CREENCIAS ERRONEAS DE APARIENCIA PLAUSIBLE PERO FALACES

DAVID ROCKEFELLER,
Presidente The Chase Manhattan Bank

1 La primera dice que Los Estados Unidos en realidad quieren mantener a la América Latina en un estado de dependencia industrial y vasallaje agrícola

Desde luego, esto es absurdo. La industrialización es un aspecto deseable, inevitable, y en realidad decisivo para el crecimiento económico. Las naciones de la América Latina deben contar con un sector industrial en rápida expansión. Sin embargo, es importante que esta expansión no ocurra a base de despilfarro y que se desarrolle en proporción apropiada a la modernización y a la expansión de la agricultura.

Numerosos economistas de la América Latina y los Estados Unidos temen que muchas naciones en desarrollo, entre ellas algunas de la América Latina, están descuidando su base agrícola en el precipitado impulso hacia la industrialización. Si, como creo que es el caso, gran parte de la riqueza potencial de un país se debe al uso más eficiente y diversificado de sus recursos agrícolas, la respuesta al crecimiento económico no está, por ejemplo, en las fundiciones de acero. Por otra parte, la utilización plena de la capacidad para producir alimentos y otros artículos de consumo ayuda a crear el capital y la mano de obra que requiere la industria. Como la población de la América Latina, que es de 230 millones excederá los 300 millones en el próximo decenio, una atención insuficiente a la agricultura podría hacer desaparecer el progreso económico del sector industrial. La desastrosa experiencia de la Unión Soviética en la agricultura podría servirnos de advertencia al respecto.

Consideraciones como estas han impulsado a los Estados Unidos a estimular el esfuerzo agrícola. Pero ello no significa que perdamos interés en las industrias, o en prestar ayuda a la industrialización mediante la construcción de plantas siderúrgicas, fábricas de papel, plantas de productos químicos y numerosas otras empresas. Así vemos que los préstamos del Gobierno de los Estados Unidos han desempeñado parte importante en las construcciones de los Altos Hornos de Méxi-

co, de Volta Redonda en Brasil, de Huachipato en Chile, para mencionar tan sólo a tres de las más grandes plantas siderúrgicas de la América Latina. Los Préstamos de la Agencia Internacional de Desarrollo han ayudado a financiar obras de electrificación rural en Chile y Ecuador, estudios viales en el Perú, y la primera planta hidroeléctrica en Honduras. Por otro lado, las contribuciones del sector privado se reflejan en operaciones en una amplia variedad de actividades comerciales e industriales, como la de la Sears Roebuck & Co., cuyas realizaciones en todo el Hemisferio son ejemplares. Así, en un país ha adiestrado a más de 1 000 empleados y hace sus compras de 1 400 fábricas locales, muchas de las cuales todavía no existían cuando la Sears inició sus operaciones. Los ejemplos abundan en casi todos los sectores de la industria y el comercio.

Muchos de los temores que precluden a dedicar mayores energías e inversiones al mejoramiento de la agricultura, se deben a que ciertas naciones latinoamericanas que dependen exageradamente de un solo cultivo agrícola para obtener divisas, ha experimentado graves desequilibrios y problemas en sus balanzas de pago como resultado de las fluctuaciones en los precios de sus materias primas de exportación.

Inevitablemente, los precios relativos de los artículos de exportación y de las materias primas, comparados con los precios de los productos industriales, cambian constantemente con las condiciones variantes de la demanda y la oferta. Recientemente los precios del petróleo, el cobre y el estaño, han subido, en tanto que los precios del algodón, azúcar, trigo y lana, han bajado. Aún cuando los Estados Unidos creen firmemente en los libres movimientos de precios, como el mejor medio de controlar la producción y la distribución de los recursos, hemos tratado de atenuar el impacto de las amplias fluctuaciones de precios. Se han hecho esfuerzos especiales en relación con los artículos de exportación de los que mucho dependen algunos países. Hemos adoptado, así, cuotas para el azúcar y mantenemos los precios del azúcar a nive-

les muy por encima del mercado mundial. De la misma manera apoyamos el Convenio Internacional del Café. Sin embargo, estas medidas son todavía imperfectas y existen varias razones para no desear que ellas sustituyan a la oferta y la demanda en la regulación del mercado. Lo ideal sería que un país exportador evitara la excesiva dependencia de un sólo artículo, proporcionando una variedad suficiente para ajustarse a los altibajos de la demanda. Los Estados Unidos, por ello, vigorosamente apoyan la diversificación agrícola como sólida fundación del desarrollo industrial.

Esta primera frase errónea también incluye la afirmación de que las importaciones latinoamericanas de materiales industriales llevan precios demasiado altos. Aun cuando en apariencia es plausible, este argumento es básicamente efímero y engañoso. Entre otras cosas, deja de reconocer que el alza de los precios industriales es con frecuencia el resultado, en gran parte, del mejoramiento de la calidad y versatilidad de los productos. Cualquier banquero americano que haya ido a comprar equipos computadores puede convencerse de esto. Lo mismo sucede con la mayoría de los artículos principales, y el ama de casa que contempla los nuevos envases de las mercaderías en los supermercados puede dar testimonio a esto. Al cambiar la calidad, presentación y otras características de los artículos manufacturados, los precios también cambian.

Con la expansión y diversificación de las exportaciones de artículos de consumo para adquirir mayor cambio extranjero, y con el ensanche de los mercados regionales y la creación de un mejor ambiente para la inversión privada, la América Latina estará en condiciones de aumentar su capacidad industrial en forma equilibrada y racional, haciéndose asimismo menos vulnerable a las fluctuaciones en los precios mundiales de esos artículos. Los Estados Unidos laboran con las naciones latinoamericanas para el logro de este deseable objetivo.

2 Un segundo argumento equivocado es la ayuda económica de los Estados Unidos perjudica en verdad a la América Latina y beneficia a los Estados Unidos, ya que se basa en la colocación de préstamos con interés elevado, que imponen una pesada carga en el servicio de la deuda a los países afectados.

Esta declaración es asimismo errónea, pero enfoca un problema real. Algunos países han necesitado tomar en préstamo sumas tan grandes para fines de desarrollo que ahora deben dedicar una parte sustancial de su cambio extranjero al pago de los servicios de las deudas. Sin embargo, en aquellos casos en que el dinero ha sido utilizado en manera productiva, la productividad de las empresas financiadas excede en mucho el costo del servicio de las deudas. Tal es

el caso donde se ha utilizado el capital extranjero para desarrollar industrias que pueden reemplazar a las importaciones o que producen artículos para la exportación. Iguales beneficios provienen de las obras de electrificación y caminos que ayudan a establecer las fundaciones de las industrias de la nación. Un programa inteligente de préstamos extranjeros no tiene por qué causar dificultades basadas solamente en los cargos de intereses, pese a que las tasas de interés en varias regiones del mundo sean mucho más altas que en los Estados Unidos.

Pero a pesar de lo que esta creencia errónea afirma, gran parte de nuestra ayuda a la América Latina ha sido hecha a tipos de interés muy bajos. Por ejemplo, los préstamos de la AID destinados a financiar las primeras cooperativas rurales de electricidad en Chile y Ecuador, o para el proyecto de viviendas baratas en Honduras, o aquél para financiar un estudio socioeconómico de alta prioridad en Panamá, se han hecho por 40 años a un tipo de 3/4 de uno por ciento para los primeros diez años y 2% de allí en adelante. Tipos de interés como éstos incluyen obviamente un subsidio que es pagado por el contribuyente norteamericano. Los beneficios de los Estados Unidos provenientes de nuestra ayuda no se basan en intereses altos, sino, más bien, en forma indirecta, en el mejoramiento económico que, a la larga, estimamos que beneficiará a todo el Hemisferio.

El inquebrantable compromiso de mi país para lograr el progreso del Hemisferio (tan plenamente expuesto por mi amigo Tom Mann —un verdadero amigo de las Américas), quedó demostrado de la manera más clara y vigorosa en el Mensaje del Presupuesto enviado por el Presidente Johnson al Congreso en Enero de este año. El Presidente, en tanto que pidió una reducción en el monto total de ayuda al extranjero, recomendó un aumento de la ayuda sólo para un programa específico: la Alianza para el Progreso. Declaró entonces: "Nosotros en los Estados Unidos nos sentimos orgullosos por la manera como nuestros buenos vecinos del Sur hacen frente al reto del desarrollo". El Presidente recomendó así no sólo la continuación de los préstamos a bajo interés contemplados en el programa, sino que también recomendó el aumento del volumen de dólares para años futuros.

Desde luego, es un hecho que los préstamos a las firmas latinoamericanas hechos por entidades privadas de los Estados Unidos llevan tasas de interés más altas que los préstamos que gozan del subsidio del Gobierno. Estos préstamos tienen generalmente relación con las tasas de interés del mercado local, y de allí que con frecuencia sean más elevados que los tipos prevalecientes para los préstamos en los Estados Unidos. Esto es normal, pues los tipos de interés son determinados por la interacción de fuerzas económicas tales como la oferta y la demanda de fondos disponibles y los riesgos del caso. Fuerzas similares hacen que los tipos de interés varíen también ampliamente en los Estados Unidos. Por ejemplo, una compañía tan grande como la General Motors puede lograr me-

iores condiciones que los conductores de taxis de Nueva York. El riesgo es un factor poderoso para determinar los tipos de interés. Y nada hace más arriesgado el préstamo de dinero que la persistente inflación y los peligros que desafortunadamente han afligido a varias naciones de las Américas. Los tipos de interés cobrados por las entidades prestatarias locales en la América Latina así lo demuestran muy claramente.

Cuando existe una inflación del 80% por año, se puede cargar intereses mucho más altos que en los Estados Unidos, y aún así perder dinero. El único y más importante paso hacia la reducción de los tipos de interés es el de poner coto a la inflación. Todos nosotros podemos ayudar a contrarrestar la creencia errónea sobre el costo de los empréstitos, combatiendo las circunstancias que la promueven. Esto significa que debemos apoyar una sana política anti-inflacionista y monetaria, empleando para ello todos los medios apropiados a nuestro alcance.

3 Una tercera frase errónea que los inversionistas privados de los Estados Unidos miran hacia la América Latina como una propiedad feudal, lista para la explotación económica.

La existencia de este argumento es evidencia alarmante de que la realidad de la inversión norteamericana en la América Latina no es comprendida por los pueblos latinoamericanos. Esta "brecha en las comunicaciones" se debe, al menos en parte, a la negligencia de gran parte de la comunidad de los negocios de los Estados Unidos. Es de esperar que en el futuro nuevas compañías se unirán a aquéllas que ya están tratando de transmitir un mensaje efectivo de sus contribuciones en la América Latina, de distribuir tal mensaje, y sobre todo de continuar respaldándolo mediante acciones concretas y brillantes. Nada puede ser más importante para el futuro de la inversión privada que un concienzudo programa de esta índole.

En realidad, los mitos erróneos no reflejan la verdad. Algunas estadísticas darán idea de la índole y la verdadera magnitud de la contribución que se está haciendo. Los negocios de los Estados Unidos que funcionan en la América Latina abastecen 1/10 de la producción latinoamericana, pagan 1/5 de todos los impuestos, y rinden 1/3 de todos los ingresos de exportación. Se calcula que un millón y medio de latinoamericanos hallan empleo en los establecimientos comerciales e industriales de los Estados Unidos con salarios más elevados que los ofrecidos por las industriales locales. Los ciudadanos de los Estados Unidos, por otra parte, representan solamente el 2% del personal empleado por las firmas de los Estados Unidos en América Latina. Las inversiones norteamericanas en América Latina, han tenido, afortunadamente, un éxito moderado ya que de no ser así no habría aliciente para futuras inversiones. Las utilida-

des, sin embargo, no han sido tan altas como el público en general supone.

En una encuesta especial de Gallup al "hombre de la calle", una pregunta acerca de cuanto obtenían en ganancias las compañías de los Estados Unidos, resultó en cálculos que fluctuaban del 35% en Roma al 60% en Montevideo. El hecho es que las utilidades en el exterior ascienden a alrededor del 14% antes de los impuestos locales, en comparación con el 13% de rendimientos de las inversiones dentro de los Estados Unidos. Después de pagados los impuestos, ese rendimiento es de 5 o 6%, y los ingresos tributarios son naturalmente de gran beneficio para los respectivos países.

Una de las respuestas más convincentes a la creencia falsa en la explotación económica es el creciente número de compañías de los Estados Unidos que buscan la participación latinoamericana en la administración de sus inversiones en América Latina. Estas empresas conjuntas constituyen el medio más prometedor para el cual los hombres de negocios latinoamericanos pueden mejorar tanto el clima de las inversiones como lograr las metas de la Alianza.

El aspecto verdaderamente desalentador de la inversión privada en América Latina en los últimos años ha sido el hecho de que no haya habido más. El objetivo de Punta del Este para las nuevas inversiones extranjeras fue de \$600 millones anuales, incluyendo \$300 millones de fuentes privadas de los Estados Unidos. El año pasado fue menos de un tercio de aquello, y las inversiones europeas fueron aún menores. A mi juicio una de las razones principales de este resultado desalentador fue que en los años iniciales de la Alianza se puso demasiado énfasis en la asistencia estrictamente de gobierno a gobierno. Y esto no promovió las condiciones que son necesarias para dar impulso a la inversión privada. Ahora que se ha reconocido de manera más amplia la participación vital de la empresa privada, vemos el desarrollo de un clima de negocios más favorable. Confío que las compañías e individuos por igual, tanto en Estados Unidos como locales, responderán a esta creciente oportunidad, y que los índices de inversión aumenten nuevamente.

El hombre de negocios latinoamericano puede hacer mucho para ayudar a estimular la inversión. Al combinar los vastos recursos del talento, iniciativa y conocimiento de las condiciones locales a su disposición, puede trabajar con sus gobiernos para crear un clima de negocios que atraiga el capital extranjero y retenga los fondos locales. Puedo asegurar que los inversionistas de los Estados Unidos no van en pos de favores, sino que, como la mayoría de los hombres de negocios, buscan estabilidad, garantías de que los contratos entre las dos partes sean obligatorios para ambos y que serán honrados, y buscan la evidencia de que las amenazas de expropiación no proyectarán sombras ominosas sobre la inversión de capital.

4 Una cuarta expresión errónea que el capitalismo privado americano es un sistema materialista centralizado en sí mismo y que funciona para contrarrestar los valores y aspiraciones de la América Latina. Aunque alguna vez esto hubiera sido cierto, en verdad no es correcto hoy, y nosotros estamos refutando este mito en incontables formas, tanto en nuestro propio país como en el extranjero. Se ha registrado un gran renacimiento cultural en los Estados Unidos en los últimos años. Por ejemplo, los norteamericanos gastan más de \$300 millones por año en el funcionamiento de más de 600 museos de arte —una suma aún mayor para las bibliotecas públicas— \$200 millones para pinturas y materiales de arte —la mitad de ello para grabaciones de música clásica— tres veces más para instrumentos musicales. Los gastos anuales en libros pasan de \$1 1/2 millones, y unos \$400 millones se dedican a boletos para el teatro, la ópera y las salas de concierto. Las compañías de los Estados Unidos dan anualmente \$ 140 millones para el sustento de la educación. En estas y muchas otras formas las compañías de los Estados Unidos participan plenamente en lo que se ha llamado una "explosión cultural" en la cual más y más personas hallan nuevas manifestaciones intelectuales y deleite estético.

No hablemos, pues, de valores ni antepongamos a cada comentario el signo del dólar. Las sumas de dinero pueden ser impresionantes pero, más importante, reflejan un espíritu iluminado. Aún más significativo es el hecho de que el pueblo, en número creciente, tiene descanso y sosiego y la oportunidad de compartir los aspectos no materialistas de la vida. Las cifras que he citado son reflejo de este hecho.

El cargo de codicia insensible tampoco es justo en cuanto a los negocios de los Estados Unidos en el exterior. Por ejemplo, la Creole Investment Corporation, subsidiaria venezolana de la Standard Oil de Nueva Jersey, facilitó \$10 millones para la inversión en la industria local, cuando la economía sintió el golpe de una depresión en 1961. Entre sus empresas figuran una fábrica de almidón, una de madera de fibra, una hacienda, un horno para ladrillos. Dos compañías cupríferas de Chile, la Anaconda y la Kennecott, pagan a sus trabajadores más que el salario industrial prevaleciente, con beneficios de educación gratuita, vivienda gratuita, y pensiones. En Colombia existe un plan de participación en las utilidades, el cual figura entre los beneficios de la Sears Roebuck. Esta lista podría con facilidad multiplicarse varias veces.

La creciente ilustración y preocupación sobre la América Latina en los Estados Unidos no se reflejan únicamente a través de nuestras compañías. El pueblo de los Estados Unidos es informado cada vez mejor acerca de la América Latina y está demostrando interés y preocupación personales por el bienestar de sus vecinos del Sur. Habitantes del Estado de Idaho, por ejemplo, están ayudando a reconstruir Pelileo, ciudad ecuatoriana que fue arrasada por un terremoto. Además de proporcionar especialistas en minería

para Bolivia, grupos del Estado de Utah han diseñado una estufa para su uso en los altiplanos, y están proporcionando generadores para alumbrar las escuelas nocturnas. Aún alumnos de los sextos grados en California se han dedicado a lavar automóviles a fin de obtener dinero para comprar tableros de pizarra de \$50 para una escuela peruana.

En el Chase Manhattan Bank, una institución que no ignora por completo los asuntos monetarios, pocas cosas atraen más la atención que nuestra gran colección de pinturas y esculturas, que van desde el arte primitivo hasta el contemporáneo. Una de las exhibiciones más populares fue el grupo de magníficos cuadros de artistas locales que nosotros auspiciamos en Trinidad, y que fueron presentados en los Estados Unidos. Mientras estuvo abierta en Nueva York, la exposición contribuyó a un mejor entendimiento de un buen vecino latinoamericano.

Somos numerosos los que en los Estados Unidos aún tenemos mucho que aprender acerca del maravilloso y diverso legado de la América Latina —la literatura, la poesía, la pintura y las artes nativas de las naciones americanas. Considero, sin embargo, que a medida que nuestro goce y aprecio de las artes continúan en aumento en nuestro país, también llegaremos a adquirir un aprecio más amplio de las realizaciones y dotes culturales de todo el Hemisferio.

5 La quinta y última frase errónea es mientras que raras veces reconocen a los países latinoamericanos como entidades distintas, los Estados Unidos se oponen a su integración económica.

Por el contrario, consideramos la integración económica como absolutamente imperativa para el progreso verdadero. Sin ella, hay ineficiente división de los mercados y costosa duplicación de esfuerzos. Sólo mediante una cooperación más estrecha pueden las naciones latinoamericanas hacer el máximo uso de sus propios recursos y ofrecer mayores atracciones para las inversiones extranjeras. En los Estados Unidos damos mucho crédito de nuestra prosperidad económica al hecho de haber tenido un mercado transcontinental sin restricciones, con un movimiento libre de mercancías, servicios y capitales. Quisiéramos que este patrón de éxito se repitiera en el continente sur de las Américas. El difunto Presidente Kennedy puso énfasis en nuestra actitud al anunciar los planes de la Alianza para el Progreso hace casi cuatro años, cuando dijo "Debemos apoyar la integración económica, pues ella es un paso genuino hacia mercados más grandes y hacia una mayor oportunidad competitiva. La fragmentación de la economías sudamericanas constituye una seria barrera para el crecimiento industrial. Proyectos como el Mercado Común Centroamericano y las zonas de comercio libre en América del Sur pueden ayudar a remover este obstáculo".

Estas palabras fueron respaldadas por fuertes empréstitos de los Estados Unidos al Banco Interamericano de Desarrollo. El Banco Centroamericano para la Integración Económica, elemento funcional en el Mercado Común Centroamericano, que ya ha logrado notables resultados, ha recibido más de \$50 millones del AID. La Carretera Pan-Americana, eslabón vital de transporte para la integración, también recibe considerable apoyo de los Estados Unidos. Francamente, al pasar revista al historial de la integración económica durante los últimos cuatro años, la cuestión que debemos considerar no es tanto la de "¿Qué hacen los Estados Unidos?" sino más bien "¿Está la América Latina haciendo lo suficiente para adelantar la integración económica?"

En el caso del Mercado Común Centroamericano, todo indica que los cinco países miembros están haciendo más de lo suficiente. Después de un estudio de tres años, el Comité para el Desarrollo Económico, prestigioso grupo de dirigentes de los negocios en los Estados Unidos, halló en el recién instituido mercado "uno de los más avanzados movimientos hacia la integración económica que pudieran hallarse en cualquier parte del mundo menos desarrollado". Más adelante expresó que "los hombres de negocios parecen estar deseosos de participar en la inversión local, y ésta es una de las razones principales por las cuales creemos que las nuevas ideas de progreso serán bien acogidas aquí".

Resultados. Eliminación de casi todas las tarifas arancelarias internas, impuestos armonizados sobre casi todas las importaciones foráneas, un amplio mercado interno de 11 millones de habitantes, e inversiones de los Estados Unidos a mediados de 1964 de alrededor de \$350 millones.

Mientras tanto, hacia el Sur, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ha luchado por construir sobre bases menos sólidas, pero que sin embargo ofrecen esperanzas. El comercio entre sus nueve miembros ascendió al 44% entre 1961 y 1963, con una cifra intra-ALALC de \$525 millones. Sin embargo, el progreso se vio aminorado por problemas históricos de proteccionismo, inestabilidad política, e inflación.

A mi juicio, el vasto y aún no abierto potencial de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ofrece a los hombres de negocios latinoamericanos una extraordinaria oportunidad de realizaciones económicas que pueden ser comparados favorablemente con cualquier otra región del mundo. Como núcleo de integración continental, los nueve países miembros representan ahora un posible mercado de más de 170 millones de personas, un Producto Nacional Bruto de

unos \$60 mil millones, una extensión dos veces el tamaño de los Estados Unidos, y una capacidad de importación de \$57 mil millones. Pero un progreso más rápido de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio requerirá un apoyo más agresivo del capital privado.

Este es el momento ideal para un avance ascendente del sector privado, cuya actuación positiva en estos años formativos ha dado ya por resultado numerosos acuerdos constructivos y reuniones. Me complace notar que entidades de hombres de negocios como el Consejo Interamericano de Comercio y Producción han puesto a Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en su lista de prioridades.

La integración económica no sólo es deseable en sí misma, sino que puede contribuir a eliminar los mitos erróneos que he mencionado. Al caer las barreras arancelarias entre las naciones, la creciente demanda de artículos acabados creará un mercado general más amplio. La naciones agrícolas comprarán en el mercado latinoamericano muchos artículos que hoy día importan. La resultante generación de capital interno hará que se ponga menos énfasis en la ayuda exterior. Los inversionistas extranjeros, a su vez, podrán contar con un ambiente más propicio para distribuir el mensaje de sus positivas contribuciones, gracias a mejores comunicaciones y a los contactos de persona a persona que un mercado unificado hace posible.

Mientras tanto, los hombres de negocios del Hemisferio deberán ser los primeros en dar muerte a las creencias erróneas. Los mitos fomentados por propaganda deliberada y tortuosa deben ser denunciados y la verdad debe ser revelada. La actuación y las realizaciones de la empresa privada deben ser explicadas, pues son muy poco entendidas, aún por aquellos que no tienen prejuicios económicos contra ella. Si en casos aislados hallamos que las acciones de una empresa cualquiera dan crédito a una de esas frases erróneas, es tarea nuestra tratar de corregir cualquier abuso a fin de que el sistema en el que creemos sea plenamente merecedor del respaldo popular. En juego está nada menos que el desarrollo futuro de las Américas. Creemos vigorosamente que los hombres de negocios, tanto del Norte como del Sur, deben desempeñar una actuación enérgica para generar la comprensión que con tanta urgencia necesitamos para llevar a cabo este empeño que es de lo más complejo y desafiante. Sólo si compartimos nuestra responsabilidad, podremos cerciorarnos de que todos los hombres de este Hemisferio llegarán a disfrutar de pleno sustento para el cuerpo, libertad para la mente, y satisfacción espiritual.