

SIGNIFICACION DE IBEROAMERICA EN EL MUNDO ECONOMICO

POR

JOSE LUIS HIPOLA

La Organización de los Estados Americanos ha editado un Plan para incrementar la cooperación económica entre todos los pueblos del hemisferio occidental, elaborado por el doctor Eduardo Zuleta Angel, embajador de Colombia en los Estados Unidos.

El doctor Zuleta parte de la base de que en los Estados Unidos no se conoce a Iberoamérica, ni en Iberoamérica a los Estados Unidos. Este desconocimiento mutuo da lugar a una falta de interés por los problemas respectivos, con dos consecuencias lamentables:

1. Una resistencia extraordinaria por parte del contribuyente —y por tanto, del político que le representa— en los Estados Unidos a conceder su aprobación a los pequeños créditos sometidos a votación en el Congreso, a pesar de la concesión simultánea de grandes cantidades a ciertos países europeos.
2. Una gran incomprensión en Iberoamérica de las formas de vida norteamericanas y de las causas que motivan aquella resistencia a prestarles ayuda, con la consecuencia de no poder modificar dichas causas y de una gran hostilidad hacia los Estados Unidos.

Sobre esta base, el embajador de Colombia destaca una serie de hechos característicos en las relaciones actuales entre los Estados Unidos e Iberoamérica, los cuales ponen claramente de manifiesto la importancia de este último conjunto de países, así como la trascendencia de los problemas económicos de esta parte del mundo y la consiguiente necesidad de darles con urgencia una solución satisfactoria.

Sin embargo, a pesar de que estamos de acuerdo con el doctor Zuleta de que sostenemos y apoyamos una por una todas las razones expuestas en dicho plan—muy explicables por cierto en el representante de un país iberoamericano ante el Gobierno de los Estados Unidos—, nosotros queremos ir un poco más lejos.

Porque, a nuestro entender, Iberoamérica y sus problemas económicos no sólo trascienden hacia el pueblo de los Estados Unidos. Ni tampoco creemos que la única—ni siquiera la mejor—solución de aquellos problemas esté en el estrechamiento de relaciones entre estas dos regiones del hemisferio occidental, aunque estamos seguros de que ello sería extremadamente beneficioso para unos y otros.

Creemos que es mucho más importante para Iberoamérica—sin perjuicio de que, simultáneamente, incremente sus relaciones económicas con los Estados Unidos, con Europa y con los demás países del mundo—el que ella misma se dé cuenta de sus propias posibilidades. Si, uno por uno, los países iberoamericanos no representan parte sustancial de la economía del mundo, todos juntos forman un combinado de enorme potencia, cuyo peso ha de hacerse sentir con más eficacia en los mercados y en las asambleas mundiales.

Que Iberoamérica se empieza a dar cuenta de ello lo demuestran las últimas reuniones interamericanas. Ya en Río de Janeiro—noviembre de 1954—destacó la valiente postura de ciertos delegados iberoamericanos, que, conscientes de su razón, abrieron el camino para que en un futuro no lejano la verdadera cooperación económica iberoamericana fuera una realidad. La labor prosiguió en Santiago de Chile, donde se trabajó con buen fruto en pro del desarrollo económico de la región.

Pero ha sido en fecha mucho más reciente—septiembre de 1955—cuando en la reunión que la CEPAL ha celebrado en Bogotá, se han puesto hitos que, a pesar de que han pasado un poco inadvertidos, representan pasos decisivos en este camino.

No podemos dejar de señalar, con cierto orgullo, la contribución que a este respecto ha aportado la Delegación española, admitida por primera vez con el carácter de observador y que, sin embargo, gracias a la benevolencia con que fué acogida por los representantes de los países hermanos, pudo participar activamente en los trabajos de esta importante Asamblea.

La Delegación de España, integrada por el embajador de España, señor Alfaro, y por el señor don Antonio Robert, presentó a la consideración de los reunidos el “Estudio sobre la Unión Iberoamericana de Pagos”, elaborado por la Oficina Bancaria Iberoamericana del Instituto de Cultura Hispánica. Este proyecto encierra propuestas que superan el alcance de un simple mecanismo de pagos internacionales y que, combinadas con el mismo, aumentan su viabilidad en extremo, además de apuntar hacia un objetivo mucho más ambicioso: la formación de un mercado conjunto ibero-

americano como complemento indispensable para poder conseguir la industrialización y el desarrollo económico general de todos los países de la región correspondientes a la extraordinaria abundancia de recursos de la misma, así como la consiguiente elevación del nivel de vida de sus pueblos.

Por otra parte, la realización de este proyecto estimularía notablemente el intercambio con otras zonas del mundo—especialmente con los Estados Unidos y con Europa—, contribuyendo en forma muy efectiva y natural al verdadero conocimiento mutuo con esos pueblos, cuya atención se vería atraída hacia Iberoamérica sin necesidad de recurrir a procedimientos un tanto forzados, que actualmente vienen impuestos por una injusta situación de inferioridad. Esto demuestra, en unión de otros datos que figuran más abajo, que los Estados Unidos son los primeros interesados en apoyar este intento, a pesar de que ciertas apariencias indiquen lo contrario.

El gran interés de todos los delegados en estos problemas—de vital urgencia para los países iberoamericanos—, que centraron la actividad de la Asamblea, así como la constitución con carácter permanente de una Comisión especial dedicada a estudiar la forma de convertir en realidad estos proyectos en el menor plazo posible, garantizan que esta región del mundo, consciente de sí misma, marchará con paso firme de ahora en adelante por su verdadero camino.

Y es porque demuestran lo que acabamos de exponer, sin que exista en nuestra opinión la menor incompatibilidad entre ambos puntos de vista, que más bien son complementarios, por lo que incluimos íntegramente a continuación los principales párrafos del Plan para incrementar la cooperación económica entre todos los pueblos del hemisferio occidental, convencidos de que los datos que contiene son la mejor prueba de nuestra razón.

* * *

Ninguno de los países de Iberoamérica es, por sí solo, lo suficientemente poderoso e importante para poderle presentar a la opinión pública norteamericana hechos que la impresionen vivamente. Pero las veinte Repúblicas iberoamericanas, en conjunto, pueden presentar ante esa opinión pública una serie de hechos tan elocuentes y tan trascendentales que sin duda alguna no sólo la interesarán en Iberoamérica, sino que la inducirán a respaldar

las iniciativas que en favor de ésta se tomen y aun a exigir que se piense más en dicha región, y se establezcan y desarrollen programas importantes de cooperación interamericana.

De otro lado, hay que tener en cuenta que a los norteamericanos no es posible venderles (para usar una expresión típicamente estadounidense) veinte ideas diferentes: la idea de Paraguay, la idea de Colombia, la idea de Nicaragua, etc.

Pero sí es posible, en cambio, y aun relativamente fácil, venderles una gran idea: la idea de Iberoamérica.

A la opinión pública norteamericana se le puede demostrar, como dos y dos son cuatro, lo siguiente:

1. Que Iberoamérica es hoy el más importante cliente de los Estados Unidos, el mercado más importante para las exportaciones norteamericanas y la fuente principal de las importaciones a Estados Unidos.
2. Que Iberoamérica es la fuente indispensable e irremplazable de las materias primas más vitales para Estados Unidos.
3. Que Iberoamérica constituirá la única fuente segura de abastecimiento de las materias primas más importantes para los Estados Unidos en caso de guerra.
4. Que Iberoamérica es la sede de la mayor inversión privada norteamericana en el extranjero.
5. Que Iberoamérica es un aliado indispensable e irremplazable para los Estados Unidos.
6. Que las mejores inversiones que pueden hacer los Estados Unidos en el exterior son las que tiendan a levantar el nivel de vida de los pueblos de Iberoamérica y a elevar la capacidad compradora de ellos.

Los hechos que pueden presentársele a la opinión pública norteamericana, para demostrar esas afirmaciones, son los siguientes, desde el punto de vista económico:

1. Como mercado para los productos de exportación norteamericanos, Iberoamérica tiene para los Estados Unidos más importancia que Europa y más importancia que Asia, Afri-

ca y Oceanía combinadas, como lo demuestra el siguiente cuadro:

COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS CON LAS AREAS
PRINCIPALES. AÑO 1953

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	Porcentaje del total %	Valor (Millones de dólares)	Porcentaje del total %	Valor (Millones de dólares)
Iberoamérica	26,6	3.096	33,6	3.656
Canadá	25,7	2.995	22,6	2.463
Europa	24,7	2.868	21,5	2.335
Asia	17,2	1.997	14,9	1.625
Africa	4,3	503	5,5	594
Oceanía (Australia, Nueva Ze- landa, etc.)	1,5	173	1,9	202
	100,0	11.632	100,0	10.875

El Comercio Exterior de los Estados Unidos con Iberoamérica, 1953, fué mayor que con cualquier otra de las áreas principales del mundo.

- Mientras el comercio con Europa se ha desarrollado alrededor de la paradoja consistente en que los Estados Unidos le han tenido que regalar al Viejo Mundo con qué pagar lo que compra y con qué producir lo que vende, el comercio con Iberoamérica ha sido un factor sano para los Estados Unidos, porque presenta satisfactoria proporción entre exportaciones e importaciones, y porque unas y otras obedecen espontáneamente a las necesidades de la economía norteamericana. Por esta razón, el comercio con Iberoamérica aumenta de día en día, como lo demuestran los siguientes cuadros:

DESARROLLO DEL COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS
CON IBEROAMERICA

	IMPORTACIONES GENERALES DE ESTADOS UNIDOS PROCEDENTES DE IBEROAMÉRICA	
	Valor (Millones de dólares)	% del total de exportaciones de EE. UU.
1838	485	24,8
1939	549	23,7
1940	651	24,8
1941	1.086	32,5

**IMPORTACIONES GENERALES DE ESTADOS
UNIDOS PROCEDENTES DE IBEROAMÉRICA**

	<i>Valor (Millones de dólares)</i>	<i>% del total de exportaciones de EE. UU.</i>
1942	1.020	37,2
1943	1.418	41,9
1944	1.681	42,9
1945	1.718	41,4
1946	1.827	37,2
1947	2.252	39,3
1948	2.506	35,2
1949	2.443	36,9
1950	3.102	35,0
1951	3.548	32,4
1952	3.636	33,9
1953	3.656	33,6

**EXPORTACIONES (INCLUYENDO REEXPORTACIONES)
DE ESTADOS UNIDOS A IBEROAMERICA**

	<i>Valor (Millones de dólares)</i>	<i>% del total de importaciones de EE. UU.</i>
1938	564	18,2
1939	633	19,9
1940	777	19,3
1941	1.035	20,1
1942	849	10,5
1943	956	7,4
1944	1.166	8,2
1945	1.370	14,0
1946	2.221	22,8
1947	4.069	28,2
1948	3.362	26,6
1949	2.805	24,3
1950	2.766	28,7
1951	3.772	28,0
1952	3.535	28,1
1953	3.096	26,6

3. Como se ve por el cuadro anterior, cada dólar americano que va a Iberoamérica vuelve inexorablemente a los Estados Unidos en pago de productos manufacturados.
4. Pero cuando el dólar norteamericano va a Iberoamérica en pago de materias primas, materiales estratégicos o de productos agrícolas, ese dólar sirve en Iberoamérica para pagar el salario de un hombre en un día. En cambio, cuando ese dólar retorna a los Estados Unidos, sólo alcanza a pagar el salario de un hombre en media hora. Esto ocurre porque los artículos que Iberoamérica vende en los Estados Unidos se producen con salarios que son, en promedio, de un dólar

al día, mientras que los artículos manufacturados que Iberoamérica compra en los Estados Unidos se producen con salarios que son, en promedio, de casi US\$ 2 a la hora.

5. En el año de 1953, el 27 por 100 de las exportaciones de maquinaria industrial de los Estados Unidos, el 33 por 100 de las de maquinaria eléctrica, el 52 por 100 de las de autobuses y camiones, el 43 por 100 de las de automóviles y el 35 por 100 de las de grasas, leche, carne y varios otros productos alimenticios, fueron destinados a Iberoamérica.
6. Lo que quiere decir que de cada cien autobuses y camiones que fabrican para la exportación los obreros de Detroit, Cleveland, etc., 52 van a Iberoamérica; y de cada 100 automóviles, 43 van a Iberoamérica, y que, por consiguiente, cualquier baja en el precio de los artículos exportados por Iberoamérica perjudica al obrero de Detroit y de Cleveland tanto como a los iberoamericanos.
7. Los artículos manufacturados que Iberoamérica compra en los Estados Unidos están primordialmente destinados al desarrollo económico y a la elevación del nivel de vida de los pueblos iberoamericanos, como puede verse por los siguientes datos:

	<i>Dólares</i>
Maquinaria industrial	420.000.000
Vehículos automotores	258.000.000
Productos químicos y derivados	283.000.000
Productos alimenticios vegetales	266.000.000
Maquinaria eléctrica	215.000.000
Textiles	184.000.000
Productos de hierro y acero	155.000.000
Grasas, leche, carne y otros productos animales alimenticios.	116.000.000
Petróleo y derivados	100.000.000

8. Los artículos que las Repúblicas iberoamericanas exportan a los Estados Unidos son, principalmente, los siguientes:

	<i>Porcentajes correspondientes a 1953</i>
	— %
Café	40,1
Otros alimentos	19,5
Metales	15,1
Petróleo y derivados	12,5
Fibras	5,7
Otros artículos	7,1
	100,0

Iberoamérica provee a los Estados Unidos del 100 por 100 del quebracho que importan; del 100 por 100, del asbesto; del 98 por 100, del cuarzo en cristales; del 65 por 100, de la bauxita; del 62 por 100, del antimonio; del 46 por 100, del berilo; del 43 por 100, del sisal; del 37 por 100, del cadmio; del 29 por 100, del cobre; del 25 por 100, del espato flúor; del 23 por 100, del manganeso; del 20 por 100, del vanadio; del 18 por 100, del estaño, y del 17 por 100 del wolframio.

9. Cuando baja en los Estados Unidos el precio de esos productos de Iberoamérica, baja automáticamente el valor de las compras que ella hace en los Estados Unidos.
10. Todo lo que Iberoamérica compra en los Estados Unidos lo paga con el dinero que los iberoamericanos ganan con el sudor de su frente, a diferencia de lo que ocurre en otros continentes, que pagan con dinero regalado por los Estados Unidos.
11. La mitad de las exportaciones de Iberoamérica fué destinada a los Estados Unidos en los años de 1952 y 1953, y en esos mismos años la mitad de las importaciones a Iberoamérica provino de los Estados Unidos.
12. La inversión privada directa de los Estados Unidos en Iberoamérica es de US\$ 6.000.000.000.
13. Esos US\$ 6.000.000.000 producen ganancias por valor de US\$ 900 millones al año, o sea, una utilidad del 15 por 100.
14. A pesar de eso, en el período comprendido de 1950 a 1953, la cantidad neta de dólares nuevos que fluyó de los Estados Unidos hacia Iberoamérica fué en promedio solamente de quince millones al año.
15. Ello se explica, entre otras cosas, por la falta de incentivos en materia de impuestos, porque en los Estados Unidos se gravan las utilidades producidas por los capitales norteamericanos en Iberoamérica, como si tales utilidades hubieran sido producidas en Estados Unidos.
16. Los impuestos en Iberoamérica son mucho más bajos que en los Estados Unidos, pero esa circunstancia no ha servido para determinar una mayor afluencia de capitales privados norteamericanos a Iberoamérica por la razón explicada en el punto anterior.
17. Según el *Boletín del Federal Reserve Board*, de diciembre de 1953, los países iberoamericanos tienen, en conjunto, de-

pósitos en los Bancos de los Estados Unidos por valor de US\$ 1.834.400.000, es decir, una suma que equivale casi al doble de lo que los países iberoamericanos les deben, por concepto de préstamos, al Export-Import Bank y al International Bank.

18. Según los últimos datos publicados por el *Foreign Bondholders Protective Council, Inc.*, de Nueva York, los bonos procedentes de empréstitos colocados en Iberoamérica sólo están en mora en un 11,5 por 100, al tiempo que los provenientes de empréstitos colocados en Europa, están en mora en un 70,8 por 100.
19. A pesar de la tremenda complejidad de su problema de transportes, y a pesar de la enorme dificultad con que la mayor parte de los países iberoamericanos ha tropezado para su desarrollo económico, en razón de su topografía esencialmente montañosa, los esfuerzos hechos en los últimos años por los Gobiernos de esos países en orden a la elevación del nivel de vida de sus pueblos han dado por resultado que el promedio de crecimiento real por año del ingreso *per cápita* alcance al 3 por 100, mientras en los Estados Unidos y en el Canadá ha sido del 2 por 100, lo que prueba que no hay dinero más reproductivo que el que se invierte en levantar ese nivel de vida de los pueblos iberoamericanos.
20. En un artículo tan vitalmente ligado a la economía global de Iberoamérica, y del cual depende esencialmente la capacidad compradora de muchos de los países iberoamericanos, como es el café, se ve muy claramente el fenómeno de las relaciones económicas interamericanas: cuando la housewife americana tiene que pagar medio centavo más por cada taza de café, el marido de la housewife (el industrial, el trabajador americano) tiene la posibilidad de venderle a Iberoamérica anualmente casi ochocientos millones de dólares más de lo que le estaba vendiendo. En efecto, Iberoamérica vende aproximadamente en este país 2.600.000.000 de libras de café anualmente. Hoy en día se preparan en promedio sesenta tazas de café con cada libra. Por consiguiente, cuando la libra de café sube 0,30 centavos, la housewife americana en realidad sólo está gastando medio centavo más por cada taza de café. Pero como esos 0,30 centavos por libra representan en los 2.600.000.000 de libras

US\$ 780.000.000 al año, los países productores de café les pueden comprar a los Estados Unidos con esos 0,30 centavos por libra mercancías por valor de US\$ 780.000.000.

21. La ayuda que los países iberoamericanos han recibido de los Estados Unidos ha sido muy exigua. Desde que se terminó la segunda guerra mundial, y hasta fines de 1953, el total neto de las subvenciones y créditos concedidos por los Estados Unidos, mediante sus programas de ayuda internacional ascendió, en el mundo a US\$ 44.300.000.000. Del total de las subvenciones, que ascendió a US\$ 33.200.000.000, las Repúblicas iberoamericanos sólo recibieron 346.000.000 de dólares, o sea, el 1 por 100. Del total neto de los US\$ 11.100.000.000, concedidos en créditos, sólo correspondieron a Iberoamérica US\$ 691.000.000, o sea, un poco más del 6 por 100.

Todo eso no obstante que, como lo reconoce la Junta Consultiva de Fomento Internacional, Iberoamérica es hoy día el mejor cliente de los Estados Unidos, el mercado más grande para las exportaciones norteamericanas, la fuente principal de importaciones a los Estados Unidos, la sede de la mayor inversión privada directa en el extranjero, el más importante, indispensable e irremplazable de los proveedores de materias primas vitales y, además, el más fiel aliado en la política internacional.

Desde otros puntos de vista, que el doctor Zuleta titula demográfico, geográfico, social y político, destacan también los siguientes hechos, de real trascendencia económica:

1. En Iberoamérica hay casi cuatro veces más trabajadores dedicados a la agricultura (unos 34.000.000) que en los Estados Unidos (unos 9.000.000).
2. La longitud de los caminos utilizables en todo tiempo en Iberoamérica sólo alcanza a un 7,3 por 100 de la longitud de los caminos utilizables en todo tiempo en Estados Unidos.
3. Iberoamérica produce y exporta, entre otros, los siguientes productos: café, petróleo, bananas, azúcar, tabaco, cacao, henequén, estaño, volframio, plomo, quebracho, maderas, cueros, algodón, cobre, cinc, plata, nitratos, ajonjolí, abacá, lana, carne, trigo, maíz, oro, esmeraldas y platino, etc.
4. Durante la segunda guerra mundial, Iberoamérica suministró el 75 por 100 de los alimentos y el 40 por 100 de las mate-

rias primas y artículos semimanufacturados importados por los Estados Unidos.

5. El ingreso anual *per cápita* en los países de Iberoamérica es, en promedio, de 211,45 dólares, mientras en los Estados Unidos excede de 1.900.
6. Los salarios con los cuales se producen en Iberoamérica los artículos que se exportan son, en promedio, de 1,00 dólar por día, en tanto que los salarios con los cuales se producen en Estados Unidos los artículos manufacturados que se exportan a Iberoamérica son, en promedio, de 1,00 dólar por hora.
7. Iberoamérica, a pesar de tener una extensión superficial dos veces y media mayor que la de los Estados Unidos, y de contar con un 5 por 100 más de población, tiene apenas el 3,8 por 100 de los vehículos motorizados; el 8,2 por 100 de la energía eléctrica instalada, y el 7,3 por 100 de la longitud de los caminos utilizables en todo tiempo.
8. La producción bruta industrial y de construcción fué en Iberoamérica, en 1953, de 10.639 millones de dólares, mientras que en los Estados Unidos fué de 112.458 millones.

José Luis Hipola.
Oficina Bancaria Iberoamericana.
I. C. H.
MADRID.

