

Informe mensual de la integración latinoamericana

SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO

La regulación de las transnacionales y sus inversiones en América Latina

Anteproyecto de código

A solicitud de los 26 países miembros, se ha preparado en el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) un anteproyecto de código de conducta para las empresas transnacionales. El citado documento, al parecer, recibió el respaldo de todos los gobiernos de la región y fue presentado al Grupo de los 77, que lo adoptó como instrumento de negociación del Tercer Mundo con los países desarrollados, en el marco de las Naciones Unidas.

Los países latinoamericanos buscan así preservar los aspectos esenciales de su independencia, muy seriamente vulnerada en ocasiones por las actividades de las transnacionales. En la mente de todos están las intervenciones políticas de esas empresas, con consecuencias a veces trágicas para la soberanía de los pueblos. Igualmente nocivas, si no trágicas, son las presiones que ejercen sobre los gobiernos para que modifiquen sus políticas de integración, por ejemplo con objeto de que se establezcan condiciones más liberales para la penetración del capital extranjero.

La eficacia del código de conducta, según el SELA, dependerá de que sea aceptado por medio de un tratado o

convención multilateral y de que sus cláusulas sean obligatorias para las empresas internacionales.

A reserva de ofrecer posteriormente mayores detalles, reproducimos aquí algunas de las principales características de dicho código de conducta, conforme a la información proporcionada por la prensa mexicana.

El anteproyecto del SELA prevé, entre otros puntos, que las empresas transnacionales deberán respetar la identidad cultural del país receptor, así como abstenerse de toda injerencia en los asuntos internos de los estados en que operen.

La posición del SELA, según un portavoz de la organización, se basa en propuestas "objetivas" que lleven a disciplinar las actividades de las empresas transnacionales. Al explicar por qué se discute un documento similar en la asamblea general de la Organización de los Estados Americanos (OEA), el citado portavoz dijo que esto último "debe verse como una contribución más al problema global que presentan las empresas transnacionales frente a toda la comunidad internacional".¹

En el anteproyecto de código de conducta, se define a las empresas transnacionales como "aquéllas que posean o tengan la posibilidad de controlar medios de producción o servicios, o realizar otras actividades importantes fuera del país en que estén basadas, ya sea mediante filiales, sucursales o subsidiarias, o a través de agencias u oficinas propias, o por medio de apoderados o representantes".

1. Véase en este número la nota "Octava asamblea de la OEA", pp. 822-825.

Instrumentos promocionales

Según que los conocimientos técnicos requieran o no ser "puestos a punto" antes de ser comercializados, que se comercialicen bajo la forma de un contrato llave en mano o de un acuerdo de licencia, etc., variarán también los instrumentos promocionales requeridos (cambiarios, impositivos, crediticios, institucionales, técnicos, comerciales).

Criterios de contratación

Giran en torno de la forma y medida de apropiación de los beneficios que se obtendrán mediante la operación de comercialización. Por ejemplo, si la unidad oferente es un centro de investigación, éste puede o no trabajar bajo contrato por resultados y participar o no de la propiedad de estos últimos. En el caso de una empresa industrial oferente, ésta puede capitalizar o no sus beneficios en la unidad receptora, etcétera.

Agentes participantes

Si la operación de comercialización requiere la prestación previa o simultánea de servicios de consultoría y de ingeniería que no pueden ser provistos por la unidad proveedora de los conocimientos técnicos, quizá sea preciso el concurso de agentes especializados, incluso agentes comerciales y financieros.

NOTA FINAL

El análisis de flujos de tecnología conforme a dos componentes, activos tecnológicos y servicios tecnológicos, y de las subdivisiones de éstos, permite introducir cierta claridad en un tema que a veces ha sido tratado de manera bastante confusa por la literatura técnica y los textos jurídicos que tienden a realizar un control de esos flujos. Puede señalarse que la mayor parte de la literatura sobre transferencia de tecnología trata de "activos tecnológicos" de tipo "medular", mientras que se ha dejado mucho de lado a los otros componentes (activos periféricos, servicios de consultoría, servicios de ingeniería, servicios técnicos diversos).⁹ De hecho, los servicios de consultoría desempeñan un papel central en el proceso de transferencia de tecnología puesto que es a través de esa actividad que se arman o desarman los "paquetes", se eligen los activos tecnológicos, se encargan los servicios de ingeniería y otros servicios técnicos.

Los conceptos aquí sugeridos pueden emplearse para analizar diversos aspectos de la transferencia de tecnología y la política tecnológica, aparte del estudio de la oferta de tecnología comercializable con destino al mercado interno o a la exportación, al que ya nos hemos referido. He aquí algunas posibilidades:

a] Importación de tecnología, particularmente en lo que se refiere a los aspectos de negociación.

b] Autodeterminación (*self-reliance*) en materia de tecnología. Aquí parece de extrema importancia contar con una fuerte capacidad para la producción de servicios tecnológicos, principalmente de consultoría.

9. Los "bancos de tecnología" y otros sistemas de información de ese tipo tienen que ver principalmente con activos tecnológicos; necesitamos sistemas de información diferentes para tratar los otros componentes de los flujos tecnológicos.

c] Legislación sobre transferencia de tecnología: la redacción de textos jurídicos puede mejorar en claridad y operatividad al usar este juego de conceptos. Ello es válido tanto en el plano nacional como en el internacional, incluso el "Código de Conducta sobre Transferencia de Tecnología".

d] Cooperación técnica e integración tecnológica entre países en desarrollo. Los autores han tenido oportunidad de explorar estas aplicaciones en documentos recientes.¹⁰

e] Estudios cuantitativos de flujos tecnológicos, particularmente de la "balanza de pagos tecnológicos" de los países. Podría armarse un verdadero sistema de contabilidad de prestaciones tecnológicas que llevaría a una estadística de flujos de tecnología. Esto podría ser de importancia para esfuerzos de promoción y control nacional de esos flujos, y en general para propósitos de política y planificación de la ciencia y la tecnología. Las estadísticas empleadas hasta ahora se han referido casi exclusivamente a tareas de "investigación y desarrollo" y por ende su relevancia no ha sido muy alta para los problemas específicos de los países en desarrollo, cuya máxima preocupación está en el manejo de flujos de tecnología.¹¹ A partir del conocimiento cuantitativo de éstos, así como de la demanda existente para ellos y el potencial para producirlos, pueden adoptarse medidas de política mucho más significativas que el mero "refuerzo a las actividades de investigación y desarrollo" que ha sido preocupación principal hasta ahora.

f] Finalmente, estos conceptos pueden ser útiles para los planteamientos de política en un plano mundial, como la sugerencia de Halty para un "nuevo orden tecnológico"¹² que consistiría "en un intento de 'tecnologizar' las naciones en desarrollo, mediante la construcción de su capacidad local de desarrollo técnico, por medio de esfuerzos internos y externos combinados", celebrándose entre países desarrollados y países en desarrollo "un acuerdo de cooperación a largo plazo que culmine en una 'división internacional del trabajo' sobre las bases de la especialización tecnológica". Sin enjuiciar la posición citada, parece útil reformular proposiciones de esta naturaleza en términos de activos y servicios tecnológicos, pues con ello se ganaría claridad, precisión y operatividad.

Queda mucho por analizar, teórica y empíricamente, en relación con los conceptos aquí sugeridos. Puede resultar por otra parte de mucho interés para la teoría económica el estudio de cómo se originan, consolidan y modifican los activos tecnológicos, cómo se pasa de un conjunto de conocimientos libres de tipo científico o empírico a verdaderos activos que pueden apropiarse legalmente o de hecho, y otros temas que sin duda deberían ser centrales para la interpretación del desarrollo económico y de las relaciones económicas internacionales.□

10. Véase A. Aráoz y K. Politzer, "Cooperación en servicios de consultoría e ingeniería en América Latina y el Caribe", DP/CTPD/DRAL/8, PNUD, Santiago, abril de 1976; A. Aráoz, "Cooperación técnica entre países en desarrollo: hacia una ampliación de conceptos tradicionales", en *América Latina 2001*, Bogotá, diciembre de 1976, y "Cooperación técnica e integración tecnológica", en *Integración Latinoamericana*, Buenos Aires, marzo de 1977, y F. Sercovich, "Cooperación técnica en el marco de las asociaciones técnicas latinoamericanas", en *Integración Latinoamericana*, Buenos Aires, julio de 1976.

11. Véase la nota 4.

12. M. Halty Carrera, "¿Hacia un nuevo orden tecnológico?", en *Estudios Internacionales*, año VIII, núm. 32.

Se deja en claro también que las filiales, sucursales o subsidiarias "tienen la nacionalidad formal del país donde se hallan establecidas y están bajo control de la casa matriz".

Una empresa se considera transnacional, dice el SELA, de acuerdo con su importancia y el valor de sus activos, el volumen de sus ventas, la diversidad de sus actividades y la extensión geográfica de sus operaciones.

Los países latinoamericanos han convenido en que las empresas transnacionales constituyen un factor adecuado para el desarrollo de la región, "siempre que respeten la soberanía de los países donde actúen y se ajusten a sus planes y programas de desarrollo".

Las naciones de la región han expresado también "una honda preocupación" por la actitud de las empresas transnacionales que se "inmiscuyen en asuntos internos de países en los cuales realizan sus actividades y pretenden sustraerse a la legislación y a la jurisdicción de los tribunales nacionales competentes".

En el anteproyecto se estipula que las empresas transnacionales deberán respetar "el derecho inalienable de cada país a la posesión, el control efectivo y desarrollo de sus riquezas, recursos naturales y actividades económicas", a la vez que deberán estar "sujetas a la soberanía permanente que ejerce el país receptor sobre esas riquezas, recursos y actividades". Asimismo, se abstendrán "de obstruir en forma alguna los esfuerzos del país receptor por asumir su responsabilidad legítima y ejercer el control efectivo sobre el desarrollo y la administración de sus recursos".

Se agrega en el documento que "las empresas extranjeras no gozarán de trato preferencial, se abstendrán de solicitar apoyo diplomático o de cualquier otra índole del país de origen y no invocarán la aplicación de leyes de países distintos al país receptor".

Por otra parte, se expresa que las transnacionales deben abstenerse de emprender cualquier acción que vulnere los derechos humanos y de participar en el tráfico ilícito de armas, así como de contribuir "directa o indirectamente" al mantenimiento de los regímenes racistas y coloniales.

Haciendo hincapié en que las empresas transnacionales deben renunciar a toda injerencia en los asuntos internos de los países donde operen, el anteproyecto señala que "debe proscribirse en términos absolutos el empleo, por parte de dichas empresas, de prácticas o procedimientos que configuren una acción, presión, coerción o cualquier injerencia política en el país receptor".

El anteproyecto prohíbe también cualquier clase de prácticas corruptas de las empresas transnacionales, tales como sobornos, pagos indebidos y otras semejantes, y establece que las filiales y sucursales estarán sujetas a las leyes del país receptor.

Se hace constar, además, que cualquier Estado tiene derecho a nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros por motivos de utilidad pública, seguridad

nacional o interés general, mediante el pago de una compensación apropiada, teniendo en cuenta sus propias leyes y reglamentos.

También señala el SELA las normas que deben regir a las empresas transnacionales para proteger al consumidor, al ambiente y a los trabajadores; agrega que dichas empresas habrán de revelar toda la información que se les requiera, "tanto a nivel global como de sus filiales", acerca de sus actividades.

El documento, preparado por la Secretaría Permanente del SELA, se ha presentado en diferentes foros mundiales y se le describe como un "avance lo suficientemente importante como para que en las Naciones Unidas se encuentre un grupo de trabajo abocado a redactar los artículos del proyecto".

Las transnacionales y las economías latinoamericanas

La trascendencia de la noticia reseñada podrá apreciarse en toda su magnitud si ofrecemos un panorama resumido de la posición que ocupan las empresas internacionales en las economías latinoamericanas, en general, y en los esquemas de integración, en particular. La síntesis se basa en un estudio redactado en mayo de 1978 por los servicios informativos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), a partir de las investigaciones de la Unidad Conjunta de la CEPAL y del Centro de Empresas Transnacionales (CET), organismo este último creado por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC).

Los títulos de algunos de los informes publicados en 1977 por esos servicios informativos son ya reveladores de por sí:

- La presencia de las empresas transnacionales en la industria manufacturera de América Latina.
- La programación metalmeccánica del Acuerdo de Cartagena y las empresas transnacionales.
- Las empresas transnacionales en la industria de bauxita-aluminio, con especial referencia al Caribe.
- Acuerdos de complementación de ALALC y la participación de las empresas transnacionales: los casos de máquinas de oficina y productos electrónicos.
- Influencia de las empresas transnacionales en la minería del estaño: el caso de Bolivia.
- Las empresas transnacionales entre las mil mayores empresas del Brasil (principales indicadores a nivel de empresas individuales).
- Las empresas transnacionales en la industria de la banana, con especial referencia a Centroamérica y Panamá.
- El programa petroquímico andino: antecedentes, perspectivas y su relación con las empresas transnacionales.
- Los programas sectoriales de desarrollo industrial del Grupo Andino y su aplicación en Colombia: el papel de las empresas transnacionales.
- Manual de proyecto y pautas metodológicas para un estudio sobre el papel de los bancos transnacionales en el financiamiento externo del Perú.

Además se proyecta finalizar en 1978 los siguientes estudios sobre el mismo tema: uno nuevo acerca de los

acuerdos de complementación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el papel de las empresas transnacionales en el caso de la industria eléctrica y electrónica en Brasil; otro sobre la vinculación de las empresas transnacionales con la industria del equipo de transporte en algunos países seleccionados. En el campo de los productos básicos y, concretamente, de los minerales, se iniciará un estudio sobre la industria del cobre en Perú; este análisis, conjuntamente con los ya mencionados sobre bauxita, banana y estaño, representa la participación de la CEPAL en un proyecto interregional desarrollado conjuntamente con la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico, y la Comisión Económica para África. Con base en estos estudios se están elaborando conclusiones tendientes a reforzar la posición común de los gobiernos latinoamericanos frente a las empresas transnacionales.

Las investigaciones de la Unidad Conjunta CET-CEPAL tienen un triple carácter: global, sectorial y referido específicamente a los esquemas de integración. Aquí se examinará de preferencia este último aspecto, pero también se reproducen algunos de los párrafos más significativos de los análisis global y sectorial de las inversiones extranjeras directas en América Latina.

Aspecto global de las inversiones directas

El valor acumulado de las inversiones directas de los países industrializados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en la periferia pasó de unos 35 000 millones de dólares en 1967 a más de 76 000 millones en 1975. Al parecer, de ese total alrededor de 41 000 millones corresponden a América Latina.

Según informaciones aún más recientes (también de la CEPAL), las empresas transnacionales estadounidenses perdieron terreno en Latinoamérica entre 1967 y 1975, mientras que las europeas y japonesas lo ganaban. Estados Unidos, no obstante, sigue siendo la mayor fuente de los capitales que se establecen en América Latina y el Caribe, y esta zona mantuvo su significación como principal destino de los capitales absorbidos por la periferia.

El grueso de la inversión directa de Estados Unidos se radicó en la América en desarrollo, aunque la cuota bajó de 68 a 58 por ciento durante el período analizado. Los otros países de la OCDE tienen en la región una ponderación bastante inferior, la cual, sin embargo, se elevó de 37 a 48 por ciento en el mismo lapso. Una cuota significativa de las inversiones del segundo grupo de economías centrales se encaminó hacia África y Asia, si bien se redujo la correspondiente a la primera y se acrecentó la asiática.

Al examinar lo que sucedió en los países de mayor significación económica de la región —Argentina, Brasil y México—, se indica que quizá los aspectos sobresalientes del grupo radican en la muy rápida tasa de expansión que registraron las inversiones directas en el segundo período en estudio (1971-1975), superior a 17% anual; en el incremento de su cuota en el total de la inversión (de 40 a 46 por ciento en cifras redondas); en la elevada y creciente cuota de Brasil, que por sí sola representó más de 28% del total en 1975, y en la lenta progresión de las inversiones en Argentina.

La información disponible expresa las dispares evoluciones de Argentina y Brasil, y reafirma la posición más estable de México. Sobresale con mayor fuerza, asimismo, el curso hacia la concentración en los países mayores, circunscrita a Brasil y México, que en el período 1970-1975 recibieron 74% de la corriente neta de inversiones.

Distribución sectorial de las inversiones

El sector extractivo. Las empresas transnacionales petroleras de Estados Unidos tenían en 1967 casi tres cuartas partes de sus inversiones totales en el petróleo latinoamericano en tres países: Venezuela (54%), Colombia (10%) y Argentina (8%). En el período 1967-1975 se produjo una fuerte desinversión en cada uno de estos países como consecuencia de las nacionalizaciones en esa industria. Las empresas transnacionales petroleras se desplazaron a los países del Caribe, donde las inversiones en el sector aumentaron entre 1967 y 1975 de 500 a 1 200 millones de dólares, con un ritmo promedio anual de 10.8 por ciento.

Otro dato corresponde a un grupo de países relativamente menos desarrollados (Bolivia, Ecuador, Paraguay, Uruguay, Haití y la República Dominicana), que elevaron su participación en el total regional de las inversiones petroleras de Estados Unidos de 3 a 10 por ciento, ocupando, con un monto de 350 millones de dólares, el tercer lugar en la región, después del Caribe y de Venezuela. Este cambio corresponde, principalmente, a la expansión de la industria petrolera en Ecuador y Bolivia. Mayor dinamismo, entre los demás países, acusan las inversiones petroleras en Perú (27% de aumento), que alcanzaron en 1975 un total de 242 millones de dólares. En Brasil las inversiones petroleras crecieron a un ritmo de 17.8% anual, aumentando la importancia relativa de este país para esas empresas de 2 a 9 por ciento.

En síntesis, parece claro que las empresas petroleras reaccionaron a la limitación de sus actividades en Venezuela, Argentina y Colombia con una reubicación de sus inversiones, dirigiéndolas principalmente hacia los países que ofrecieron nuevas posibilidades de expansión productiva y en los que obtuvieron condiciones que les resultaron convenientes (Ecuador, Perú y Bolivia) y hacia aquéllos con importantes actividades de transformación (el Caribe y Brasil).

La inversión estadounidense en el *sector minero* disminuyó de 1 700 y 1 500 millones de dólares durante el período en estudio, retrocediendo de 15 a 7 por ciento de la inversión total en la región. La mayor disminución tuvo lugar en Chile (de 516 a 13 millones de dólares), Venezuela (de 80 a 8), y México (de 122 a 80). La nacionalización del cobre en Chile y del hierro en Venezuela, así como la promoción de empresas mixtas en México hicieron que la importancia relativa de estos tres países pasara de 42% en 1967 a sólo 7% en 1975. Por otro lado, las corporaciones aumentaron sus inversiones en Perú (de 400 a 700 millones de dólares); en Brasil (de 68 a 131 millones) y sólo ligeramente en el Caribe (de 430 a 460 millones).

La participación en el total de la inversión directa de Estados Unidos de las *actividades extractivas en su conjunto*

bajó considerablemente en casi todas las áreas y países examinados, correspondiéndoles en 1975 una cuota de entre 3 y 15 por ciento en cada uno de los países como México, Chile, Brasil, Colombia y Argentina. Una participación mayor, aunque decreciente, destaca todavía en el mismo año en Venezuela (42%), en los países del Caribe (29%) y en el Mercado Común Centroamericano (21%). Un aumento importante se produjo en Perú (de 65 a 78 por ciento del total nacional) y en el grupo de los países de menor desarrollo relativo de la región (de 32 a 40 por ciento).

El sector manufacturero, comercial y financiero. La expansión de las empresas transnacionales *manufactureras* de Estados Unidos se concentró en los dos países de mercado amplio y dinámico: Brasil y México. Si en 1967 correspondió a estos países la mitad de la inversión manufacturera estadounidense en la región, a mediados de la década de los setenta su cuota había ascendido a casi dos tercios (64%). Por otro lado, la participación en Argentina disminuyó de 19 a 9 por ciento en el mismo período. De todos modos, en 1975 estos tres países, junto con Colombia, destacaron por la mayor importancia de las actividades manufactureras en el total de la inversión estadounidense en sus economías (desde 59% en Colombia, hasta 77% en México). En lo que concierne a los países del Mercado Común Centroamericano y a Venezuela, las cuotas respectivas fueron de 28 y 33 por ciento, mientras que en Chile, Perú, Panamá, los países de menor desarrollo relativo y las naciones del Caribe, sólo estuvieron entre 16 y 7 por ciento.

En cuanto a la *actividad comercial*, las inversiones de las empresas transnacionales se concentraron con preferencia en Brasil, México y Panamá. La participación de estos tres países pasó de 53 a 60 por ciento entre 1967 y 1975. Si se enfocan estas inversiones desde el punto de vista de los países receptores, puede observarse que ellas tenían en 1975 mayor importancia relativa en Panamá, México, Venezuela, Colombia, Chile y Argentina (29, 15, 14, 10, 9 y 8 por ciento del total estadounidense invertido en el país, respectivamente).

El sector de las *finanzas* —correspondiente, sobre todo, a los bancos transnacionales— destacó por su dinamismo durante el período examinado (aumentos de 55.5% anuales). Esta evolución se concentró en el Caribe, donde las inversiones financieras se duplicaron prácticamente cada año, y alcanzaron 2 900 millones de dólares en 1975, así como en Panamá, donde las inversiones financieras aumentaron de 25 a 717 millones de dólares entre 1967 y 1975, correspondiendo a este país, en 1975, 16% del total regional.

Por lo que se refiere a la *estructura de las inversiones industriales*, en la distribución por países destaca la elevada representación de Brasil y México, donde, al mismo tiempo, se observan diferencias significativas: en tanto en Brasil se arraigó 45% de los capitales destinados al rubro metalmeccánico, México sólo absorbió 27% de ese total. A la inversa, las cuotas mexicanas dentro de las inversiones en la rama alimentaria y química fueron mayores que las brasileñas. Visto el problema desde la perspectiva de los tres grandes sectores industriales privilegiados, se verifica que el rubro metalmeccánico representa un porcentaje bastante elevado de la inversión manufacturera total en los tres países mayores:

40% en México, 45% en Argentina, y 52% en Brasil. A cierta distancia se ubica Venezuela, con 31 por ciento.

La inversión estadounidense en la rama química compone un alto porcentaje de la inversión manufacturera total en Panamá (81%) y en Chile (45%). La participación en Brasil es, a la inversa, una de las más bajas, lo que se explica por el gran peso que tienen en ese país las inversiones nacionales públicas y privadas y de las empresas transnacionales de otros países industriales en el subsector. Las inversiones en el área de alimentos son proporcionalmente muy elevadas en las economías de menor desarrollo relativo, como las del Mercado Común Centroamericano y el grupo de "otros países latinoamericanos".

El Pacto Andino

En las economías asociadas en el Pacto Andino —incluyendo a Chile, país que en el período examinado aún participaba en esa agrupación— hubo una tasa relativamente baja de la expansión de la inversión directa acumulada y, en consecuencia, una reducción de su cuota en el área. La primera sólo llegó a 3.4% anual a lo largo del período y la segunda disminuyó de casi 34% a poco más de 20%. Se trata, sin embargo, de una agrupación especialmente heterogénea, que obliga a prestar atención a las situaciones particulares. La de los países exportadores de petróleo —Venezuela y Ecuador— es muy atípica y contrastante entre sí. En Venezuela, que albergaba en 1967 más de la mitad de las inversiones de la región andina, prácticamente se congela la suma de ellas entre ese año y 1975, lo que redonda en una disminución de su participación en el gran total de la América en desarrollo de alrededor de 19% a menos de 9%. En Ecuador, en cambio, el monto de los capitales incorporados se decuplica, lo que significa tasas de aumento que llegan a cerca de 34% anual para el período. Su participación en el total de la periferia americana pasa de 0.4% en 1967 a 2.1% en 1975.

Bolivia, otro país en el que cobra importancia la producción de petróleo, muestra variaciones apreciables dentro del plazo considerado. La inversión acumulada señala un descenso a lo largo del período, aunque dentro del mismo sobresalen dos fases diferentes: una de declinación sensible de 1967 a 1971, y otra de rápida expansión de 1971 a 1975, cuando la tasa de aumento alcanzó a más de 9% anual. La evolución en Perú indica oscilaciones parecidas; si bien la inversión acumulada más que se duplicó entre los años extremos, los porcentajes de expansión anual fluctuaron entre 2.1% en 1967-1971 y casi 19% entre 1971-1975. La experiencia de Chile —por razones tales como la nacionalización de la gran minería del cobre— se caracteriza dentro del grupo por la disminución del monto de la inversión acumulada y por las tasas negativas en el curso del período. Un resultado llamativo es la disminución de su cuota en el total del grupo desde poco más de 5% —que sobresalía como elevada, dado el tamaño de su economía— a sólo 2%. Los antecedentes sobre Colombia revelan una de las evoluciones más estables, con un dinamismo más acentuado que el del Grupo Andino y que se despliega con un ritmo muy constante a lo largo del período. Visto desde el ángulo de los flujos netos de capital, el caso de Colombia revela, para el período 1971-1975, un saldo positivo de 215 millones de dólares, comparable sólo con el de Ecuador en este grupo de países.

Otros países de la ALALC

Ya se ha examinado la situación de Argentina, Brasil y México. Para completar el panorama de la ALALC, de la cual forman parte los países andinos, cabe recordar las situaciones de Uruguay y Paraguay, que tienen ponderación similar dentro de los totales acumulados (0.2%), aunque en el primer país hubo una baja de la inversión de 1967 a 1975. El capital invertido aumentó con velocidad en Paraguay entre 1971 y 1975, con una tasa superior a 16% anual; a la inversa, en Uruguay se registró una baja moderada.

El Mercado Común Centroamericano

En su conjunto, la inversión acumulada en las economías de los países agrupados en el Mercado Común Centroamericano se elevó con un ritmo inferior al promedio general, si bien se intensificó en todos ellos entre 1971 y 1975. Costa Rica fue el principal determinante del fenómeno, ya que allí se registró durante este período un incremento superior a 14% anual. Guatemala, Nicaragua y El Salvador también recibieron corrientes apreciables, y en Panamá, que no pertenece al Mercado Común, la inversión acumulada se elevó con un ritmo bastante activo, que fue más dinámico entre 1967 y 1971 que en el lapso posterior, al contrario de la tendencia generalizada. En Haití, finalmente, se combinó una tasa significativa de incremento de la inversión acumulada (13% anual en 1971-1975), con aportes modestos del flujo neto en valores absolutos. □

PACTO AMAZONICO

Se firma el Tratado de la Cuenca Amazónica

Los ministros de Relaciones Exteriores de Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam y Venezuela, reunidos en Brasilia el 3 de julio, firmaron el Tratado de Cooperación Amazónica, destinado a promover la integración de la inmensa zona de 13 millones de kilómetros cuadrados situada en pleno corazón de América del Sur.

Los ocho países signatarios integrarán, por medio de diplomáticos de alto nivel, un Consejo de Cooperación Económica que se reunirá anualmente. Ese cuerpo podrá recomendar reuniones de los cancilleres y efectuará sus sesiones alternativamente en las distintas capitales de los países amazónicos. Otros organismos del pacto son una Secretaría, la cual contará con personal proporcionado por cada una de las naciones miembros en forma rotativa, y diversas comisiones nacionales permanentes.

El documento suscrito es virtualmente el mismo aprobado en mayo en la ciudad de Caracas.² Como se dijo, es un esquema de cooperación de alcances limitados, con el fin de crear un sistema de comunicaciones y explotar los recursos de la cuenca del Amazonas. El tratado consta de 18 artículos, cuyo contenido sólo se conoce parcialmente por informaciones de prensa. Según ésta, figuran:

- Una recomendación para el uso racional de los recursos hídricos.
- Amplia libertad de navegación comercial en el curso de los ríos amazónicos, de acuerdo con los tratados vigentes y según los reglamentos de navegación que se hayan adoptado.
- Colaboración en la investigación científica y tecnológica específica de la región.
- Colaboración en estudios biológicos e intercambio de información, teniendo en cuenta la necesidad del uso racional de la flora y la fauna regionales para mantener el equilibrio ecológico y para preservar las especies.
- Establecimiento o perfeccionamiento de las interconexiones por carreteras transamazónicas y por sistemas de satélites geoestacionarios, teniendo presente la vigencia de los planes y programas de cada país para lograr el objetivo prioritario de incorporar plenamente esos territorios a sus respectivas economías nacionales.
- Preservación de la riqueza étnica y arqueológica de la zona; esto se refiere a docenas de tribus de indios primitivos que viven allí, algunos totalmente aislados de la civilización.
- Compromiso de no alterar los planes y programas que ejecuten los gobiernos signatarios dentro de un celoso respeto al derecho internacional y según la buena práctica entre naciones vecinas y amigas. Se agrega que nada en el tratado prejuzga sobre las controversias o conflictos fronterizos.

Este tratado se ha convertido en realidad apenas 15 meses después de su concepción y puede considerarse como un gran éxito de la diplomacia brasileña.

La desconfianza que el tratado suscitó en un principio se pudo allanar parcialmente mediante continuas negociaciones e introduciendo en el texto los cambios que unos u otros países sugerían.

Determinados círculos juzgan que el Pacto Amazónico forma parte de la estrategia geopolítica de Brasil para ir ampliando su zona de influencia política y económica. Otros indican que a la larga el nuevo acuerdo debilitará el Pacto Andino. Algunos consideran que sería conveniente ampliarlo para que enlazara con la cuenca del Orinoco y sobre todo con la del Plata. Finalmente, se adelanta también la opinión de que se trata de una medida defensiva de Brasil ante maniobras de grandes potencias para internacionalizar la región, conforme a la teoría de que la selva del Amazonas es el pulmón de la Tierra, razón que justifica la implantación de un régimen de reserva universal, como ocurre con la Antártida.

Sea lo que fuere, el hecho es que desde hace una decena de años Brasil ha intensificado sus esfuerzos a fin de incorporar la región y lleva bastante avanzada una carretera que vinculará la zona con el resto del país. Por otra parte, tanto el presidente Ernesto Geisel como su canciller Azeredo da Silveira no han ahorrado palabras ni iniciativas con el fin de tranquilizar a sus socios amazónicos acerca de sus verdaderas intenciones. □

2. Véase *Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 6, México, junio de 1978, pp. 730-732.