

# El mercado de capitales, tecnología e información en la región del Pacífico y su posible apertura a América Latina

MIGUEL S. WIONCZEK

Dejando de lado a Estados Unidos, que obviamente pertenece a la región del Pacífico, pero cuyas relaciones económicas y tecnológicas con América Latina han sido el tema de muchas conferencias y reuniones internacionales a lo largo de varios decenios, las perspectivas que se presentan en la zona del Pacífico, respecto de toda clase de relaciones económicas que podrían ser importantes para el desarrollo económico, hasta la fecha apenas han sido analizadas. El título de un artículo aparecido hace poco en una revista publicada al otro lado del océano Pacífico, "Extraños en el Hemisferio: Relaciones Australianas con Latinoamérica", podría servir para describir el estado actual de las relaciones de América Latina con el resto de la región del Pacífico. La "región del Pacífico"<sup>1</sup> en sí parece pertenecer aún al ámbito de los conceptos geopolíticos, en vez de ser —al menos en lo tocante a América Latina— una realidad político-económica.

El único nexo económico, el intercambio comercial entre América Latina y el resto de la región —con excepción de Estados Unidos— es de importancia tan sólo marginal para todos los integrantes. En 1967 el comercio exterior de América Latina no pasó del 8% y aproximadamente dos tercios de este movimiento de bienes correspondió al comercio con Japón y otro 30% al comercio con Canadá. En el decenio pasado, el comercio entre América Latina y el resto de la región del Pacífico —excluyendo siempre a Estados Unidos— estuvo compuesto por los siguientes movimientos: América Latina exportó materias primas industriales —minerales de Chile y Perú— principalmente a Japón; petróleo de Venezuela y bauxita y alúmina del Caribe, a Canadá; productos agrícolas tropicales, incluyendo café y algodón de

Brasil, América Central y México, principalmente a Japón y Canadá. Además, se estaban exportando algunos productos agrícolas de la zona templada de América Latina a Japón y naciones más pequeñas del Lejano Oriente. En sentido contrario, pueden distinguirse las compras latinoamericanas de lana y estaño a Australia y Malasia, respectivamente; importaciones de bienes de capital por los países latinoamericanos más importantes, de Japón y Canadá, y de bienes de consumo durables y no durables por los países de menor desarrollo económico relativo de nuestra región, en especial América Central, Panamá y Venezuela, de Japón y, en cantidades insignificantes, de Hong Kong. Como podía esperarse, el comercio latinoamericano con Nueva Zelanda y los países en vías de desarrollo del Lejano Oriente y del sudeste asiático, como Corea del Sur, Taiwán, Filipinas, Indonesia y Tailandia, ha sido prácticamente nulo.

En resumen, la mayor parte del creciente intercambio comercial entre América Latina y otros países situados en la cuenca del Pacífico, una vez más exceptuando a Estados Unidos, comprende casi exclusivamente a Japón y Canadá y se ajusta a las pautas generales del comercio exterior latinoamericano. Hay que tener esto en cuenta al abordar el tema central de este trabajo: el eventual aporte de los principales países del Pacífico, a las urgentes necesidades de capital, tecnología e información de América Latina.

## II

El desconocimiento casi absoluto que impera en América Latina en lo tocante al desarrollo económico, la disponibilidad creciente de recursos naturales y al progreso tecnológico que está teniendo lugar en Australia, Canadá, Japón y países menores del Pacífico occidental, no sólo constituye por sí solo el obstáculo más importante para la expansión de las débiles relaciones económicas, financieras y tecnológicas que mantenemos en la actualidad dentro de la cuenca del Pacífico, sino que dificulta cualquier diagnóstico preliminar de las perspectivas de un acercamiento de tal naturaleza. Si bien este desconocimiento tiene

Nota: Ponencia presentada en la Conferencia del Pacífico, organizada por el Centro de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, en Viña del Mar, Chile, del 27 de septiembre al 3 de octubre de 1970.

<sup>1</sup> Glen Barclay, "Strangers in the Hemisphere: Australian Relations with Latin America", *Australian Outlook* (Melbourne), vol. 23, núm. 3, diciembre de 1969.

raíces históricas y políticas, menoscaba nuestra visión de los rápidos cambios que se están produciendo en la región, cuyo papel dentro de la economía mundial adquiere cada día mayor importancia. A juzgar por las tasas de crecimiento del PNB, por la expansión de su comercio exterior y por su avance tecnológico, Japón, Australia y Canadá, tomados en conjunto, constituyen hoy en día el tercer subsector más dinámico de la economía mundial, después del bloque socialista europeo y la Comunidad Económica Europea. Considerados cada uno por separado, Japón, con la economía industrial que crece al ritmo más rápido del mundo, ocupa el segundo lugar en términos del PNB, después de Estados Unidos. Según estimaciones japonesas, dentro de los próximos quince años, Japón alcanzará —en términos del PNB, de ingreso por habitante y de participación en el comercio mundial— a la mayor parte de sus rivales industriales, y mucho antes de finalizar el presente siglo será el país más rico del mundo, si la riqueza de un país se mide de acuerdo al ingreso por habitante.<sup>2</sup>

Aunque Canadá y Australia, comparados con Japón, parecen potencias industriales de segundo orden, porque su población es relativamente pequeña, en los años sesenta su base de recursos se ha incrementado a un ritmo sin precedentes. Además, en los últimos diez años ambas economías han crecido a una tasa promedio bastante más alta que la registrada por la mayoría de las naciones industriales de libre empresa más antiguas. Este crecimiento —a la vez en términos del PNB y de los recursos recientemente disponibles— está haciendo que los dos principales miembros de la Comunidad Británica en la cuenca del Pacífico busquen nuevas combinaciones económicas internacionales, sobre todo como resultado de la experiencia un tanto decepcionante habida en los nexos económicos y financieros tradicionales con los países del Atlántico norte y debido al papel cada vez más importante que están desempeñando las grandes empresas de base norteamericana y británica que dominan las industrias extractiva y manufacturera de Australia y Canadá.

Si cabe encontrar un común denominador en los tres países más importantes del Pacífico que nos ocupan, su nombre es el nacionalismo económico. Ha estado presente en Japón desde que esta nación se abrió al Occidente hace más o menos un siglo; parece fortalecerse en Canadá, que vive a la sombra del poder de Estados Unidos,<sup>3</sup> y también hace su aparición en Australia, cuya dependencia histórica del capital y tecnología británicos ha disminuido en los últimos tiempos debido a la impetuosa ofensiva de la competencia norteamericana. La impresión

<sup>2</sup> Las proyecciones del Ministerio de Finanzas de Japón indican que, si en el futuro continúan las tasas de crecimiento del decenio 1957-1966 (promedio de 12.9% del ingreso por habitante), el ingreso por habitante del Japón dejará atrás al de todos los países del mundo en 1988, cuando alcance a Suecia, que por entonces será el país más rico. Estados Unidos y Alemania occidental serán alcanzados en 1984, Francia en 1980 y Gran Bretaña en 1974. La hipótesis más moderada, en el sentido de que el ritmo de crecimiento de Japón disminuirá levemente (a 11.9% para 1986 y a 9.9% en lo sucesivo) mientras que las tasas de crecimiento de otras naciones industriales se mantendrán, apenas demora ligeramente el calendario. Japón daría alcance a Suecia en 1992 (que entonces sería el país más rico del mundo), a Alemania occidental en 1986, a Estados Unidos en 1985, a Francia en 1980 y a Gran Bretaña en 1974. *The Japan Economic Journal*, Tokio, marzo 25 de 1969, citado por K. Bieda, *British Entry into the EEC, Australia's Trade with Japan*, Committee for Economic Development of Australia, Melbourne, marzo de 1970.

<sup>3</sup> Véanse las últimas pruebas en el *White Paper on Canadian Foreign Policy in the Seventies*, publicado en junio de 1970 por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Canadá que, según se dice, está muy influido por el criterio del actual Primer Ministro de esa nación —señor Pierre Elliott Trudeau. El documento declara, entre otras cosas, que en los años setenta, la política exterior canadiense debe perseguir activamente las metas e intereses nacionales, incluyendo la protección de la independencia e identidad cultural de Canadá en sus negociaciones con Estados Unidos. Jay Walz "Canada Charts Foreign Policy Course for Decade Stressing Independence in the U. S. Deals", *The New York Times*, junio 26 de 1970.

que hay en estos dos países de que el nacionalismo económico está adquiriendo predominio, es confirmada por la mayoría de los estudios e informes sobre el desarrollo económico aparecidos en los últimos 15 años en Canadá y aproximadamente en los últimos cinco en Australia.<sup>4</sup>

La mayor parte de la literatura se refiere a las perspectivas del futuro crecimiento de las economías canadiense y australiana dentro del marco del creciente dominio que ejercen en el panorama económico mundial unos cuantos cientos de gigantes conglomerados industriales transnacionales, en su mayor parte norteamericanos y británicos.<sup>5</sup> Líderes políticos, economistas y amplios sectores de la opinión pública de Canadá y Australia se están preocupando cada vez más por las repercusiones que tienen en el desarrollo nacional de sus países estas estructuras productivas, vertical y horizontalmente integradas, que se concentran en las industrias extractivas y en la manufactura y que operan en todo el mundo. Al mismo tiempo, estas naciones buscan formas y medios de imponer objetivos económicos y sociales nacionales a estos grandes complejos, sin que ello signifique cerrar la puerta a los capitales y tecnología que controlan.<sup>6</sup>

Si los japoneses no se quejan del peligro real, potencial o presunto que constituyen estas sociedades transnacionales extranjeras, ello se debe a que sus políticas difieren básicamente de las teorías neoclásicas sobre el comercio y las inversiones. Japón nunca ha estado realmente abierto al capital extranjero.<sup>7</sup>

<sup>4</sup> Los puntos de partida son, para Canadá, el voluminoso *Report of Royal Commission on Canada's Economic Prospects* (conocido también como Comisión Gordon), publicado en Ottawa a mediados de los años cincuenta y, para Australia, el *Report of the Committee of Economic Enquiry* (The Vernon Committee), también con patrocinio oficial, aparecido en Canberra en 1965.

<sup>5</sup> El crecimiento de las empresas transnacionales fue una de las características más importantes de los últimos 20 años. En 1968 el valor total de sus ventas, tanto en mercados en que operaban las casas matrices como a través de las exportaciones, fue superior al PNB de todos los países, salvo Estados Unidos y la Unión Soviética. El 55% del patrimonio de estas sociedades, cuyo número no pasa de 500, pertenecía a intereses norteamericanos, 20% a británicos y el resto principalmente a sociedades japonesas y europeas. La producción de las compañías subsidiarias fuera del país en que se encuentra la casa matriz aumentó aproximadamente 10% al año en el período 1950-1970, el doble de la tasa de crecimiento del PNB mundial y 40% más rápidamente que las exportaciones mundiales. Su experiencia tecnológica y sus economías de escala llevaron a estimar que hacia el fin del siglo, las 200 o 300 empresas más grandes representarían más de 50% de la producción mundial. Una de las características de estas corporaciones gigantes fue su concentración en ciertos campos. En 1967, alrededor de 85% de los gastos en planta y equipo de las compañías subsidiarias en el extranjero de las empresas fabriles norteamericanas se produjo en cuatro sectores: equipo de transportes, productos químicos, ingeniería mecánica y equipo eléctrico. La distribución geográfica de las sociedades transnacionales varía muchísimo y es particularmente pronunciada en Australia y Canadá. En 1967, más de 50% del capital industrial de Canadá estaba en manos de empresas norteamericanas o británicas. En Australia, la proporción parece ser similar. Para mayores detalles, véase John H. Dunning "The Multinational Enterprise" *Lloyd's Bank Review*, Londres, julio de 1970. Similares tendencias podrán observarse en la banca multinacional, como lo demuestra Miguel S. Wionczek, *La banca extranjera en América Latina*, CEMLA, México (por aparecer en 1970).

<sup>6</sup> La creciente concentración del capital, tecnología y producción en manos de sociedades anónimas extractivas y fabriles transnacionales es objeto de un número cada vez mayor de estudios, tanto en Estados Unidos como en Europa occidental. Los mejores análisis breves sobre la naturaleza de sus operaciones se encuentran en Sanford Rose "The Rewarding Strategies of Multinationalism", *Fortune*, Nueva York, septiembre 15 de 1968, y en Stephen Hymer, "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations", *The American Economic Review*, 3, vol. LX, núm. 2, mayo de 1970.

<sup>7</sup> En el primer período de la posguerra, entre 1950 y mediados de 1963, la política japonesa hacia el capital extranjero se liberalizó un poco en vista de las necesidades de la reconstrucción. Después de un cuidadoso examen se otorgaron licencias oficiales para empresas mixtas y para instalar subsidiarias extranjeras. El sistema se suspendió en 1963 y volvió a activarse, bajo estricto control, en julio de 1967.

Una de las razones del "milagro económico" japonés del último cuarto de siglo es la capacidad de ese país para movilizar una tasa de ahorro extremadamente alta (hasta un tercio del ingreso nacional) y adaptar la tecnología desarrollada en otros países a la realidad japonesa, rechazando el argumento tradicional de que la única forma de desarrollar una economía de mercado libre es por medio de la transferencia conjunta de capital, tecnología y capacidad empresarial, lo que conlleva la participación directa de la inversión privada extranjera. A partir del período Meiji, Japón ha desarrollado su propia base de recursos de capital y administración y comenzó primero a imitar y luego a comprar en forma selectiva —a precios internacionalmente competitivos— tecnología extranjera. Japón apenas comienza ahora a abrirse al mundo exterior, eliminando en forma lenta, y selectiva también en este caso, restricciones al ingreso de capital privado extranjero. Sin embargo, el actual cambio de política no parece amenazar la independencia económica de Japón, porque el cambio corresponde a la etapa de crecimiento económico en que ese país se convierte en exportador cada vez más importante de su propio capital, tecnología y capacidad empresarial, no sólo a los países vecinos, sino a otras regiones insuficientemente desarrolladas del mundo, incluyendo el territorio asiático de la Unión Soviética.<sup>8</sup>

Como la demanda de materias primas en lo que podría llamarse la Suiza gigante del Lejano Oriente, aumenta en forma acelerada, los intentos del país por diversificar la disponibilidad de recursos naturales ya han rebasado los límites del continente asiático, que antes y durante la Segunda Guerra Mundial estuvo proporcionando a Japón casi todos los bienes de consumo primarios. Un informe reciente sobre el período de mayor bonanza experimentado en la historia económica de Australia, a fines de los años sesenta, y que se produjo no obstante los contratiempos que experimentaba en ese momento el sector agropecuario del país,<sup>9</sup> observó que:

Australia, más que cualquier otro país, está siendo arrastrado por el explosivo crecimiento económico de Japón. El año pasado (1968) las exportaciones australianas a Japón aumentaron 28%, llegando a 820 millones de dólares y parece seguro que el año próximo pasarán de los mil millones de dólares. Australia es el principal abastecedor de materias primas de Japón y la interdependencia de ambos países va en aumento. Australia es con mucho el mayor exportador al mercado japonés de mineral de hierro, alúmina, cobre, titanio, cinc, lana, trigo, azúcar y carne.<sup>10</sup>

Nadie en el mundo lo duda y solamente América Latina parece no percatarse de que, en el decenio de 1970, Australia se convertirá en el mayor exportador del mundo de toda una gama de minerales, particularmente hierro, aluminio, carbón, cobre, plomo y cinc. La exportación australiana de minerales, que en

<sup>8</sup> Una noticia publicada este verano (otoño) en la prensa financiera norteamericana, esclarece bastante el campo de acción de Japón. Actualmente, intereses comerciales japoneses y franceses están negociando con la Unión Soviética el establecimiento de una empresa de los tres países orientada al aprovechamiento de los recursos de materias primas siberianas, en parte para efectuar exportaciones a Japón y a Europa occidental. Japón y Francia proporcionarían tecnología y capital de empresa en forma de créditos a largo plazo que serían reembolsados por la URSS con exportaciones de materia prima, únicamente después de que comience la afluencia de recursos. Para detalles, véase "French, Japan Businessmen Eye of Siberia Venture", cable de Tokio en *Journal of Commerce*, Nueva York, julio 9 de 1970.

<sup>9</sup> Hace diez años un descenso del precio de lana habría significado una recesión importante para Australia, porque durante más de un siglo el precio de la lana y del trigo eran el indicador más importante de sus perspectivas económicas.

<sup>10</sup> "Australia: a beaut of a boom", *The Economist*, Londres, 27 de diciembre de 1969, p. 22.

1967-68 alcanzó 600 millones de dólares, pasará de 2 000 millones en 1976-77, según estimaciones del Ministerio de Desarrollo Nacional dadas a conocer en Canberra en febrero de 1970. El único mineral importante que Australia seguirá importando, principalmente del Oriente Medio e Indonesia, es petróleo. Aun así, en los próximos dos años la participación de la producción interna de petróleo crudo en el consumo australiano aumentará del 10% actual a aproximadamente el 50%, como consecuencia de recientes descubrimientos submarinos cerca de la costa de Tasmania.

Si bien en Canadá el ritmo del descubrimiento de recursos es menos impresionante que en Australia, de ninguna manera es insignificante cualquiera que sea el patrón con que se le mida. No obstante que el PNB y el comercio exterior de Canadá aumentan en forma menos acelerada que los de Japón y Australia, hay que pensar que ello no se debe necesariamente a la base de recursos, que es enorme, sino a otros factores. Quizá los más importantes sean la permanente dependencia de Canadá de los mercados de bienes de consumo primario, de crecimiento lento, como los de Estados Unidos y Gran Bretaña, y las dificultades que debe enfrentar el país para acelerar la exportación de productos manufacturados debido a las políticas restrictivas que aplican el elevado número de sociedades industriales transnacionales de propiedad norteamericana que desempeñan un decisivo papel en el sector fabril y son la principal fuente de tecnología de Canadá. Sin embargo, la estructura de la economía canadiense también está cambiando rápidamente. Entre 1950 y 1965 se produjo una revolución tecnológica en la agricultura que hizo que la proporción de personas que trabajaban en ese sector descendiera de 21 a 9 por ciento, mientras que la producción agrícola aumentó al doble. Con cierto retraso, Canadá resolvió emprender un importante esfuerzo científico y tecnológico, financiado en gran parte por el Gobierno. Se espera que en el decenio de 1970 aumenten sustancialmente los gastos fiscales en investigación y desarrollo (*R & D*), que en el último decenio se incrementaron a una tasa media de 10% y que en 1968 alcanzaron 600 millones de dólares. Al finalizar el decenio, el total de gastos en investigación y desarrollo (*R & D*) debió acercarse al 3% del PNB de Canadá, lo que equivale al doble del porcentaje alcanzado en 1960.

De esta manera, América Latina se enfrenta, en el Pacífico, a tres naciones importantes que consagran sus esfuerzos a ampliar la base de recursos (en el caso de Japón, que es pobre en recursos, a través de sociedades mixtas mineras y de otra índole), mejorar la absorción de tecnología (que en Japón está divorciada del capital privado extranjero) y fortalecer la base interna de investigación y desarrollo (*R & D*) a través del amplio apoyo estatal. Todos estos países disfrutaron de un crecimiento económico acelerado con pleno empleo y una tasa de inflación relativamente baja. Este desempeño no habría sido posible si no hubiesen existido sistemas de enseñanza bien concebidos, en especial a nivel técnico medio, que permiten a la vez aumentar en forma permanente la productividad de la mano de obra y trasladar, con relativa facilidad, la mano de obra de la agricultura a sectores productivos más relacionados con la investigación y el desarrollo. El crecimiento impresionante de otros sectores demuestra que la calidad de la educación, tecnología y exploración de los recursos, aunado a la calidad de la capacidad empresarial, cuya presencia es patente en Japón y se deja sentir cada vez más en Australia y Canadá, son instrumentos más importantes para alcanzar el crecimiento económico con estabilidad de precios que la política económica pública tradicional que siguieron los primeros países que se industrializaron, como Estados Unidos y Gran Bretaña.

El ritmo de desarrollo de los recursos en la región del Pací-

fico, unido al rápido crecimiento económico, destruye tres mitos: la limitada disponibilidad mundial de recursos naturales;<sup>11</sup> la imposibilidad de adquirir tecnología del extranjero salvo en conjuntos organizados de capital-tecnología-capacidad empresarial, impuestos en América Latina por los países exportadores de capital y en especial por las grandes sociedades transnacionales norteamericanas; y la importancia pretendidamente secundaria de la educación y de los gastos en investigación y desarrollo (*R & D*) destinados a lograr el crecimiento acelerado. Respecto de este último punto, los teóricos que siguen la teoría económica ricardiana sostienen erróneamente que también es posible desarrollarse teniendo acceso a una oferta prácticamente ilimitada de mano de obra poco especializada.

### III

Conviene observar que en dos de los tres países más importantes del Pacífico (Australia y Canadá), que se sintieron incapaces de resolver momentáneamente el problema del paquete compuesto de capital-tecnología-capacidad empresarial, el papel que desempeña la inversión privada extranjera se vislumbra como el problema económico y político más delicado. No obstante que es a los representantes de Canadá y Australia a quienes corresponde proporcionar a esta Conferencia la información pertinente sobre el papel de creciente importancia que desempeñan en sus respectivas economías las sociedades transnacionales radicadas en el extranjero, no está por demás añadir algunas palabras. Hay bastantes pruebas en el sentido de que muchas actividades de estas sociedades transnacionales son contrarias a los intereses a largo plazo de los países donde son recibidas.<sup>12</sup> Sin embargo, es justo establecer que dichas actividades no se deben tanto a la perversidad de estos gigantes en sí mismos, sino a la ausencia de políticas estatales claramente definidas sobre esta forma particularmente nueva de organización empresarial. Las medidas más recientes de los gobiernos, tanto en Australia como en Canadá, han demostrado que, una vez que el gobierno decide asumir la tarea de fiscalizar las empresas transnacionales, puede eliminar sus peores abusos, aminorar el efecto negativo de otros e incluso obtener ventajas de la presencia de capitales privados extranjeros. Con todo, el éxito que pueda alcanzar la política estatal depende de muchos factores. Ningún gobierno puede emprender tan difícil tarea si sus relaciones económicas internacionales dependen íntegramente de la "buena voluntad" y el respaldo financiero de una gran potencia que es al mismo tiempo sede de empresas transnacionales; si el gobierno local representa sólo teóricamente los intereses nacionales y, por último, si demuestra estar poco dispuesto a emprender y financiar esfuerzos importantes en materia de educación, ciencia y tecnología. Sólo si se eliminan estos obstáculos, internos en su mayor parte, el país anfitrión podrá lograr parcialmente poner en su lugar a las sociedades transnacionales, es decir, asegurando que no discriminen el empleo de los nacionales; que no absorban a las empresas nacionales a través de fusiones y adquisiciones; que

acepten la necesidad de descentralizar las decisiones de las compañías matrices que afectan sus intereses nacionales; que eliminen las prácticas de división de los mercados y las compras atadas de insumos importados a las compañías matrices, que originan grandes pérdidas de divisas a través del sobreprecio de las importaciones; que vendan tecnología a las subsidiarias a precios que estén relativamente de acuerdo con los vigentes en condiciones internacionalmente competitivas y, por último, que limiten su endeudamiento excesivo en fuentes internas.

De acuerdo con algunas investigaciones realizadas recientemente en Canadá y Australia en materia de empresas transnacionales, tanto en el sector extractivo como en la industria fabril, las medidas de fiscalización adoptadas por los gobiernos respectivos disminuyeron considerablemente dichas prácticas abusivas.<sup>13</sup> Esto demuestra que la naturaleza de las relaciones que mantienen las corporaciones transnacionales y los países anfitriones depende más que nada de la capacidad negociadora de estos últimos. Si la mayoría de los abusos de las empresas privadas extranjeras enumerados más arriba suelen ocurrir con gran frecuencia en América Latina, simplemente significa que la facultad de negociar latinoamericana frente al mundo externo es baja o nula, por razones bien conocidas para los que han estudiado seriamente la situación sociopolítica predominante en esta parte del mundo.<sup>14</sup>

### IV

Aquí surge la interrogante de la medida en que se fortalecería la capacidad negociadora de América Latina frente a las sociedades transnacionales, a los principales poseedores del capital, a la tecnología y a la capacidad empresarial del mundo de los años setenta si se diversificaran sus nexos comerciales, financieros y tecnológicos con las tres potencias más importantes del Pacífico, después de Estados Unidos. La respuesta exige, en primer término, determinar lo que pueden ofrecer estas tres potencias a América Latina y, en especial, a las naciones de esta zona del Pacífico, desde Chile en el sur hasta México en el norte, y lo que, a su vez, América Latina pueda ofrecer a Japón, Australia y Canadá. Aun a riesgo de disociar artificialmente cosas que, de acuerdo con el punto de vista tradicional forman parte de un todo, se analizará el problema de las nuevas relaciones que pueden establecerse entre naciones del Pacífico bajo cinco encabezados separados: ayuda para el desarrollo, comercio, capital privado, tecnología e información.

#### *Perspectivas de la ayuda para el desarrollo*

Conjuntamente con Escandinavia, Japón, Australia y Canadá pertenecen al pequeño grupo de países desarrollados cuyo aporte estatal a la ayuda internacional para el desarrollo, medido por la relación ayuda-PNB, ha aumentado en las últimas fechas en vez de disminuir, como es el caso de Estados Unidos, Gran

11 El hecho de que el espectro maltusiano y ricardiano de la escasez de recursos minerales, se cierna intensamente sobre América Latina, no le permite a ésta desarrollar una política de recursos que esté de acuerdo con el rápidamente cambiante escenario mundial. Los cambios revolucionarios que han tenido lugar en las industrias de recursos han sido descritos y analizados en muchos lugares —excepto América Latina— durante aproximadamente un decenio. Véase, por ejemplo, Anthony Scott, "The Development of the Extractive Industries", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. XXVIII, núm. 1, febrero de 1962.

12 Para mayores detalles, véase, respecto de Canadá, *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, Informe del Grupo de Trabajo sobre la Estructura de la Industria Canadiense, Privy Office, Ottawa, enero de 1968, y respecto de Australia, el ya nombrado *Report of the Committee of Economic Enquiry*, Commonwealth of Australia, Canberra, 1965, 2 vols.

13 Para testimonios consúltense, entre otros, a E. A. Safarian, *The Performance of Foreign-Owned Firms in Canada*, National Planning Association, Washington, D. C., and the Private Planning Association of Canada, Montreal, 1970, y Committee for Economic Development of Australia, *Overseas Investment in Australia: Capital Inflow Guidelines*, Memorandum for Trustees, febrero de 1970.

14 Entre otros, podrán encontrarse interesantes interioridades de los antecedentes de la impotencia latinoamericana frente al resto del mundo, en Stanley J. Stein y Barbara Stein, *La herencia colonial de América Latina*, Siglo XXI Editores, México, 1970; Gordon Connel Smith, *The Inter-American System*, Oxford University Press, Londres-Nueva York-Toronto, 1966; Claudio Véliz (ed.), *Obstacles to Change in Latin America*, Oxford University Press, Londres-Nueva York-Toronto, 1965; y Osvaldo Sunkel y Pedro Ruiz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Siglo XXI Editores, México, 1970.

Bretaña y la mayoría de los países de Europa continental. Entre 1960 y 1968 la corriente neta de recursos procedentes de Japón, Australia y Canadá hacia las zonas en vías de desarrollo, bajo el concepto de asistencia oficial para el desarrollo, aumentó de 240 a 680 millones de dólares. Al final del período representó más del 10% del total de la ayuda estatal de los países del DAC (Comité de Ayuda para el Desarrollo de la OCED), comparado con el 5% en 1960. Los tres países se comprometieron a aumentar sustancialmente la ayuda en los setenta y se informa que recientemente Japón ha ofrecido aumentarla al 1% del PNB hacia 1975, incluyendo las exportaciones de capital privado. En esa fecha, considerando las proyecciones del Japanese Economic Research Center, cuyos cálculos en los últimos años han sido notablemente acertados, el PNB de Japón debería llegar a 440 000 millones de dólares. Si fuera así, en los próximos cinco años el total de ayuda oficial japonesa para el desarrollo y las salidas de capital privado hacia los países en desarrollo llegarían a 4 400 millones de dólares, lo que es más del cuádruplo de la cifra para 1968 y más de un cuarto de la corriente neta total de recursos financieros procedente de todos los países desarrollados en 1968.<sup>15</sup> Como en el pasado reciente la ayuda oficial para el desarrollo otorgada por Japón representó aproximadamente 35% de la salida neta de capital hacia las regiones en vías de desarrollo, podría estimarse que hacia 1975 llegaría a 1 500 millones de dólares, colocando al país en segundo lugar después de Estados Unidos, cuyo aporte, tanto en términos absolutos como por habitante, ha venido declinando en forma constante a partir del punto máximo alcanzado en 1963.

Sin embargo, todo esto no quiere decir que América Latina pueda confiar en que la ayuda gubernamental de Japón vaya a aumentar considerablemente. En la actualidad, casi todo el capital y asistencia técnica oficiales otorgados por Japón se destinan a los vecinos asiáticos y por lo general le siguen considerable cantidad de créditos de exportación e inversiones de capital privado. En 1968, el único aporte de capital japonés a América Latina fue de 53.3 millones de dólares en créditos estatales para las exportaciones. No cabe esperar que en el futuro se produzca una variación sustancial de los esquemas de distribución de los rápidamente crecientes aportes de capital estatal japoneses. Como en el caso de la mayoría de los demás países desarrollados, la ayuda japonesa para el desarrollo persigue un objetivo fundamental: ampliar el acceso a recursos primarios adicionales y crear nuevos mercados para las exportaciones.

El rápido aumento que ha experimentado últimamente la ayuda australiana para el desarrollo se debe más que nada a la urgente necesidad de ayudar a su territorio "problema", en parte el territorio federal y en parte el fideicomiso de la ONU-Nueva Guinea-Papua, que en 1968 absorbió 70% del total de aportes de capital y asistencia técnica australianos. El resto de su ayuda para el desarrollo va al Asia meridional y sudoriental, de acuerdo con el Plan Colombo. Hace poco, Australia se embarcó en un programa quinquenal de desarrollo por valor de 1 100 millones de dólares para Nueva Guinea-Papua, que es una de las regiones más atrasadas del mundo y que, dicho sea de paso, posee un potencial considerable de recursos minerales y una población equivalente al 15% de la de Australia, incluyendo sus territorios en fideicomiso del Pacífico.<sup>16</sup> En el decenio de los setenta, la asistencia económica a estos territorios del Pacífico consumirá la mayor parte de los incrementos que se prevén para el total de ayuda australiana para el desarrollo.

<sup>15</sup> Véase OCED, *Development Assistance - 1969 Review*, París, diciembre de 1969, y "Le défi japonais", *The Economist*, Londres, 13 de junio de 1970.

<sup>16</sup> "Papua-New Guinea-Gorton's Problem Territory", *The Financial Times*, Londres, 5 de julio de 1970.

La distribución de la ayuda estatal canadiense, en rápido aumento, probablemente refleja objetivos económicos y políticos menos inmediatos que la de Japón y Australia. Unos dos tercios de la ayuda y asistencia técnica canadiense, que en 1960 se estimó en 75 millones de dólares y en 1968 en 175 millones, van a India, Paquistán y Ceilán. Otras zonas de prioridad son los ex territorios británicos de África (en especial Nigeria y Ghana) y las antiguas Indias Occidentales británicas, regiones en donde Canadá posee importantes intereses comerciales y financieros. Además, le proporcionan una parte importante de su demanda de productos agrícolas tropicales. En 1968, la ayuda total de Canadá a América Latina, exceptuado el Caribe, fue inferior a 8 millones de dólares, la tercera parte de los cuales fue en créditos para las exportaciones. Por otra parte, América Latina tampoco espera que se produzca un aumento considerable de la ayuda gubernamental, no obstante que el *Libro Blanco sobre Política Exterior Canadiense*, para los setenta, otorga alta prioridad a la ampliación de las relaciones económicas con nuestra parte del mundo, sin que Canadá ingrese oficialmente a organizaciones hemisféricas como la OEA. Sin embargo, el *Libro Blanco* sólo menciona la posibilidad de establecer programas bilaterales de ayuda y asistencia técnica para algunas repúblicas latinoamericanas, los que comenzarían considerándose la posibilidad de futuras inversiones privadas.<sup>17</sup>

#### Relaciones comerciales

Al comienzo de este trabajo se formularon algunas observaciones acerca de la naturaleza del comercio entre Canadá, Australia, Asia Oriental (incluyendo Japón), y América Latina. Es sumamente difícil proyectar las tendencias futuras del comercio basándose en lo sucedido en el pasado, en vista de los cambios dinámicos que han tenido lugar en las corrientes del comercio dentro del Pacífico y el rápido crecimiento de las tres principales economías de esa región (Japón, Australia y Canadá). Gran parte del nuevo comercio en la cuenca del Pacífico, especialmente en el caso de Australia, se debe a la espectacular expansión de la economía japonesa. Como el comercio entre Canadá y Japón también está aumentando con rapidez, no hay razón para que no aumente también el comercio entre los países latinoamericanos del Pacífico y sus contrapartes más desarrolladas de la región.

Aunque generalmente se piensa que el peor obstáculo individual son las distancias, no tendría por qué ser así, como lo ha demostrado el aumento de las exportaciones mundiales de bienes de capital y de consumo japonesas en los sesenta. Parece ser que el verdadero obstáculo es de otra naturaleza. A la luz de la "explosión" de la base de recursos del Pacífico occidental y Canadá, la falta de complementación entre América Latina y el resto de la zona del Pacífico aumenta en vez de disminuir. Cuesta concebir cómo los metales chilenos y peruanos y los recursos minerales de petróleo, potencialmente abundantes en la mayoría de los países andinos (con la posible excepción de Chile, cuyos recursos en este último producto son escasos) podrían competir en los mercados japoneses, hambrientos de materias primas, con la fantástica riqueza mineral de Australia y zonas adyacentes. Por otra parte, la ineficiencia de las industrias altamente protegidas de nuestra región, difícilmente puede estimular la exportación de manufacturas latinoamericanas a otras partes del Pacífico, incluso dando por supuesta la entrada en vigor, posiblemente en 1972, de un sistema general de preferencias comerciales no discriminatorias, patrocinado por la UNCTAD, pa-

<sup>17</sup> "Canadian Government Ponders Change in Policy Toward Latin America", *Business Latin America*, Nueva York, 23 de julio de 1970.

ra los bienes de consumo elaborados y semielaborados provenientes de zonas en vías de desarrollo. Por ejemplo, no hay muchos indicios todavía de que la reciente introducción unilateral por parte de Australia de preferencias comerciales limitadas para los países en vías de desarrollo se haya traducido, hasta ahora, en aumento del comercio de exportación latinoamericano a Australia.

Sin embargo, las perspectivas del comercio no parecen totalmente negativas, no tanto porque pueda esperarse que América Latina realice grandes esfuerzos por ampliar su comercio de exportación hacia nuevos mercados del Pacífico, sino porque los tres principales países del Pacífico tienen urgente necesidad de dar salida a sus productos manufacturados de exportación. Si hasta ahora la balanza comercial entre América Latina y el resto de la región del Pacífico, excepto Estados Unidos, ha acusado relativo equilibrio, se debe a que el movimiento comercial ha sido más bien reducido. La campaña que seguramente realizarán en el futuro Japón, Australia y Canadá para ampliar las exportaciones a América Latina tendrá que compensarse mediante otro tipo de transacciones.

#### *Nuevas modalidades de inversión del capital privado*

Como las perspectivas de que los gobiernos de las economías desarrolladas del Pacífico otorguen ayuda son muy remotas y suponiendo que América Latina finalmente se percate de que el financiamiento de sus importaciones por medio de la aceptación de onerosos créditos no hace más que postergar por un tiempo el momento de la verdad, los únicos dos caminos que quedan para aumentar el comercio son: el incremento de las adquisiciones de bienes de consumo primarios latinoamericanos por las tres naciones más importantes del Pacífico y la llegada de capital del Pacífico no procedente de Estados Unidos a nuestra parte del mundo. Este capital podría fluir a América Latina bajo la forma de empresas mixtas para la producción de materias primas para los países inversionistas y de algunas manufacturas para su venta a terceros países. Estas modalidades quizá sean la única solución aceptable para todos los interesados y a mediano plazo ofrecerían un estímulo para el incremento del comercio entre el Pacífico y las economías latinoamericanas.

Vale la pena observar que éste es el camino que ha emprendido Japón, que es el mayor innovador en muchos sentidos. Aunque esta nación tiene conciencia de la importancia marginal de América Latina como base de recursos y mercado potencial de las exportaciones de esa superpotencia industrial del Lejano Oriente, el número de empresas japonesas que hay en la minería y manufactura latinoamericanas aumenta día tras día. No obstante que el total de recursos estatales japoneses que fluye a América Latina adopta la forma de créditos a la exportación (53.3 millones de dólares en 1968, lo que equivale al 10% de todos los nuevos créditos para la exportación concedidos ese año por Japón), últimamente se ha registrado un aumento considerable de la inversión privada japonesa en la región.

Aunque durante el decenio de 1950 apenas sobrepasó los 60 millones de dólares, a comienzos de los años 1960 subió a aproximadamente 25 millones de dólares al año y en 1965-67 volvió a aumentar a aproximadamente 55 millones de dólares anuales.<sup>18</sup> En estos dos años, las inversiones privadas japonesas

<sup>18</sup> Para detalles, véase Japan Economic Research Center, "Experiencias y problemas de las inversiones del sector privado japonés en América Latina". OEA-CIES, *La inversión privada extranjera en el desarrollo latinoamericano*, CIES/1371, Add. 20 de mayo de 1969 (mimeo.), documento preparado para la Sexta Reunión Anual del Consejo Interamericano Económico y Social, Puerto España, Trinidad, junio de 1969.

en América Latina representaron un tercio del total de las inversiones privadas japonesas en el extranjero, proporción superior a la que afluyó al sudeste asiático, posiblemente porque los japoneses ya habían asegurado buenas posibilidades de inversión en esa región de Asia y por la guerra en Indochina. Las inversiones japonesas directas en América Latina, que a fines de 1967 alcanzaron un total de 350 millones de dólares, adoptan tres formas principales: a) participación accionaria en el capital de las nuevas empresas, principalmente manufactureras, en las que los japoneses no sólo proporcionan parte del capital sino tecnología y administración; b) créditos para que las empresas nacionales adquieran equipo de capital y tecnología, que es el método adoptado en el caso de las industrias extractivas latinoamericanas, donde la amortización de los préstamos se realiza en forma de rebajas al precio de los minerales que se exportan a Japón, y c) inversión privada directa en empresas de propiedad exclusiva de intereses japoneses. Este último tipo de inversión es de importancia secundaria y se aplica principalmente a la adquisición de terrenos para los emigrantes agrícolas japoneses. Según lo expresado por la fuente japonesa antes citada, aunque "el objetivo de las inversiones en las industrias extractivas latinoamericanas consiste en asegurar el suministro de los recursos minerales que necesitan las industrias japonesas", el de las inversiones en la industria fabril consiste en "fomentar las exportaciones japonesas a través de la asistencia prestada a las nuevas empresas industriales interesadas en utilizar plantas completas de procedencia japonesa, bienes de capital, materias primas y bienes intermedios; de esta manera, Japón está en condiciones de proteger su participación en los mercados de exportación o abrir otros nuevos".<sup>19</sup> La mayor parte de las inversiones en el sector fabril se concentran en la industria automovilística, observándose recientemente un ingreso a la producción de productos químicos y otros bienes de consumo no durables, como textiles en América Central.

Además, en América Latina las grandes empresas transnacionales japonesas participan en número cada vez mayor como contratistas en proyectos estatales, en especial refinerías de petróleo. Asimismo, últimamente han aumentado las misiones privadas japonesas interesadas en investigar los recursos nacionales de esta parte del mundo y, con el tiempo, explotarlos, sea con control exclusivo del capital o a través de empresas mixtas. Al parecer, Japón se interesa de manera especial por Chile y Perú. En la primera mitad de 1970, Japón propuso realizar un estudio sobre los recursos pesqueros del sur de Chile, cuya finalidad es la posible creación de una empresa pesquera de capital mixto, con la participación de CORFO. Otra misión japonesa visitó a Perú en marzo pasado, declarando que intereses japoneses deseaban explotar yacimientos de cobre, uranio, plomo, cinc y bauxita. Más o menos por la misma fecha, otra misión viajaba a Colombia a estudiar planes para el nuevo canal transoceánico que atravesaría la región fronteriza panameño-colombiana y examinar las posibilidades mineras del norte de Colombia. De esta manera, el interés de Japón por América Latina aumenta en forma constante y comprende desembolsos relativamente pequeños de capital extranjero, venta de la tecnología incorporada a los bienes de capital, asistencia técnica, y exportación a Japón de materias primas recientemente explotadas.

No puede decirse lo mismo de las inversiones canadienses, que originalmente ingresaron a América Latina en el primer cuarto del presente siglo, en su mayor parte a los servicios públicos. América Latina es la zona más importante de inversiones privadas directas de Canadá en el extranjero. Estas, aparte de

<sup>19</sup> Japan Economic Research Center, *op. cit.*, p. 300.

los servicios públicos, se concentran en la banca del Caribe y América Central y en la minería y elaboración de minerales en los países andinos. El actual panorama es de desinversión en servicios públicos y de cierta expansión en la minería, industria fabril y actividades subsidiarias. Se estima que durante los años 1960, la afluencia de inversiones directas de Canadá a América Latina alcanzó un promedio de 30 millones de dólares al año, que representan sólo una reducida parte del total de las exportaciones de capital canadiense, las cuales se dirigen principalmente a Estados Unidos y Gran Bretaña. Algunas de estas inversiones se originaron en las grandes sociedades norteamericanas y británicas domiciliadas en Canadá. De acuerdo con las nuevas políticas del primer ministro Trudeau, es posible que se produzca un leve incremento de las inversiones privadas canadienses en América Latina. El *Libro Blanco* del primer ministro Trudeau sugiere que podría estimularse la inversión privada directa canadiense en América Latina negociando tratados sobre doble tributación, realizando esfuerzos por unir las empresas mixtas al potencial exportador de la industria canadiense y mediante la difusión de informaciones destinadas al inversionista en los círculos de negocios canadienses.

Aunque en América Latina no hay inversiones australianas, Nueva Zelandia suele conceder préstamos a mediano plazo a la región, para financiar sus exportaciones de excedentes agrícolas. Habida cuenta que Australia, Nueva Zelandia y Canadá son países importadores de capital, es poco probable que se produzcan grandes movimientos de capital privado de éstos hacia América Latina, incluso a largo plazo, a menos que se necesitaran inversiones de esta naturaleza para equilibrar las crecientes exportaciones a nuestra región. Sin embargo, hay una poderosa razón para que este vaticinio pueda resultar errado. En efecto, la satisfactoria conclusión de las negociaciones llevadas a cabo recientemente para obtener el ingreso de Gran Bretaña al Mercado Común Europeo podría significar la desaparición gradual del complicado sistema de preferencias que opera dentro de la Comunidad. Lo anterior podría obligar a Australia y Canadá a reorientar sus corrientes comerciales; al parecer, los australianos ya están considerando esta posibilidad. Ultimamente, su feliz experiencia con la creación de nuevas corrientes comerciales fuera de la Comunidad, unida a los proyectos de anulación de los acuerdos de trato comercial preferencial para la Comunidad, han dado lugar a una polémica interna entre economistas y hombres de negocios, sobre la necesidad de revisar totalmente las políticas comerciales y financieras australianas.<sup>20</sup> Es muy probable que esta discusión se traduzca en algún acercamiento hacia los países latinoamericanos de la región del Pacífico.

### Las transferencias de tecnología

Partiendo de la base de que las perspectivas de que afluya capital de los principales países del Pacífico (excluyendo Estados Unidos) hacia América Latina son limitadas y aceptando que la creciente dependencia de las transferencias de capital, tecnología y capacidad empresarial en el conjunto tradicional conllevan el control pleno o mayoritario de tal conjunto por los exportadores de capital está lejos de ser la solución política y económica

20 Para testimonios, véase el imponente volumen de estudios sobre las relaciones económicas futuras de Australia con el mundo exterior, patrocinado por el influyente Committee for Economic Development of Australia, de patrocinio privado. Aunque en estas publicaciones se hace notar el cambio fundamental que han experimentado los esquemas comerciales australianos desviándose de Estados Unidos y Europa hacia Japón y el sudeste asiático y las regiones del Pacífico, se demuestra un profundo interés por diversificar las relaciones económicas externas de Australia con otras partes del mundo.

ca óptima para América Latina ¿qué posibilidades tiene la región de importar tecnología no atada de Japón, Australia y Canadá?

Dotado de creciente poderío económico, Japón, que había dominado el arte de importar exclusivamente tecnología, no parece dispuesto a desprenderse de su actual tecnología sin que se le conceda participación en el capital y la administración. En realidad, las quejas que se escuchan en el sudeste asiático respecto de la "invasión" de las sociedades transnacionales japonesas son exactamente iguales a las de América Latina, Australia y Canadá respecto del creciente predominio de las compañías transnacionales norteamericanas en sus respectivas economías. Ultimamente, una publicación británica informa que en Bangkok circula un dicho de que sólo la gente es tailandesa y que los bienes e industrias son de los japoneses.<sup>21</sup> Posiblemente hay mucho de exageración emocional en la queja de Bangkok. La reducida experiencia latinoamericana con Japón indica que las actitudes japonesas, tanto del sector privado como del Sector público, en lo tocante a proporcionar capital, tecnología y administración a esta parte del mundo, son mucho más flexibles que las que parecen predominar en el ámbito empresarial norteamericano. La flexibilidad bien puede deberse a que Japón estime que no vale la pena comprometer demasiado capital en una región que considera de importancia secundaria. Sin embargo, cualesquiera que sean las razones, parece que la actitud japonesa coincide con las exigencias del nacionalismo económico latinoamericano. Por otra parte, debido a la tradición japonesa de adaptación de tecnologías extranjeras, es posible que, a su vez, la tecnología japonesa resulte más adaptable que la norteamericana a la realidad latinoamericana.<sup>22</sup>

Si esto es así y si, como podría suponerse, la tecnología japonesa es más económica que la norteamericana y los japoneses estuvieran dispuestos a participar en empresas mixtas con cualquiera, incluso con el sector público, porque en su cultura no hay prejuicios contra las empresas estatales o mixtas, convendría a los latinoamericanos fomentar activamente el ingreso de tecnología y capital japoneses a esta parte del mundo.<sup>23</sup> Asimismo, la región podría procurar obtener más tecnología austra-

21 "Le defi japonais", *The Economist*, Londres, *op. cit.*

22 La literatura referente a la transferencia de tecnología a los países en vías de desarrollo a nivel de las empresas, sugiere vivamente que la tecnología norteamericana propiedad de las grandes sociedades es la menos adaptable a las condiciones que predominan en las regiones en vías de desarrollo. En el mejor de los casos, las empresas transnacionales norteamericanas adaptan su tecnología al tamaño del mercado, pero casi nunca la adaptan a las proporciones de los factores internos, como lo postula la mayoría de los economistas. En América Latina, dividida en mercados altamente protegidos, esta costumbre posiblemente constituye más un enfoque racional a menor plazo de parte de los inversionistas norteamericanos, de lo que pareciera a primera vista. La respuesta negativa a la pregunta de por qué una empresa privada extranjera habría de ocuparse de transferir tecnología y dificultar sus problemas de explotación si puede obtener prácticamente cualquier nivel de protección a pesar de las escasas economías de escala que se logran debido a que el inversionista rehúsa adaptar la tecnología a los demás factores de producción, tiene bastante validez.

23 Quizá en este punto haya que añadir una palabra de advertencia. La tesis defendida por las grandes sociedades transnacionales, especialmente aquellas domiciliadas en Estados Unidos, en el sentido de que las empresas mixtas en cierta medida diluyen el control central del sistema matriz sobre las subsidiarias, todavía no ha sido comprobada en lo que se refiere a la industria fabril y actividades subsidiarias en los países en desarrollo. La porfía con que los latinoamericanos defienden las empresas mixtas y la resistencia de las sociedades transnacionales para aceptar estos esquemas parece basarse en un formidable equívoco. A estas alturas, los interesados deberían percatarse de que lo realmente importante es controlar la parte tecnológica del conjunto capital-tecnología-administración y no únicamente el capital. En la mayoría de los casos, las empresas mixtas de las regiones en vías de desarrollo no pasan de una participación de los intereses nacionales en una parte de las ganancias monopolistas

liana y canadiense, porque la tecnología originalmente norteamericana y británica utilizadas en estos dos países seguramente ya se ha adaptado en cierto modo a los mercados más pequeños y a diferentes combinaciones de los factores de producción. Obviamente, esta tecnología no llegará por sí sola mientras América Latina siga sin percatarse de la existencia de Australia y Canadá. Aquí, en nuestra parte del mundo, apenas comenzamos a descubrir Europa occidental.<sup>24</sup>

### Intercambio de información

Cualesquiera que sean las ventajas que pudiera obtener América Latina de un goteo adicional de ayuda estatal para el desarrollo, que viniese de los principales países del Pacífico, excluido Estados Unidos, de la creación de nuevo comercio dentro del Pacífico, de la afluencia de capital privado extranjero procedente de la región del Pacífico en condiciones más flexibles que las predominantes en las relaciones hemisféricas tradicionales, y de la introducción de tecnología proveniente de Japón, Australia o Canadá, con o sin participación de capital, podrían lograrse beneficios muy concretos por el simple hecho de que los encargados de formular las políticas, expertos técnicos y científicos sociales latinoamericanos, descubran su existencia.

Este trabajo ha querido demostrar que, en los últimos decenios, los tres principales países del Pacífico tuvieron que hacer frente a muchos de los problemas referentes a las importaciones de capital y tecnología que América Latina está encarando y parece incapaz de resolver; sin embargo, a diferencia de lo sucedido en esta parte del mundo, aquellos países pudieron idear y llevar a la práctica medidas de política que aminoraron hasta límites aceptables los roces entre los dueños de capital y la tecnología y los países anfitriones. Parece que entre los dueños del capital privado extranjero, especialmente las grandes sociedades transnacionales, y las sociedades nacionalistas, hay cuatro campos fundamentales de controversia: *a)* el problema del libre acceso a la información financiera, relacionado con el fundado recelo, basado en amplias pruebas circunstanciales, de que las subsidiarias extranjeras obtienen utilidades excesivas y evaden la parte de los impuestos que les corresponde pagando precios excesivos por sus compras a la casa matriz, o bien cobrando demasiado poco en las ventas a otros sectores del respectivo sistema gigante; *b)* la falta total de interés de las sociedades transnacionales por estimular gastos internos en investigación y desarrollo (*R & D*) en los países en que operan sus subsidiarias; *c)* la toma de posesión por extranjeros de empresas nacionales,

que obtienen las compañías matrices a través de la transferencia del conjunto mencionado. Si tanto los países en vías de desarrollo, que son los anfitriones, como los grandes inversionistas del sector privado internacional, actuaran en forma más racional, tendrían que aceptar la validez del postulado de que, aunque el capital puede ser factor escaso tanto en el país anfitrión como en el exportador de capital, el verdadero factor mundialmente escaso —“la tecnología moderna y dinámica”— es controlado en forma monopolista por las grandes empresas transnacionales. De esta apreciación racional de la realidad debiera deducirse que los intereses del sector privado extranjero habrían de presionar para obtener el ingreso de capital nacional a sus subsidiarias. Por otra parte, los países anfitriones tendrían razón en rechazar estas presiones porque las empresas mixtas podrían ocasionar la entrega del escaso capital nacional a manos extranjeras, sin que haya retribución respecto de la tecnología contenida en la transferencia conjunta, que está controlada totalmente desde el exterior. Para un análisis más amplio de la paradoja de las empresas mixtas dentro de las condiciones que presenta América Latina, véase Miguel S. Wionczek, *Foreign Direct Investment in Mexico: Present and Prospects*, trabajo presentado a la Tercera Conferencia de Comercio y Desarrollo del Pacífico, Sydney, Australia, agosto de 1970.

<sup>24</sup> Véase CECLA, Declaración de Buenos Aires, 26 y 28 de julio de 1970, reproducido en *Comercio Exterior*, vol. XX, núm. 8, agosto de 1970, pp. 617-619.

para eliminar la competencia o crear una base cómoda para nuevas operaciones; *d)* el especial interés que demuestra el capital extranjero en sectores clave de la economía que, según el criterio y el sentimiento nacionalista, deben pertenecer al Estado o a los intereses nacionales, y *e)* el uso excesivo de los recursos financieros internos por las empresas extranjeras.<sup>25</sup>

Dejando de lado el caso especial de Japón, los otros dos grandes países del Pacífico que nos ocupan (Australia y Canadá) han establecido progresivamente medidas para contrarrestar estos métodos objetables del capital privado extranjero. No obstante las protestas de las partes afectadas, se estableció el libre acceso a las informaciones financieras de todas las empresas privadas, al mismo tiempo que se resolvió con cierto éxito el problema de la fijación monopolista de los precios dentro de las compañías mediante una administración tributaria más eficiente. Aunque no podría haberse hecho mucho en lo tocante a aumentar el esfuerzo en materia de investigación y desarrollo (*R & D*) por parte de las subsidiarias extranjeras, el Estado, particularmente en Canadá, ha comenzado a otorgar bastante respaldo financiero en esta materia, tanto a nivel de las empresas nacionales como al del esfuerzo general orientado a mejorar los niveles educacionales.<sup>26</sup>

El problema de la caída de las empresas nacionales en manos extranjeras demostró ser especialmente difícil de resolver. Sin embargo, Australia lo hizo en 1969, impidiendo el acceso de ellas a los recursos financieros internos. Por último, mientras en ninguno de los dos países se hicieron esfuerzos por definir cuáles eran los “sectores clave” que debieran quedar entregados a nacionales del país, en Australia y Canadá se estima hace mucho tiempo que los intermediarios financieros son un sector reservado a los nacionales. En realidad, la legislación bancaria vigente en muchos países latinoamericanos es mucho más benévola en lo tocante a la banca extranjera que la legislación australiana y canadiense.

La información de que se dispone en la zona del Pacífico, excluyendo Estados Unidos, acerca de todos estos campos, política y económicamente sensibles, es imponente, pero en su mayor parte desconocida en América Latina. El uso de esta información con el objeto de definir políticas coherentes para las importaciones de capital y tecnología en América Latina la beneficiaría bastante, aunque sólo fuera demostrando que la falta de interés al conceder privilegios ilimitados al conjunto capital-tecnología-capacidad empresarial transferido desde los países desarrollados no es consecuencia de la “perversidad” o “irracionalidad” latinoamericanas. En resumen, aunque pueden concebirse algunas posibilidades de abrir a América Latina al llamado mercado de capital y tecnología del Pacífico, quizá lo más urgente y beneficioso, a corto plazo, sería abrir canales de comunicación e información entre los “desconocidos de la cuenca del Pacífico”. América Latina tiene mucho que aprender y debe hacerlo pronto si desea evitar una crisis sociopolítica de incalculables proporciones. Una de las conclusiones a que llega este trabajo es que en el mundo multipolar actual, América Latina tiene más de una fuente donde formar su criterio. Si no se conocen ni se utilizan fuentes adicionales, América Latina será la única responsable.

<sup>25</sup> Los cuatro primeros problemas identificados en las experiencias australiana y canadiense aparecen analizados con cierto detalle en Harry G. Johnson, *Direct Foreign Investment: A Survey of the Issues*, trabajo presentado a la Tercera Conferencia de Comercio y Desarrollo del Pacífico, Sydney, Australia, agosto de 1970.

<sup>26</sup> Durante mucho tiempo, Canadá no sólo dio poca importancia a la investigación y desarrollo (*R & D*) sino que, además, fue fuente importante de fuga de cerebros a Estados Unidos.