchado no las había comprendido.

Al definir la posición argentina en relación con los demás países, el doctor Frondizi admitió la existencia de una diferencia profunda entre las riquezas de la América del Norte y del Sur; pero, sin mencionar directa-

mente a los Estados Unidos, atacó su política comercial y pidió a las naciones iberoamericanas la unión «para la lucha contra las discriminaciones» de que son víctimas «nuestros países» y contra el «dumping».

La Argentina, dijo, seguirá siendo miembro de la Organización de Estados Americanos y de las Naciones Unidas, pero sus representantes deberán ayudar a todos los pueblos, afirmó, en la lucha contra cualquier forma de colonialismo y de dependencia política, económica o militar.

Esperaba Mr. Nixon con impaciencia el momento de entablar diálogo con los estudiantes argentinos, seguro de que en un clima político que había elogiado y estaba dispuesto a seguir elogiando encontraría el ambiente codiciado para consolidar lazos de amistad y colaboración. Pero lo que se había proyectado como una media hora de preguntas y respuestas se transformó en hora y cuarto de ataques a los Estados Unidos que mister Nixon no consiguió rechazar satisfactoriamente. Especialmente enojosas resultaron las preguntas que se le hicieron sobre lo que se le presentó como una intervención norteamericana para cambiar el régimen político de Guatemala, en 1954.

Insistía Mr. Nixon en que los Estados Unidos ni deseaban ni querían intervenir en los asuntos internos de país alguno, aun cuando todas sus simpatías estaban del lado de los regímenes democráticos y constitucionales, pero una y otra vez se tropezaba con lo que se le antojaba ser la repetición de una misma cosa, que sus puntos de vista sobre la política y la vida iberoamericana eran «equivocados y erróneos».

Nada se adelantó, a pesar de la buena cara con que Mr. Nixon acabó declarando: «Podemos seguir aquí toda la mañana, diciendo ustedes que intervinimos (en Guatemala) y diciendo yo que no hemos intervenido, sin resolver nada».

Y como nada se resolvía, se suspendió el debate y Mr. Nixon, después de estrechar algunas manos con cara sonriente, salió para encontrarse con pequeños grupos de estudiantes, ya en la calle, que le abucheaban y le decían:

«La Argentina es libre: ¡Vete, Mr. Nixon!»

Se fué Mr. Nixon al cabo de la semana acaso más infructuosa de toda su vida. Un corresponsal francés dijo que en Buenos Aires «no se olvidaría jamás la imagen de un Richard Nixon sonriente y copiosamente abucheadado por la multitud». Al amanecer tomó el avión, en compañía de su esposa, sus consejeros—entre ellos el director general de Asuntos Interamericanos. Mr. Rubotto—, sus respectivas esposas y una buena represen-

tación de corresponsales de la Prensa norteamericana, rumbo a Asunción, la capital del Paraguay, donde le recibió en el aeropuerto, con los brazos abiertos, el Presidente Alfredo Stroessner (y con la petición de un empréstito de 17.000.000 de dólares), para continuar viaje hacia el Norte. Fué la de Asunción la única visita tranquila y amable de todo el viaje, a pesar de las protestas aisladas de unos pocos estudiantes, algunos de los cuales fueron detenidos. Por las demás capitales iberoamericana visitadas, todo fueron actos de hostilidad, frases ofensivas y hasta, caso quizá sin precedentes, actitudes más agresivas y repugnantes hacia el representante de una potencia con la cual se mantienen relaciones cordiales y amistosas, como el tirarle piedras y el escupirle a la cara.

Un desarrollo muy desigual.

Fue una jira desdichada. Y eso que de ella se había excluido con mucha prudencia y evidente tacto la escala en Santiago de Chile, con el pretexto del tiempo y de lo alejado del camino, como se excluyó también al Brasil, cuyas relaciones con los Estados Unidos habían sido hasta ahora particularmente cordiales. El ambiente en Chile era poco prometedor. El Presidente chileno, general Carlos Ibáñez, había anulado la anunciada visita a los Estados Unidos, porque la ocasión había llegado a ser impropicia por completo, consecuencia de la caída precipitada del precio del cobre y de la decisión chilena, al fin, de vender 20.000 toneladas de hilo de cobre a la Unión Soviética, uno de los metales que los Estados Unidos habían puesto especial interés en que no pasasen del Occidente al Oriente en los días de la guerra de Corea y de la prohibición de las exportaciones de centenares de artículos designados como «materiales estratégicos».

En mayor o menor grado, todos los países visitados por Mr. Nixon, se encontraban sufriendo las consecuencias de una crisis económica originada por la caída de los precios de las materias primas en los mercados mundiales y cuyas causas verdaderas se achacaban a los Estados Unidos.

No sólo se ha producido una gran baja en los precios de los artículos de exportación de las repúblicas iberoamericanas, como el café, que de 70 centavos de dólar la libra en 1954 ha caído a 53 centavos; el cobre, que se vendía en 1955 a 43 centavos la libra, apenas se puede vender ahora a 25 centavos, y todo lo demás. Se ha producido un desquiciamiento catastrófico en unas relaciones económicas y comerciales que se han traducido, el año pasado, en un pequeño aumento en el peso o volumen de

las cosas exportadas, en relación con el próspero año de 1954, pero al mismo tiempo en una ruinoso contracción en el valor, en una caída de un 15 por 100 en los «términos de comercio» desde su punto más alto, en 1954, en los años de la postguerra.

La situación ha empeorado porque en los Estados Unidos no deja de ejercerse una presión constante y dura en favor de la adopción de medidas proteccionistas, como el aumento de los derechos arancelarios, la imposición de cuotas y otras restricciones a las importaciones, etc. Ahora mismo pesa sobre algunos artículos, como el plomo y el cinc, la gran posibilidad de un aumento en los aranceles y una fuerte restricción en las importaciones, con objeto de proteger a la minería nacional. Se quieren evitar consecuencias peores a las ya existentes con medidas como la sugerida por el secretario del Interior norteamericano, Fred Seaton, en un proyecto de ley destinado a conceder una subvención gubernamental a los precios vigentes en el mercado para el cinc y el plomo de producción nacional. De este modo se evitarían mayores y más ruinosas consecuencias para las exportaciones de Méjico, el Perú y Bolivia.

La caída en los precios, los aranceles y las cuotas amenazan con un acusado empeoramiento de una situación ya alarmante. Venezuela, el país que a fines del año pasado se presentaba como una maravillosa excepción, con una situación económica de una prosperidad sin precedentes, trata ahora de obtener un empréstito urgente en el mercado norteamericano de 200 millones de dólares, para hacer frente a lo que se dicen ser las consecuencias de una anterior corrupción muy extendida. El balance que se había hecho al finalizar 1957 era fantástico. Las exportaciones, casi todas ellas de petróleo—que se estaba extrayendo al ritmo de casi 3.000.000 de barriles diarios—habían alcanzado durante el año un valor de dólares 2.400.000.000, mientras que las importaciones se habían quedado en la mitad. Las reservas internacionales en dólares eran de unos 1.400 millones de dólares y el superávit de la Tesorería, de 330 millones de dólares, el doble que el año anterior.

Medio año después, no había más que déficits por todas partes y, peor aún, partidas al descubierto. Alguna culpa tienen, sin duda, las restricciones impuestas por los Estados Unidos a las importaciones de petróleo venezolano; pero con esto, a lo más a que se llegaba, sería a tener una explicación parcial de una situación tan apurada que sólo podría remediarse con un préstamo urgente.

Peor está la situación en el Perú, en cuyas minas de cinc y plomo

trabajaban 35.000 hombres y cuyo esfuerzo representaba el 15 por 100 de las exportaciones nacionales. Algunas minas han sido ya cerradas y el ambiente agitado que se respira por la mayor parte del país guarda relación directa con un estado de cosas que nada tiene de tranquilizador. La situación en el Perú, el igual que en otros países sudamericanos, tiende a complicarse—y agravarse— por razón de ser de propiedad norteamericana las grandes empresas mineras o industriales, como la Southern Peru Copper Corporation, propiedad de un grupo de intereses mineros norteamericanos encabezados por la American Smelting and Refining Company, con unas inversiones allí que pasan de los 200 millones de dólares; o los frigoríficos de Swift, en Montevideo, que cerraron por tropezar con dificultades con la política gubernamental, se vendieron a otra empresa norteamericana, que tampoco creyó posible continuar dando trabajo a miles de uruguayos, para acabar en negociaciones muy delicadas; o como sucede en las minas de cobre de Chile, o en muchos ya de los pozos de petróleo de Venezuela.

La crisis económica no ha sido causada, sin embargo, por la propiedad norteamericana o de cualquier otro país, de muchas de las actividades mineras e industriales, sino por la caída de los precios, la desorganización de las relaciones comerciales y el estado tan desigual del desarrollo económico de la mayoría de los países iberoamericanos. Las exportaciones venezolanas son casi exclusivamente de petróleo, como son de café casi la totalidad de las exportaciones brasileñas. Las tres cuartas partes de lo que exporta Colombia es café también y el Ecuador apenas exporta otra cosa que plátanos, café y cacao. Bolivia necesita exportar estaño para poder importar casi todo lo demás, incluyendo muchos de los víveres que se consumen en un país que ha llegado a encontrarse en una situación tal de desarrollo económico mal dirigido que sus mejores tierras bajas están convertidas en selvas mientras que la poca agricultura del país es *andina*, de mucho trabajo y escaso rendimiento.

Bolivia ocupa una posición especial, por el programa en desarrollo, con ayuda norteamericana, para la estabilización de su economía y por los efectos de la decisión soviética de colocar unos 12 millones de toneladas de estaño en el mercado mundial, desde hace más de un año, para «destrozar—afirmó el embajador de Bolivia en Washington—los planes de cooperación económica y técnica» de Bolivia y los Estados Unidos. Los Estados Unidos vienen prestando, desde 1953, ayuda a Bolivia para cubrir el déficit de su balanza comercial a cambio de colaboración para

llegar a la gradual estabilización de la moneda, el boliviano. Los resultados hasta ahora han sido relativos y el déficit de 15.000.000 de dólares el año pasado marcha camino de convertirse en otro de 25.000.000 este año. Se busca un posible remedio a la situación con las prospecciones petrolíferas, muy prometedoras, y el desarrollo de un programa de cultivos de las tierras bajas encaminado a cubrir todas las necesidades alimenticias del país. Pero hasta ahora Bolivia ha tenido que seguir descansando en lo que ha sido, desde hace muchos años, la base fundamental de su economía, el estaño. Con la desventaja que tiene el que la producción disminuye a la vez que se encarece, por irse agotando los yacimientos, por el deterioro del equipo y por los efectos de una política inflacionaria y social que ha aumentado mucho los gastos de producción por la subida de los jornales y el aumento constante del personal.

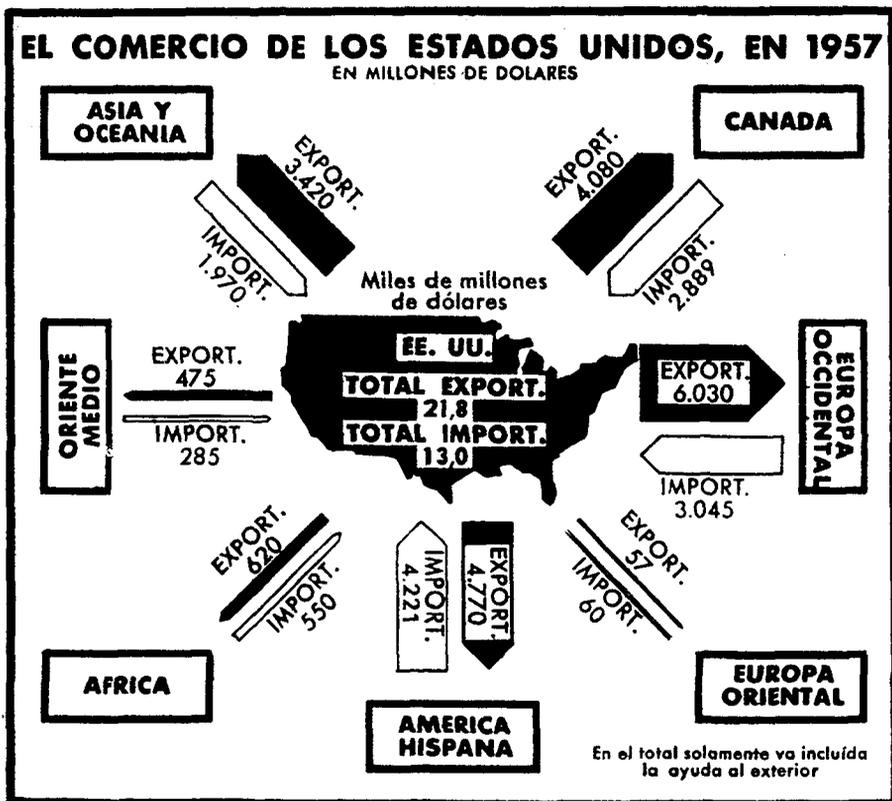
Penetración constante.

Los Estados Unidos se han enterado, con sorpresa y alarma al mismo tiempo, que el comercio soviético empieza a representar una amenaza para las posiciones que han llegado a ocupar los intereses norteamericanos por toda la América hispana. Aun cuando el volumen de este comercio es pequeño todavía—el valor de todas las exportaciones e importaciones entre Iberoamérica y los países del bloque soviético ha sido el año pasado de unos 220.000.000 de dólares, nada comparado con el valor total de las operaciones comerciales norteamericanas con el exterior, de unos 35.000 millones de dólares—tiende a crecer y la experiencia con otros países y regiones apunta a un posible factor de rivalidad y de peligro.

Resulta, en cualquier caso, desagradable enterarse de que el Uruguay ha formalizado un acuerdo con la U. R. S. S. para la venta de lana y carne a cambio de diez petroleros cargados con un combustible que hasta ahora era abastecido por los Estados Unidos y 2.000 toneladas de algodón, que también formaba parte del monopolio comercial norteamericano.

Como ha sido desagradable tener conocimiento del envío de una misión argentina presidida por el entonces subsecretario de Industria, Raul Ondarts, a los países comunistas, entre ellos la U. R. S. S., para negociar la adquisición de equipo para el monopolio de petróleos, los ferrocarriles nacionales y las Juntas de la Electricidad, el Agua y el Carbón. «Necesitamos maquinaria y equipo con urgencia—declaró el señor Ondarts—y no nos importa de dónde pudiera llegarnos.» El Salvador ha tratado ya de

colocar mucho de su café en los países comunistas y el Brasil lleva meses en situación indecisa, temeroso quizá de las consecuencias que pudiera tener en definitiva el restablecimiento de las relaciones diplomáticas, que es una de las condiciones que la U. R. S. S. adelanta para dejarle abierta posiblemente la puerta para la venta de café y otros productos de la economía tropical. Al fin y al cabo, el café del Brasil, cantidades enormes de



millones de sacos mensuales en tiempos de alguna normalidad, tenía su más importante mercado en Nueva York. (El café, el cacao y algún otro producto están llamados a sufrir también las consecuencias de una producción cada año más importante por el Africa ecuatorial y más todavía en el caso de quedar una parte de esta producción incorporada al Mercado Común Europeo, donde gozaría de las ventajas de una gradual reducción de los aranceles, hasta su completa eliminación. mientras que las importaciones de otros lugares tendrían que pagar los derechos de importación.

establecidos.) No hace mucho todavía que el propio presidente del Brasil, doctor Juscelino Kubitschek, aludió a la cuestión diciendo que no «ignoraba los peligros a que conducirían las negociaciones» con la U. R. S. S. y otros países comunistas, pero «nos ofrecen perspectivas económicas que merecen ser estudiadas».

La experiencia del Oriente Medio demuestra que la Unión Soviética es ya un rival serio de los Estados Unidos en más aspectos que el militar. En los últimos años ha sido constante la expresión de actitudes disconformes con la política del aislamiento que se había preparado desde los comienzos de la Organización del Tratado del Atlántico Norte, y muy especialmente la guerra de Corea. Han sido varios los países que han ido presionando para que se suavizasen o se eliminasen del todo las restricciones impuestas para las relaciones comerciales con los países comunistas, hasta llegar a la situación que se dió el año pasado, cuando las exportaciones del bloque comunista al mundo libre subieron a un valor total de 3.100.000.000 de dólares, un aumento de un 70 por 100 en el curso de cuatro años. Y, lo que es peor, «no existe razón técnica o económica para que no llegue al doble o el triple de este volumen en unos pocos años», dijo hace poco el subsecretario de Estado adjunto de los Estados Unidos, C. Douglas Dillon.

A pesar de todo, los Estados Unidos se sentían seguros en su *backyard*, en una región de la que importaban más que de ninguna otra nación del mundo y con la cual mantenían unas relaciones comerciales que se acercaban más al equilibrio que las sostenidas con cualquier otra parte. Los Estados Unidos habían llegado, de una manera acaso insensible, sin pensar en ello siquiera, a considerar a toda Iberoamérica como algo tan estrecha, íntimamente ligado a ellos que era en cierto una prolongación suya.

Una prolongación que apenas ofrecía otra cosa que ventajas, con muy pocas responsabilidades. Aun en el caso de exponerse alguna vez a sufrir pérdidas, siempre insignificantes en comparación con las ganancias.

Grandes inversiones.

Aproximadamente la tercera parte de todas las inversiones norteamericanas en el exterior está por tierras de Iberoamérica, unos 8.000.000.000 de dólares, casi tanto como los 11.000.000.000 que representan las inversiones de los Estados Unidos en el Canadá, país que es casi una dependencia

económica de los inmensos intereses industriales del país vecino. Unas inversiones de tanto volumen—«y todo hace suponer que continúan los grandes gastos de capital», dice el informe sobre «Las inversiones de los Estados Unidos en la Economía Latino Americana»—no se hacen si no se encuentra un ambiente favorable. Según un estudio reciente, en el año de 1955 el 30 por 100 de las exportaciones iberoamericanas, con un valor de 2.100.000.000 de dólares, había sido hecho por intereses norteamericanos en la región. Más de la mitad procedía del petróleo. Otras cantidades importantes habían correspondido al cobre y los nitratos, al azúcar cubano, las frutas y las fibras de las regiones tropicales.

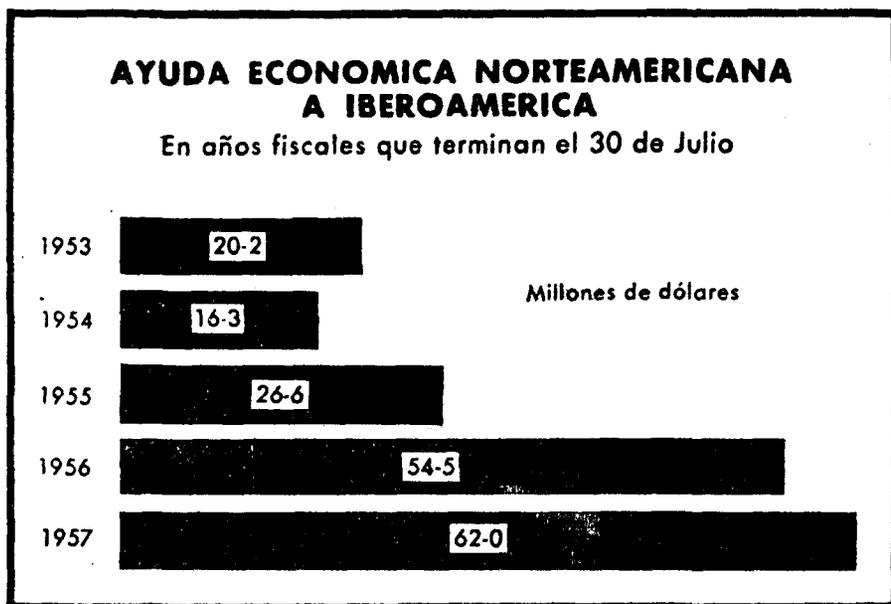
En ese mismo año, las compañías de propiedad norteamericana en Iberoamérica pagaron por lo menos el 15 por 100 de todos los impuestos recaudados por la Hacienda de los respectivos países, lo que representó una aportación de las tareas de gobierno de 1.100.000.000 de dólares.

Es desigual, sin embargo, el desarrollo de las inversiones norteamericanas por Iberoamérica. En algunos países han subido vertiginosamente, como en Venezuela o en Cuba, aprovechándose de circunstancias que se han considerado altamente favorables. En Venezuela se han concentrado en el petróleo, aun cuando se advertía en los últimos años una clara tendencia a invadir otras actividades, como la explotación de yacimientos de mineral de hierro de una gran riqueza, o a crear diversas industrias. En Cuba, por otra parte, del azúcar y las empresas de utilidad pública, como la electricidad y los tranvías—con inversiones en 1929 que se aproximaron a la cifra de 1.000.000.000 de dólares—se ha pasado a una multitud de actividades industriales, fundiciones de acero y otro metales, minas de níquel, refinerías de petróleo, fábricas de neumáticos, hoteles, casinos y todo lo relacionado con el turismo.

El interés—y el riesgo—económico de los Estados Unidos e Iberoamérica es inmenso. Y es, además, un factor vital para la propia seguridad de la más poderosa de las potencias conocidas. Por Iberoamérica—y por el Canadá—se encuentran muchas, casi todas las cosas que no se encuentran ya o se encuentran sólo en cantidades insuficientes en los Estados Unidos.

De estos y otros factores pudiera llegarse a la fácil conclusión de que a los Estados Unidos no menos que a Iberoamérica conviene el mantener unas relaciones tan cordiales como mutuamente beneficiosas. La experiencia indica, sin embargo, que esto ha existido sólo en algunas ocasiones y durante períodos de tiempo de limitada duración. Los Estados Unidos han servido de ejemplo más bien que de ayuda a las repúblicas iberoamericanas

en su lucha por la independencia, con la excepción de Cuba. Desde edad temprana ha habido una tendencia a la desviación de las actividades comerciales hacia rutas que acabaron siendo provechosas para los Estados Unidos y que culminaron, en definitiva, en lo que se llamó la «Diplomacia del dólar» y que dieron origen a movimientos de tanto vigor intelectual como



el de Manuel Ugarte contra el «Coloso del Norte» y el de Haya de la Torre, con el Aprismo.

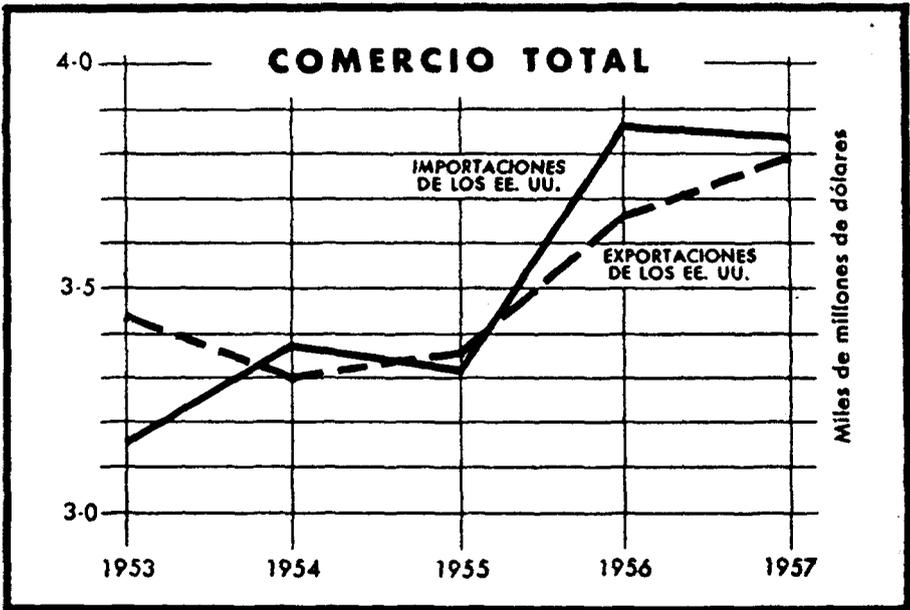
Durante unos cuantos años, los de la política del «buen vecino» de Franklin Roosevelt, las relaciones entre Iberoamérica y los Estados Unidos mejoraron de una manera sensible, especialmente en Nicaragua, Santo Domingo, Haití y el cambio decidido de actitud hacia Cuba, Puerto Rico y otras repúblicas o posesiones. En los años de la segunda guerra mundial —como en los de la primera— la colaboración había sido casi completa y perfecta. Durante los años de prosperidad y abundancia que siguieron a su terminación, las dificultades no fueron especialmente grandes ni graves. Pero desde hace año y medio las cosas han venido evolucionando desfavorablemente y con rapidez.

No sólo se encuentran las repúblicas iberoamericanas con dificultades para comerciar provechosamente con los Estados Unidos, sino que tropiezan

también por el exterior con una competencia que consideran ilegítima y completamente injusta, como la que representa la colocación de grandes cantidades de trigo o de mucho algodón en mercados extranjeros en condiciones con las cuales no pueden competir otros países, a las que aludió el presidente Frondizi al hablar del *dumping*.

En busca de soluciones.

Pudiera acabar teniendo consecuencias delicadas para los Estados Unidos la prolongación de un estado de cosas en el que se encuentran más factores explosivos que el de una población en estado de rápido, espectacular crecimiento. La caída de los precios del café ha creado una situación muy delicada en catorce países iberoamericanos, la baja en el precio



del cobre y los nitratos ha sido calamitosa para Chile; Méjico contestó a la caída en los precios con un espectacular aumento en los aranceles, de 25 a un 40 por 100, por 2.400 artículos, lo cual se ha traducido ya en un acusado descenso en las importaciones, y así sucesivamente.

Un periódico brasileño llegó a decir que «ni una helada de dimensiones catastróficas podría resolver los problemas del café que tiene el Brasil»

y un exportador de lana del Uruguay comentó con acento fúnebre: «Sólo otra Corea podría salvarnos.»

Por Iberoamérica se han hecho tentativas, en busca de alguna solución. Una de ellas, la más prolongada, buscaba el apoyo norteamericano, para la creación de un Banco especial de desarrollo económico, la negociación de acuerdos para la estabilización de los precios de los artículos y materias primas esenciales, etc. Pero siempre se tropezó con la indiferencia cuando no con una oposición cerrada de los Estados Unidos. Todos los intentos iberoamericanos para celebrar una conferencia económica en la que se tratasen los problemas de la región con toda seriedad fueron desplazados, siempre que se pudo, hacia un futuro lo más impreciso posible. Y cuando al fin no quedó más solución que abrir debate sobre el problema de mayor interés y agobio para una veintena de países, se hizo en forma tal que, como resultó en la conferencia de Buenos Aires, para evitar el fracaso no quedaba otra alternativa que una piadosa declaración de vagos principios.

En busca desesperadamente de alguna salida, se ha ido a parar en la idea de un «mercado común» iberoamericano, sin pensar, quizá, en que en el actual estado de desarrollo económico de la región es poco probable que dé resultados prácticos. Tampoco tiene, de momento, mayores perspectivas el complemento político de la llamada «doctrina Prado», iniciada por el presidente del Perú, Manuel Prado Ugarteche, de reforzar la colaboración de los Estados iberoamericanos y crear una «entente» con los «países hermanos» de Europa—España, Portugal, Francia e Italia—que aumente mucho su influencia y su poder en los conciertos internacionales, en particular en las Naciones Unidas, siguiendo un poco el ejemplo del bloque afroasiático.

La Argentina y el Brasil han dado algunos pasos significativos y prometedores, como la creación del «Club de París», para el mantenimiento de relaciones comerciales de tipo multilateral, en el que los créditos que pudiera tener la Argentina por las exportaciones de carne a Inglaterra serían aplicables, por ejemplo, a la compensación de cualquier déficit que pudiera existir en la balanza de pagos con Francia, por haberle comprado una cantidad crecida de automóviles. Este principio, parecido al de la Organización Europea de Cooperación Económica, tendría resultados favorables de ser de general aplicación y de no tropezar con los inconvenientes de tratados como el que crea la Comunidad Económica Europea.

Una política realista llega fácilmente a la conclusión de que las repúblicas iberoamericanas apenas podrían rechazar cualquier perspectiva favorable de comercio, si bien es ya evidente que en un futuro inmediato ten-

drán que seguir dependiendo en gran medida de los Estados Unidos. Pero la dependencia en condiciones así, tan onerosas, pudiera tener malas consecuencias. El viaje de Mr. Nixon es una advertencia, un toque de alarma.

Los países iberoamericanos no acaban de comprender por qué de una posible ayuda norteamericana al Brasil o la Argentina han de excluirse actividades de tanta importancia como el interés nacional en desarrollar las respectivas industrias del petróleo. Hubo un momento en el cual se creyó que se encontraría una fórmula salvadora. No hace mucho, un consejero del presidente Eisenhower decía:

«Estoy convencido de las ventajas de la empresa libre y competitiva en las actividades petrolífera. Pero cuando mi opinión sea solicitada en Washington, diré que estoy convencido de que podríamos hacer préstamos al Brasil y la Argentina de tal forma que podamos serles de ayuda.»

Si este consejo fué solicitado y dado, ha sido desatendido, por supuesto. Cosa que en Buenos Aires o en Río de Janeiro sólo puede tener una significación: que el Gobierno norteamericano presiona para que las explotaciones de los yacimientos petrolíferos respectivos se hagan como en Venezuela, por medio de concesiones a las compañías privadas. Esto, dicen, no es una cuestión de principios, que pudiera ser comprendida, aunque no fuese aceptable, sino de intereses y de presiones que en definitiva resultan incompatibles con una interpretación rigurosa de los principios de la independencia y la soberanía. Tiene muchas razones poderosas en que apoyarse. Como ésta.

En estos momentos está en curso una investigación en el Congreso, en Washington, sobre las relaciones del Gobierno de los Estados Unidos con una fábrica que tiene en la parte oriental de la isla de Cuba, en Nicaro, construída en 1942 y en la que se han invertido 87.000.000 de dólares. Es una fábrica de níquel cuya producción anual es de unos 24.000.000 de kilogramos, aproximadamente el 11 por 100 de la producción total de este metal en el mundo libre.

Se construyó la fábrica pensando en los yacimientos de mineral propiedad de una compañía norteamericana, la Freeport Sulphur Co., a menos de diez kilómetros de distancia. En cualquier caso, el Gobierno concedió a esta compañía un empréstito de 1.100.000 dólares, para desarrollar la producción de mineral y prometió además comprarle por lo menos una tercera parte de todo el mineral que necesitase hasta el año de 1968. En la actualidad, todo el mineral que se necesita para la fábrica de Nicaro sale de las minas de la Freeport Sulphur, con la garantía de unos derechos de 1,73 dólares por tonelada, además del pago de todos los gastos de extrac-

LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE LOS ESTADOS UNIDOS Y LA AMÉRICA HISPANA

ción. El negociado de Minas de Washington sostiene que el Gobierno no debería pagar por derechos más de 60 a 90 centavos, de la tercera parte a la mitad de lo que paga actualmente. Son situaciones así las que hacen difíciles de comprender las explicaciones del tipo de las que Mr. Nixon intentó dar en su jira por Iberoamérica.

JAIME MENENDEZ FERNANDEZ.

BALANZA DE PAGOS ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS E IBEROAMERICA
(En millones de dólares)

	1956	1957
<i>Exportaciones de mercancías y servicios</i>	5.645	6.624
Mercancías	3.830	4.631
Transportes	366	410
Viajes	216	238
Servicios	238	256
Ingresos por inversiones	918	1.009
Transacciones militares	77	80
<i>Importaciones de mercancías y servicios</i>	4.787	4.913
Mercancías	3.775	3.915
Transportes	359	313
Viajes	363	387
Servicios	238	234
Ingresos por inversiones	25	29
Transacciones militares	27	35

VALOR DE LAS PARTIDAS PRINCIPALES EN 1956
(En millones de dólares)

<i>Exportaciones norteamericanas:</i>	
Maquinaria industrial	577
Automóviles	475
Productos químicos	401
Material eléctrico	241
<i>Importaciones norteamericanas:</i>	
Café	1.301
Petróleo	656
Metales no ferruginosos	482
Azúcar de caña	331



II
NOTAS

