

Relaciones económicas entre América Latina y Estados Unidos - Comentarios al trabajo de Aníbal Pinto

OSVALDO SUNKEL ha sido funcionario de la CEPAL y del ILPES desde 1955 hasta 1968. Profesor de las Escuelas de Economía de las Universidades de Chile y Católica de Chile e investigador del Instituto de Estudios Internacionales. Actualmente es miembro del Instituto Coordinador de Investigaciones Sociales (ICIS) de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), en Santiago de Chile. Además es profesor invitado del Instituto de Estudios del Desarrollo de la Universidad de Sussex, Inglaterra, y del Instituto Max Planck de Starnberg, Alemania. Autor de *El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo*, en colaboración con Pedro Paz, y de otras obras y artículos sobre problemas del subdesarrollo y las relaciones económicas internacionales de América Latina.

El trabajo de Aníbal Pinto constituye una excelente base para examinar algunos de los cambios que han tenido lugar en las relaciones económicas y políticas entre América Latina y los Estados Unidos en los últimos años, para tratar de buscar una interpretación de los mismos, y para escudriñar las perspectivas futuras.

No obstante subsistir diferencias de opinión, constituye una realidad evidente, según lo demuestra Pinto, que los enfoques norteamericanos sobre estas relaciones vienen experimentando cambios muy significativos. Aunque lamentablemente el trabajo que comentamos no examina el otro lado de la medalla —las actitudes de los latinoamericanos en relación con su potencia hegemónica—, es de sobra conocido que aquí también ha habido cambios de la mayor importancia.

Al "low profile" o "benign neglect" recomendado —y en gran medida implementado— por los EE.UU. en su política latinoamericana, corresponde por el lado de América Latina un acentuado interés en la diversificación de sus relaciones internacionales, principalmente hacia Europa, el Japón y los países socialistas; una acentuación e intensificación en las relaciones económicas y políticas en-

tre los propios países latinoamericanos; intentos concretos de articulación entre ellos y con otros países del Tercer Mundo, derivados de intereses comunes en el campo de ciertos productos primarios; diversas manifestaciones en materia de inversiones extranjeras y política comercial. Estas y otras tendencias configuran un cuadro de creciente nacionalismo latinoamericano, generalmente reconocido.

El plano de las relaciones económicas, que luego examinaremos más detenidamente, evoluciona de esta manera con notable similitud al de las consideraciones militares y de la seguridad, otro elemento de decisiva incidencia en las relaciones entre América Latina y los EE.UU.

No es desde luego extraño que estos dos aspectos, que algunos podrían considerar en gran medida independientes entre sí, experimenten evoluciones similares. Ambos son producto de las grandes transformaciones que experimenta el mundo desde hace unos diez o quince años; es decir, del proceso de desmantelamiento del sistema mundial bipolar que emergió de la Segunda Guerra Mundial. El gradual abandono del esquema de la Guerra Fría y de las fronteras ideológicas ha afectado tanto las ideas en materia de seguridad como las que se refieren a las relaciones económicas, dando lugar a un aflojamiento en las relaciones de dominación dentro de cada sistema, así como una creciente diversificación y fluidez en las relaciones entre los países alineados otrora rígidamente dentro de cada esfera de influencia.

Una de las razones, por consiguiente, del cambio tan significativo que ha venido ocurriendo en los últimos años en las relaciones económicas entre los EE.UU. y América Latina debe buscarse en esta transformación radical que hemos venido presenciando en el contexto mundial de esas relaciones: la gradual aproximación política, militar, económica y cultural a nuevas y diversas formas de coexistencia pacífica entre el mundo socialista y el capitalista.

Nada más lejos de mi intención que suscribir las tesis de la "convergencia" ni la del "fin de la ideología". Simplemente parece necesario reconocer que el mundo se viene moviendo de una situación de enfrentamiento bipolar hacia otra de convivencia multipolar, seguramente conflictiva y difícil con frecuencia, pero lejos de aquella visión apocalíptica del enfrentamiento final entre los dos gigantes nucleares —que por lo demás ya son al menos tres. Y esto es de gran importancia para las relaciones económicas entre EE.UU. y América Latina.

No se trata en esta materia solamente de la diferente importancia relativa que dan los EE.UU. a las consideraciones de seguridad en relación a los intereses económicos, es decir, del predominio de una

“macro-visión nacional” o de una “micro-visión privada”, según sea la naturaleza de la situación global de ese país. Además de este aspecto, con cuya apreciación en el trabajo de Pinto concordamos, hay dos alcances importantes que agregar.

En primer lugar, en el plano de los intereses de los EE.UU. respecto de la “seguridad hemisférica”, éstos se encuentran relativamente garantizados no solamente por el acuerdo global entre las superpotencias, sino además por el desarrollo dentro de los países latinoamericanos de una considerable capacidad policial y militar de represión y control de la “subversión interna”. Pero este elemento, que tiene su expresión en el “nuevo militarismo” a que alude Stepan en su trabajo, y que se manifiesta en el papel político que los militares han estado asumiendo en muchos países de la región, si bien garantiza a los EE.UU. el control de la seguridad interna, representa al mismo tiempo un nuevo elemento de poder en las sociedades latinoamericanas, frecuentemente de tipo nacionalista, y que se coloca crecientemente en una actitud de mayor autonomía frente a los EE.UU. Las discrepancias y conflictos que se han venido produciendo entre los países latinoamericanos y los EE.UU. en materia de adquisición de armamentos, y que han redundado en el desvío de dichas compras hacia los países europeos e incluso en el desarrollo de industrias de armamentos en Brasil y Argentina, igualmente con apoyo europeo, constituyen prueba contundente de este nuevo y sorpresivo factor en las relaciones EE.UU.-América Latina.

En segundo lugar, y ahora en el plano de las relaciones económicas, la situación también presenta modificaciones interesantes de explorar. Es sin duda cierto, como afirma Pinto, que la incidencia de los intereses económicos en la política latinoamericana de los EE.UU. ha sido comparativamente muy superior a la que dichos intereses tienen en la política norteamericana hacia África, Europa, el Medio Oriente o Europa Occidental, particularmente en momentos de *detente* internacional. Sin embargo, esta situación podría estar sujeta a importantes cambios.

Desde luego, como se desprende de las cifras presentadas por Pinto, la expansión del comercio de los EE.UU. se orienta preferentemente hacia los demás países desarrollados, en segundo lugar hacia las restantes regiones subdesarrolladas, y sólo en último lugar, hacia América Latina. A ello cabría agregar la probabilidad de un considerable desarrollo del intercambio comercial entre los EE.UU. y los países socialistas, particularmente la Unión Soviética, con el agravante de que dicho país entraría a competir principalmente en el mercado de ciertos productos primarios.

Esta tendencia hacia la diversificación regional de sus intercam-

bios comerciales se observa igualmente en el caso de las inversiones norteamericanas. En efecto, durante la postguerra las inversiones norteamericanas en el exterior crecieron de 12 mil millones de dólares en 1950 a 65 mil millones en 1968. Entre los mismos años, las inversiones en Canadá aumentaron de 3.6 mil millones a 19.5; en Europa, de 1.7 a 19.4 mil millones; y en las demás regiones (excluyendo América Latina), de 1.8 a 14.9 mil millones. En América Latina, en cambio, solamente crecieron de 4.7 a 11.0 mil millones. De ser la región individualmente más importante y que representaba un 40% de toda la inversión privada norteamericana en el exterior, en el período indicado América Latina pasó a ser la menos importante en términos absolutos, y su importancia relativa bajó al 17%. Este notable cambio en la distribución mundial de sus intereses económicos, que ha significado una disminución a menos de la mitad en la importancia relativa de América Latina en las inversiones extranjeras de los E.E.UU., tendencia que por lo demás se continúa acentuando, tiene que tener evidentemente una gran importancia en la reformulación de la política norteamericana hacia esta región, y en la significación e influencia de los grupos económicos norteamericanos con intereses en América Latina.

Pero hay más todavía, pues esos grupos ya no son tampoco los mismos que se identificaban tradicionalmente con las inversiones extranjeras en América Latina. Sin duda que la United Fruit, la Standard Oil, Kennecot, Anaconda y otros viejos conocidos continúan presentes, pero las protagonistas son ahora empresas como ITT, Xerox, GM, Westinghouse, Dupont y otras.

El relativo estancamiento de las inversiones extranjeras en América Latina encubre en realidad un profundo cambio estructural. Las inversiones tradicionales en producción agrícola y minera de exportación (excepción hecha del petróleo), así como en servicios públicos ha crecido escasamente, mientras se expandieron considerablemente las inversiones en la manufactura, el comercio y los servicios privados. Entre 1946 y 1968 la proporción de la manufactura y el comercio en el total de la inversión norteamericana en América Latina creció del 15.5 al 45.0% y el petróleo del 22.9 al 27.0%. Las actividades restantes, principalmente agricultura, minería y otros, donde se concentraban las inversiones tradicionales, bajaron en cambio del 61.7 al 28.0%.

Este fenómeno, que es una manifestación más del ya conocido proceso de relativo estancamiento del comercio internacional de materias primas, de la política de industrialización por sustitución de importaciones con que se enfrentó en América Latina la pérdida de dinamismo del "modelo de crecimiento hacia afuera", y de la colosal expansión de post-guerra del capitalismo monopólico transna-

cional primero en los EE.UU. y posteriormente en Europa y el Japón, constituye otro factor de la mayor importancia en la transformación de las relaciones económicas entre los EE.UU. y América Latina.

Sólo anotaremos aquí dos de los aspectos más destacados de este proceso. Por una parte, en los EE.UU. ha variado la composición de los grupos económicos con interés en la política hemisférica de su país. Las empresas interesadas en asegurarse condiciones favorables para la producción de bienes primarios de exportación en América Latina han tenido que compartir su influencia con los grupos manufactureros y de actividades conexas, interesados primordialmente en el desarrollo de los mercados internos de los países latinoamericanos, e incluso de los mercados regionales derivados de los esquemas de integración económica. Ambos grupos de intereses económicos han optado además por expandir sus inversiones y comercio con otras regiones.

En América Latina, por otra parte, en virtud del rezago en el desarrollo de los sectores exportadores tradicionales y de la considerable expansión de los sectores manufactureros y de servicios públicos y privados, ha cambiado significativamente la estructura social, particularmente en los países relativamente más desarrollados. De esta manera, en reemplazo —o al menos al lado— de las tradicionales oligarquías terratenientes exportadoras, han emergido nuevos grupos sociales y políticos, cuyos sectores dirigentes son los nuevos interlocutores válidos de los intereses manufactureros transnacionales de los EE.UU. Según indicáramos en otra oportunidad, "... Se ha creado de esta manera un nuevo complejo de relaciones económicas, sociales y políticas que envuelve grupos empresariales y estatales tanto latinoamericanos como norteamericanos, incluyendo en gran medida los mecanismos financieros internacionales y los programas de 'ayuda externa'. Estos grupos determinaron la formulación de un nuevo conjunto de normas y mecanismos de la política interamericana, cuya máxima expresión se alcanzó durante el gobierno del Presidente Kennedy con la Conferencia de Punta del Este y el establecimiento de la Alianza para el Progreso."

"...Vista desde este ángulo, la Alianza constituyó efectivamente una alianza, pero entre los grupos industriales modernos de los Estados Unidos y los nuevos empresarios industriales, públicos y privados, que se habían gestado a lo largo del proceso de sustitución de importaciones y expansión estatal en los países mayores y más avanzados de América Latina".¹

¹"Esperando a Godot: América Latina ante la nueva administración republicana de los EE.UU." *Estudios Internacionales*, abril-junio, 1969.

Sin embargo, la Alianza para el Progreso no fue únicamente la consecuencia de transformaciones económico-sociales convergentes en América Latina y los EE.UU., como podría desprenderse de los párrafos anteriores. Nuevamente influyó aquí, de manera decisiva, el contexto global de las relaciones entre las dos superpotencias. En efecto, la Revolución Cubana, no por cierto al comienzo, pero sí en cuanto adoptó una definición socialista y obtuvo el apoyo solidario de la Unión Soviética, introdujo en América Latina la presencia de la revolución social y del mundo socialista. Ello obligó a los EE.UU. y a los restantes países latinoamericanos a concretar un programa acelerado de modernización capitalista y reformas sociales, que naturalmente se amoldaba a las transformaciones que ya estaban ocurriendo en las relaciones EE.UU.-América Latina, como consecuencia de la colosal expansión del capitalismo monopólico transnacional en los EE.UU. y del proceso de industrialización sustitutiva en América Latina. Se aprecia así una vez más, y en forma bastante concreta, la influencia que ejercen los cambios en la situación internacional de los EE.UU. sobre sus relaciones con América Latina. Se aprecia también, por otra parte, la influencia que sobre las políticas adoptadas ejercen las transformaciones económicas, sociales y políticas ocurridas en los propios países latinoamericanos.

Es claro entonces que así como no parece realista apreciar las perspectivas de las relaciones entre América Latina y los EE.UU. sin referirlas al contexto más global de la probable evolución del sistema internacional en su conjunto, al menos en cuanto a sus rasgos más fundamentales, también es de la mayor importancia concentrar la atención sobre los determinantes más inmediatos y cercanos de dichas relaciones, y emprender su estudio específico y pormenorizado.

Una de las formas de aproximarse al tema a este nivel más concreto, es el examen de las tendencias que exhiben las relaciones comerciales entre América Latina y los EE.UU., y para ello resulta muy conveniente la presentación que nos ofrece el trabajo de Pinto. El examen de las cifras presentadas revela que la participación de las exportaciones latinoamericanas en las importaciones totales norteamericanas, y la proporción de las exportaciones totales norteamericanas que va a los mercados de América Latina, no obstante el sustancial incremento absoluto en dichos flujos comerciales, muestra un severo deterioro relativo: de 24 a 11 % y de 17 a 13 %, respectivamente, entre 1960 y 1970. Estos indicadores, entre otros, llevan a Pinto a afirmar que existe un proceso de "marginación relativa" de América Latina en sus relaciones económicas con los EE.UU., proceso que sería uno de los factores explicativos de la menor im-

portancia que en ese país se está atribuyendo a las relaciones hemisféricas.

El propio autor nos muestra, sin embargo, que a pesar del proceso de diversificación de las exportaciones norteamericanas hacia otras regiones, y de las compras norteamericanas hacia otros abastecedores —que es lo que implican las cifras antes recordadas— el examen pormenorizado del comercio América Latina-EE.UU. revela la importancia crucial que conserva América Latina para el abastecimiento norteamericano de numerosos productos primarios (más del 40 % del abastecimiento de 14 principales productos provenía de América Latina en 1970. Ver la lista de productos en el cuadro 3 del trabajo de A. Pinto). Por otra parte, las ventas norteamericanas a América Latina de ciertos rubros de manufacturas —productos químicos, maquinarias y equipo y manufacturas diversas— son en general comparables a las exportaciones de dichos rubros al Canadá, al Mercado Común Europeo y al Japón, según se nos informa en el mismo trabajo.

A la luz de este desglose, que acentúa la importancia de ciertos rubros estratégicos en el comercio, la marginación relativa que acusan las estadísticas globales requeriría una interpretación más afinada, tendiente a descubrir qué grupos de interés ganan o pierden influencia en el manejo de la política económica internacional de los EE.UU., qué cambios se observan en los grados de concentración y control de los mercados internos y externos, qué cambios introduce todo ello en la capacidad competitiva y en la capacidad de negociación de América Latina *vis à vis* los EE.UU., etc.

En otras palabras, hay aquí un fenómeno muy importante, correctamente destacado en el trabajo que comento, pero cuya verdadera significación desde el punto de vista de la política económica internacional de cada país y del conjunto de países latinoamericanos requiere indudablemente un examen mucho más cuidadoso y pormenorizado de la estructura de los mercados internacionales de ciertos productos primarios claves (petróleo, cobre, trigo, carne, café, azúcar, etc.) y de ciertos rubros de manufacturas (productos químicos, bienes de capital, etc.), así como de las condiciones financieras, tecnológicas y políticas que determinan su participación en los flujos comerciales internacionales, y desde luego, de los esquemas de poder e intereses nacionales y transnacionales que entran en consideración.

La asimetría que existe en el conocimiento de estas condiciones y características entre los países latinoamericanos por un lado, y los EE.UU. y sus empresas transnacionales por el otro, es francamente abismante, y por consiguiente el desarrollo de los estudios correspondientes —no en términos de las surrealistas e irrelevantes

categorías de la teoría neoclásica del comercio internacional, sino a la luz de las de la economía política internacional— podría hacer una positiva contribución al mejoramiento de la capacidad de negociación de América Latina en su conjunto, y de cada país en particular.

Sin entrar en el detalle que requeriría un análisis del tipo sugerido, las cifras citadas por Pinto y reproducidas anteriormente constituyen también un buen punto de partida para mostrar al menos uno de los cambios más importantes que han estado ocurriendo últimamente en las relaciones entre América Latina y los Estados Unidos y que seguramente tendrá una enorme influencia en el futuro de dichas relaciones.

Como se anotó, América Latina diversificó sus exportaciones en mucho mayor medida que sus importaciones; en otras palabras, mientras la proporción del total de exportaciones de EE.UU. a América Latina caía solamente de 17 a 13 %, la proporción de sus importaciones totales proveniente de América Latina cayó del 24 al 11 %. Hay aquí dos fenómenos dignos de atención: por una parte, que los exportadores norteamericanos fueron más exitosos en mantener sus mercados latinoamericanos que los exportadores latinoamericanos en retener su cuota en el mercado norteamericano; por la otra, que la Balanza Comercial entre América Latina y EE.UU. cambió de signo; mientras anteriormente América Latina exportaba a los EE.UU. más de lo que EE.UU. exportaba a América Latina, contribuyendo de esta manera a acrecentar la capacidad financiera internacional latinoamericana, dicha relación se ha invertido, dando lugar a que América Latina contribuya ahora al financiamiento del déficit de la Balanza de Pagos de los EE.UU. Estos fenómenos, adecuadamente señalados en el trabajo de Pinto, constituyen manifestaciones de una nueva crisis estructural en las relaciones entre ambas regiones, que me parece conveniente recalcar por su trascendencia para las relaciones futuras entre ellas.

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones logró sin duda impartir a los países latinoamericanos un nuevo y prolongado dinamismo cuando hizo crisis definitiva el modelo primario exportador con la Gran Depresión. Desde la década de 1930 hasta la de los años 60, la mayoría de los países latinoamericanos exhibieron muchos síntomas positivos de modernización y desarrollo económico. Sin embargo, el proceso sustitutivo de industrialización encerraba contradicciones muy profundas, que sólo han venido a aflorar con toda su fuerza en la última década. Estas contradicciones contienen los gérmenes de un nuevo y profundo reajuste de las relaciones entre EE.UU. y Latinoamérica, ya que se manifiestan en forma particularmente aguda en las relaciones económicas externas.

En efecto, los fenómenos anotados más arriba son la expresión directa de esta crisis. La política de sustitución de importaciones logró arraigar en nuestros países una industria altamente dependiente de la importación de bienes de capital, materias primas, bienes intermedios, tecnología, recursos humanos especializados, formas de organización y aportes financieros. Mientras se pudo financiar los crecientes compromisos externos correspondientes a este conjunto de insumos mediante las divisas que se ahorraban al dejarse de importar los bienes terminados, el proceso no ofrecía problemas insuperables. Pero cuando la escasez de divisas se comenzó a agudizar, y se percibió que ni las exportaciones tradicionales ni las nuevas exportaciones manufactureras lograban ampliarse en la medida suficiente para financiar las acrecentadas necesidades de insumos industriales, la inversión privada extranjera y el financiamiento público externo comenzaron a incrementarse velozmente. Como ni las primeras ni el último contribuían a la expansión de las exportaciones, mientras agregaban crecientes compromisos externos en forma de servicios financieros, la deuda externa de los países latinoamericanos ha ido tomando dimensiones descomunales, al mismo tiempo que por las dinámicas discrepantes de sus exportaciones e importaciones, en que éstas crecen más que aquellas, se ha terminado por eliminar el saldo positivo que América Latina tenía en su Balanza Comercial con los EE.UU.

Ante la crítica situación que enfrenta la mayoría de los países en sus relaciones económicas externas, se renuevan con vigor viejas reivindicaciones y afloran nuevas exigencias que auguran, a mi juicio, una nueva etapa de relaciones tirantes y conflictivas entre América Latina y los EE.UU. En lo que sigue intentaré un rápido recuento de algunos de los elementos que probablemente protagonizarán esta fase.

Los Estados Unidos constituyen el mercado más importante para los productos tradicionales de exportación de América Latina, pero a la vez el menos dinámico. Al mismo tiempo, subsidiarias de empresas norteamericanas controlan la producción y comercialización de muchos de estos productos de exportación. Las presiones de los gobiernos latinoamericanos para reducir el margen de los excedentes remesados al exterior, para exigir un mayor grado de procesamiento local, para lograr un mayor uso de materias primas y productos nacionales, para sustituir el personal extranjero por nacionales, para solicitar la diversificación de los mercados exteriores, para intervenir en la manipulación de precios, para tener acceso a la tecnología, etc., no pueden sino aumentar, tanto en virtud de los problemas de Balanza de Pagos como de la creciente presión social interna. El grado de presión llegará inevitablemente a formas más

directas de intervención estatal y control nacional de los recursos productivos, multiplicándose probablemente el proceso de nacionalizaciones iniciado en los últimos años, y los consiguientes enfrentamientos económicos y políticos.

La necesidad imprescindible de dinamizar sus exportaciones llevará también a la América Latina a una posición cada vez más solidaria y agresiva en cuanto a exigir mayores facilidades de acceso a los mercados de los países desarrollados, y particularmente de los EE.UU., el mayor de todos ellos. No se tratará solamente de los productos primarios sino también de los productos manufacturados, frente a todos los cuales los países desarrollados han erigido un formidable conjunto de obstáculos tarifarios, impositivos, institucionales y de todo orden. Frente al fracaso de las negociaciones generales, ya sean bilaterales o multilaterales, y de organismos como la UNCTAD, es probable que los países latinoamericanos recurran a expedientes menos ortodoxos pero tal vez más eficaces. Uno de los blancos obvios son las subsidiarias extranjeras, cuyo acceso a los recursos naturales y a los mercados latinoamericanos puede hacerse depender del acceso que a través de ellas se pueda obtener al mercado norteamericano. El reciente acuerdo entre el Gobierno Soviético y la Pepsi Cola, por la que ésta se compromete a distribuir en los EE.UU. licores y vinos rusos a cambio de tener acceso al mercado de la Unión Soviética, demuestra que esta idea tiene validez. La diversificación de las relaciones económicas, políticas, culturales y hasta militares hacia otros países desarrollados, hacia los socialistas, y hacia los propios países latinoamericanos es otro camino evidente, y que ya se está recorriendo en mayor o menor medida.

Toda la estructura de promoción norteamericana de exportaciones de manufacturas vinculadas a la industrialización de América Latina a través de las subsidiarias extranjeras, en que intervienen decisivamente los programas de "ayuda", de créditos y de garantías de inversión, así como instituciones financieras norteamericanas e incluso internacionales, será criticada y cuestionada cada vez más seriamente por los países latinoamericanos. La burda utilización de estos mecanismos como palancas de presión sobre los gobiernos latinoamericanos, como ha sido recientemente el caso de Perú y Chile, así como el elevado costo de las importaciones financiadas por estas vías, llevarán tarde o temprano a los gobiernos latinoamericanos a presionar por modificaciones. Ya lo han hecho, por lo demás, y con relativo éxito, en el caso de los créditos atados y de la cláusula de adicionalidad, obteniendo su eliminación.

Uno de los motivos principales de roces y conflictos en los últimos años en ciertos países ha sido la considerable penetración de subsidiarias extranjeras en las ramas manufactureras, comerciales, ban-

carias, de telecomunicaciones y medios de comunicación de masa. La apropiación por subsidiarias extranjeras de las empresas mayores en las ramas más dinámicas con el consiguiente desplazamiento de empresarios nacionales; la articulación entre ellas formando poderosos grupos económicos y de influencia política; la situación oligopólica que conquistan; la tendencia a financiar su expansión con escasos recursos externos y una elevadísima proporción de recursos locales; las considerables remesas de recursos al exterior, incluyendo pagos a las casas matrices por asistencia técnica y patentes, y servicios de deudas por "créditos" aportados por las propias empresas matrices, además del considerable sobreprecio pagado con frecuencia por sus insumos; la decisiva influencia que llegan a ejercer en la formación de los patrones de consumo privado y en los programas de inversión pública; es decir, en general, en la asignación de los recursos productivos y en el control del excedente, constituyen los principales elementos característicos de este proceso.

En la medida que los gobiernos latinoamericanos adquieren conciencia de este conjunto de fenómenos, las políticas de muchos de ellos en relación a la inversión extranjera ha ido cambiando de la concesión indiscriminada de toda clase de ventajas a la implantación de regímenes restrictivos que permiten canalizar dichas inversiones a las ramas que interesan y negociar condiciones financieras y de transferencia de tecnología al país. El régimen común de tratamiento de las inversiones extranjeras adoptado por los países del Pacto Andino, que tanta indignación ha causado al grupo de empresas transnacionales norteamericanas agrupadas en el *Council of the Americas, Inc.*, es un destacado ejemplo de aquellas políticas, y la reacción de este último organismo, de las tensiones y conflictos correspondientes.

Podrían multiplicarse los ejemplos concretos y las áreas principales en que las relaciones económicas y políticas entre los EE.UU. y América Latina tendrán inevitablemente que sufrir profundos reajustes. Pero no quiero extender exageradamente este comentario y aún me falta referirme a una cuestión central en mi argumento. ¿Qué fuerzas socio-políticas internas en América Latina impulsarán esta revisión nacionalista de sus relaciones con los EE.UU.?

Como es obvio no sólo en cuanto a esta cuestión sino a todo lo que se ha venido desarrollando en este comentario, la situación difiere de país a país de acuerdo a su grado de desarrollo económico y diversificación social, su régimen político, el grado de penetración extranjera, su situación geopolítica, su tamaño, etc. Con todo, hay algunos elementos comunes, al menos en los países relativamente más desarrollados y de mayor tamaño.

En primer lugar, en la medida en que el modelo de industrialización por sustitución de importaciones entraba en crisis, introdu-

ciendo las consiguientes fisuras en la armonía de intereses de los grupos dominantes locales y los grupos extranjeros, la naturaleza profundamente asimétrica de las relaciones entre América Latina y los EE.UU. fue haciéndose cada vez más evidente. La explosiva propagación de la literatura sobre dependencia, imperialismo y colonialismo en los últimos años lo atestigua claramente.

En segundo lugar, la crisis del modelo de industrialización sustitutiva también agudizaba los conflictos de clases y grupos sociales internos, en la medida en que se agudizaba el desempleo, la marginalidad, la concentración del ingreso, la expropiación de actividades nacionales por intereses extranjeros, la falta de oportunidades incluso para profesionales y técnicos. La consiguiente movilización de las nuevas fuerzas sociales emergentes del propio proceso de industrialización, urbanización, ampliación del estado y de la educación y también de los sectores marginados de estos procesos, ha llevado en unos casos a la remoción de las clases dominantes tradicionales —a veces por regímenes militares— al menos a exigirles políticas de reformas internas y de renegociación de sus relaciones internacionales. En algunos países dichas clases dominantes se han opuesto a dichas presiones mediante una acentuación de la coerción y represión internas y buscando un apoyo aun mayor en el exterior. En la mayoría de los casos, sin embargo, se intenta avanzar en ciertas reformas internas y ello implica casi necesariamente la adopción de posiciones “revisionistas” en relación con los EE.UU.

Unos pocos países acentúan mucho más sus procesos de transformaciones internas y la reformulación de sus vinculaciones externas, avanzando francamente hacia la socialización de sus economías, y en estos casos el enfrentamiento con los EE.UU. y sus intereses económicos en América Latina es, por supuesto, el más agudo.