



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Las inversiones extranjeras en América Latina durante la última década (1945-1955)

Klaus, Alfredo

1956

Cita APA: Klaus, A. (1956). Las inversiones extranjeras en América Latina durante la última década (1945-1955).

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios".
Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

1501
654

Facultad de Ciencias Económicas

INSTITUTO DE ECONOMIA

Director ;

Dr. Julio A. Broide

" LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN AMERICA LATINA

DURANTE LA ULTIMA DECADA (1945/1955) "

Trabajo para optar al título de Doctor en

Ciencias Económicas

-oOo-

ALFREDO KLAUS

-oOo-

Klaus
Octubre de 1956

No. de Registro: 13526

Domicilio:

Adolfo Alsina 1754

FLORIDA F.C.N.G.B.M.

Pcia. de Buenos Aires

I N T R O D U C C I O N

La inversión de capitales extranjeros en América Latina es tema de palpitante actualidad. Lo demuestran las controversias que ha suscitado en ocasión de las últimas conferencias interamericanas; los numerosos proyectos e iniciativas presentadas recientemente tendientes a estimularla; las medidas adoptadas por diversos países para aumentarla y el general reconocimiento de su necesidad para complementar los ahorros propios de aquellos países latinoamericanos que están empeñados en el desarrollo de sus economías.

El presente trabajo pretende brindar una exposición completa de lo acontecido en la materia durante los últimos diez años; de los problemas que se plantearon, de las soluciones que se buscaron y de los resultados obtenidos. A través de los distintos capítulos ya hemos hecho las apreciaciones y críticas que nos parecían oportunas, llegando a conclusiones parciales respecto a los diversos tópicos tratados. Finalmente hemos dado a grandes rasgos, la orientación que convendría seguir en materia de inversiones extranjeras dentro de la región.

El autor

I N D I C E

	<u>Página</u>
CARACTERISTICAS DE LAS INVERSIONES FORANEAS EN AMERICA LATINA DURANTE LA DECADA 1945/1955	1
La influencia preponderante del capital de origen norteamericano	1
Características de las inversiones norteamericanas en América Latina durante la última década	6
Las inversiones de cartera	11
Las inversiones de capitales públicos	14
Las inversiones directas	16
Distribución por actividades de las inversiones directas norteamericanas en América Latina	21
Distribución por países de las inversiones directas norteamericanas en América Latina	28
Las reinversiones. Su importancia relativa respecto a las inversiones nuevas	34
Las radicaciones de capitales extranjeros resultantes de leyes especiales	40
Créditos internacionales para la financiación de importaciones latinoamericanas de bienes de capital	46
La " Transoceanic Development Corporation "	47
El " saldo neto " del movimiento de capitales extranjeros. Los réditos de las inversiones norteamericanas en América Latina	50
Los beneficios de los capitales norteamericanos en América Latina como " factor negativo " del movimiento neto de capitales	52
Otros " factores negativos " del movimiento neto de capitales extranjeros en América Latina	60
 EL " CLIMA " PARA LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DE CAPITALES PRIVADOS EN AMERICA LATINA	 73
De la necesidad de ofrecer un clima más favorable al capital extranjero	73
La legislación específica y la selección de las inversiones foráneas. Reglamentaciones y requisitos exigidos. Campos reservados a los capitales nacionales	82
Las expropiaciones y el nacionalismo	102
La remesa de utilidades y repatriación del principal. El control de cambios en América Latina. Influencia del balance de pagos	116
La imposición y la doble imposición	141
La legislación social	156
Varios inconvenientes; la inestabilidad política	164
La inflación	167
El incumplimiento en el servicio de los préstamos	172
 EL CAPITAL PUBLICO EN AMERICA LATINA	 177
Generalidades	177
La acción del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento	185

	<u>Página</u>
La acción del Banco de Exportaciones e Importaciones de Washington	211
Proyectos de otras entidades financieras internacionales.	220
La Corporación Financiera Internacional	232
CONFERENCIAS Y CONVENIOS RELACIONADOS CON LA INVERSION DE CAPITALES EXTRANJEROS EN AMERICA LATINA.....	237
Principios sustentados en Conferencias Internacionales.	
La Carta de Comercio Internacional de La Habana	237
El Convenio Económico de Bogotá	241
La Conferencia Interamericana de Inversiones de Nueva Orleans	248
Tratados bilaterales en materia de inversiones extranje- ras	252
CONCLUSIONES	260
BIBLIOGRAFIA	277

*****00*****

CARACTERISTICAS DE LAS INVERSIONES FORANEAS EN AMERICA LATINA DURANTE LA DECADA 1945/1955

De la segunda guerra mundial surgieron los Estados Unidos de Norteamérica como única nación en condiciones de desempeñar el papel de prestamista para las repúblicas latinoamericanas. La misma Gran Bretaña que había sido tradicionalmente fuente de la mayor parte de los capitales europeos invertidos en la región, se hallaba tan endeudada que no podía contarse mas, al menos por un buen número de años, con recursos financieros ingleses. Por lo que a los demás países europeos añafe, necesitaban ellos mismos urgentemente de ayuda financiera extranjera para restaurar sus propias economías y para reconstruir sus ciudades destruidas.

Esto explica que por lo menos hasta el año 1952 aproximadamente, las inversiones foráneas en América Latina provinieron casi exclusivamente de los Estados Unidos. A ello se debe que en la mayoría de las publicaciones relacionadas con la materia, se hable casi exclusivamente de las inversiones norteamericanas. Por otra parte se carece de las estadísticas que den cuenta de la actividad inversora europea durante la década que nos ocupa. Las Naciones Unidas (1) presumen que podrán haber ascendido a unos 100 millones de dólares anuales durante los últimos años.

Desgraciadamente carecemos tambien de cifras actualizadas que nos permitan apreciar para la América Latina en conjunto, la preponderancia de las inversiones norteamericanas sobre las de los restantes países. Solo hay algunas estadísticas parciales y sin actualizar que nos podrían dar alguna idea al respecto, de las cuales transcribimos tres.

(1) Secretaría Ejecutiva de la C.E.P.A.L. Informe Preliminar; " La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana " (Provisional.) Santiago de Chile. Agosto de 1954. Página 21.-

Inversiones Extranjeras en la Industria Petrolifera de Venezuela clasificadas por Pais de Origen, a Fines del Año 1950. (en millones de dólares.)

<u>Pais de Origen</u>	<u>Importes</u>	<u>Porcentajes</u>
Estados Unidos	1.428,3	55,5
Holanda	739,5	29,2
Gran Bretaña	345,-	13,6
España	12,5	0,5
Canadá	4,5	0,2
Varios	0,2	-,-
TOTAL;	2.649,5	100,-

Fuente: United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955, Página 144.-

Inversiones Extranjeras en el Brasil clasificadas por Pais de Origen, a fines del Año 1951. (en millones de dólares.)

<u>Pais de origen</u>	<u>Importes</u>
Estados Unidos	686,-
Canadá	480,-
Gran Bretaña	190,-
Francia	50,-
Varios	158,-
TOTAL;	1564,-

Fuente: U.S. Department of Commerce; "Factors Limiting U.S. Investment Abroad. Part 1. Survey of Factors in Foreign Countries." 1953. Página 13.-

Inversiones Directas Extranjeras en México clasificadas por Pais de Origen, Año 1952. (en millones de pesos mejicanos)

<u>Pais de Origen</u>	<u>Importes</u>
Estados Unidos	4.770,-
Canadá	893,-
Suecia	308,-
Gran Bretaña	240,-
Francia	32,-
Varios	59,-
TOTAL;	6.302,-

Fuente: United Nations; " Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 111.-

Por otra parte en Chile, en 1948, el 78,12 % de las inversiones foráneas era de origen norteamericano; en Ecuador (1950) el 70 %; en toda América Central las inversiones extranjeras son casi exclusivamente de origen estadounidense; en Perú, Colombia y Cuba, así como en general en toda la América Latina, salvo quizás en el Paraguay, las inversiones de aquella fuente son por su monto, las más importantes, -Téngase además en cuenta que los fondos desembolsados por el Ex-ImBank y la mayoría de los proporcionados por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, provienen del mercado de capitales estadounidense.

Las inversiones inglesas actuales, aunque muchísimo menos importantes que las norteamericanas por su monto, son las segundas en importancia. Lamentablemente la última estadística disponible al respecto data del año 1951.

Inversiones Inglesas en América Latina, Año 1951,
clasificadas por Países. (en millones de libras
esterlinas, val.nom.)

<u>País de Inversión</u>	<u>Importe</u>
Brasil	46,-
Argentina	38,-
Méjico	38,-
Chile	37,-
Cuba	24,-
Perú	22,-
Uruguay	5,-
América Central	5,-
Resto de Sudamérica	29,-
TOTAL;	<u>245,-</u>

Fuente; United Nations; " Foreign Capital in Latin América." New York, 1955. Página 156.-

Además estas cifras no comprenden a todas las empresas de capitales británicos en América Latina. No están incluidas las compañías

de seguros. Tampoco las subsidiarias y filiales de empresas inglesas que operan tanto en Inglaterra como en América Latina están comprendidas. Por otra parte el Banco Central de Venezuela ha estimado el valor de libros de las inversiones inglesas en la explotación petrolífera de ese país en 109,8 millones de libras esterlinas. Sin embargo en la estadística que hemos transcripto, las inversiones inglesas en Venezuela parecen estar incluidas en el renglón " Resto de Sudamérica," cuyo total es de solo 29 millones de libras.

El capital británico, lejos de desempeñar el papel preponderante de otros tiempos en América Latina, ha declinado notablemente a punto de que entre 1946 y 1951 el monto de las inversiones inglesas se vió reducido en unas 580 millones de libras esterlinas, equivalentes aproximadamente a 1.700 millones de dólares !

Esto se debe a un proceso de repatriaciones de deudas externas por amortización, compra y reducción del valor nominal de los empréstitos, tendencia que por otra parte ya se había iniciado alrededor del año 1938. A este proceso todavía nos referiremos más adelante en oportunidad de tratar los factores negativos del saldo neto del movimiento internacional de capitales en América Latina.

Si anteriormente el capital inglés tenía su mayor importancia en las inversiones en ferrocarriles y en la compra de títulos de la deuda externa de los países latinoamericanos, actualmente queda como inversión más importante de capital británico en América Latina, la de la industria del petróleo en Venezuela. En este ramo actúa junto con capitales holandeses a través de una compañía subsidiaria de la Royal Dutch Shell Co., empresa que extrae el 30% aproximadamente del petróleo venezolano. Otras inversiones inglesas actuales de mayor -

importancia económica son; participación en el capital de la Brazilian Traction Light and Co.Ltd., la mayor empresa productora de energía en el Brasil; también participan en la mayor empresa de energía eléctrica mejicana; en la industria frigorífica argentina; en diversas manufacturas brasileñas (papel, jabón, cemento, aluminio, productos químicos y plásticos, maquinarias, etc.); en la agricultura e industrias extractivas del Brasil; servicios públicos y minería (nitratos) de Chile; explotación petrolífera en el Ecuador, etc.

Si bien no poseemos cifras, parece que las nuevas inversiones inglesas en América Latina durante el período que estudiamos fueron insignificantes, y como ya dijimos, el saldo del movimiento de capitales ingleses fué negativo.

El capital canadiense en América Latina tiene inversiones de importancia en Brasil y Méjico, siempre en el campo de empresas de energía. Capitales canadienses dominan el 40% del patrimonio de la Brazilian Traction, Light and Power Co.Ltd. por un total de 170 millones de dólares y participan en Méjico con la Mexican Light and Power Co.Ltd.

Méjico igualmente tiene algunas inversiones significantes de capitales suecos en empresas de servicios telefónicos, cuyo ingreso es sin embargo anterior a la década que estudiamos, al igual que la casi totalidad de las restantes inversiones europeas actuales en la América Latina.

Al capital canadiense le sigue actualmente en importancia, por el monto de sus inversiones, el de origen francés, que está disperso en un gran número de empresas de diversos países iberoamericanos, sobre todo, en Brasil y en Méjico. Respecto a los capitales franceses, hasta 1951 parece que tampoco no se produjeron ingresos netos de im-

portancia en Iberoamérica. Pero a partir de entonces se registraron algunas operaciones nuevas de cierta significación. " A partir de 1951, la Banque de Paris et des Pays Bas empezó a invertir en la planta siderúrgica de Paz del Río y en los ferrocarriles de Colombia y en 1954 el banco concedió una ampliación de 50 millones a los créditos ya concedidos para financiar nuevas instalaciones de la planta siderúrgica. Se ha concertado un nuevo contrato entre el mismo banco y el gobierno peruano para financiar la última etapa de XX construcción de la planta siderúrgica de Chimbote y la instalación de una central hidroeléctrica en un plazo de dos años." (1)

Y cómo han desempeñado los Estados Unidos su rol de proveedor de capitales para la América Latina?

Parece que en este sentido la república del dólar no ha respondido en la medida que se esperaba en Iberoamérica, teniendo en cuenta su poderío comercial, industrial y financiero. Se señala que su exigua exportación de capitales durante la última década, contrasta con las inversiones realizadas por los ingleses y otros países europeos durante el siglo XIX y las 3 primeras décadas del siglo XX. Señala Jaime de las Heras (2) que " en algunos años de las primeras décadas del siglo que rige, la Gran Bretaña llegó a exportar una masa de capitales de cerca del 6% de su renta nacional, que fué colocada en su mayor parte, en los servicios públicos de los países subdesarrollados de todo el mundo." " En cambio, al presente, los norteamericanos vienen

(1) Nac. Unidas, C.E.P.A.L. " Estudio Económico de América Latina Año 1954," 10 de junio de 1955. Página 155.-

(2) Jaime de Las Heras; " La Inversión de Capitales Norteamericanos en América Latina." Revista " Economía y Finanzas," 16 de diciembre de 1954, Año VI, Tomo XII, No.270. Página 40.-

exportando, durante estos últimos años, una masa de capitales aproximadamente igual a menos del 0,03% del valor de su renta nacional neta¹

Esta comparación, si bien da que pensar, entendemos que no está del todo justificada, por dos motivos fundamentales.

Primero; la economía de Inglaterra estaba y aún está edificada en mucho mayor grado que la norteamericana, sobre su comercio exterior. El grueso de las materias primas para sus industrias las obtiene del exterior, por lo cual ha estado siempre muy interesada en desarrollar las fuentes productoras de esas materias primas y una manera de hacerlo era desde luego, invertir capitales. Los países latinoamericanos no solo eran importantes proveedores de materias primas para el Reino Unido sino también constituían un excelente mercado para los productos manufacturados ingleses. En cambio para los Estados Unidos en la actualidad, tiene mucho mayor importancia su mercado interno, tanto para la provisión de materias primas como para la colocación de su producción industrial.

Segundo; porque hasta 1930 inclusive, las condiciones que prevalecían para el comercio y las finanzas internacionales eran otras, mucho más favorables. La mayor liberalidad de las políticas comerciales imperantes, la convertibilidad sin trabas de las diversas monedas y en consecuencia la libre remesa de los réditos de capitales extranjeros al exterior, hacían más atractivas las inversiones internacionales.

El hecho es que las inversiones norteamericanas en Iberoamérica durante la última década, estuvieron muy lejos de satisfacer las necesidades de capitales de la región. Si bien no se disponen de estadísticas para poder establecer las necesidades reales de capitales de América

Latina, se ha establecido sobre bases conjeturales que, de querer man tener un ritmo de crecimiento económico satisfactorio, parecido al del periodo 1945/1952, se requerirían inversiones por un importe del 20% aproximadamente de su renta anual neta. Sin embargo actualmente la tasa de ahorros de la región llega apenas al 14% de donde debe con cluirse que el 6% restante tendría que provenir del exterior. Calculando este 6% sobre una renta neta de 46 Mil millones de dólares aproximadamente por año, resulta que las inversiones extranjeras necesarias tendrían que importar unos 2.800 millones de dólares anuales.

Aún teniendo en cuenta lo aproximado de estas cifras, es compre nensible la preocupación que provoca el hecho de que en realidad la inversión de capitales procedentes de los Estados Unidos (excluyendo reinversiones) ha importado un promedio de 342 millones de dólares anuales entre los años 1947 y 1954. (Esta cifra esta basada en un cuadro publicado por la C.E.P.A.L. de las Naciones Unidas (1))

En cuanto a las inversiones de capitales de otros orígenes, ya hemos dicho que carecieron de significación, salvo quizás en los dos o tres últimos años del período que estamos considerando.

Antes de entrar a analizar las características de las inversiones norteamericanas en América Latina durante la última década es necesario aclarar que las características que agregamos para ilustrar las principales tendencias, no abarcan nunca todo el periodo 1945/1955. Por carencia de las cifras respectivas, en la mayoría de los

(1) Naciones Unidas. C.E.P.A.L. " Estudio Económico de América Latina año 1954." 10 de junio de 1955. Página 145.-

casos debimos conformarnos con datos correspondientes a algunos años solamente, pero que dan también la idea del fenómeno que se considera. En cuanto al año 1955, lógicamente todavía no han cifras completas para todo el período a la fecha de la terminación de este trabajo. Si bien el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en su publicación titulada " Survey of Current Business," trae datos para el año 1955, se trata del período que constituye para ellos el año fiscal y que no coincide con el año calendario sino que abarca desde el 1 de julio al 30 de junio, y por lo tanto comprende solamente el primer semestre del año 1955.(1).

Confirmando lo dicho sobre la escasez de las inversiones norteamericanas en América Latina en relación a las necesidades reales establecidas, insertamos a continuación dos cuadros de los cuales surge claramente este hecho.-

Síntesis de los Créditos y Donaciones concedidas por los Estados Unidos a la América Latina durante la década de 1945 a 1955. (en millones de dólares) (A)

<u>Conceptos</u>	<u>Importes</u>
Total del Período de Postguerra	750,-
Antes de la Invasión a Corea	217,-
Después de la Invasión de Corea	533,-
Año Fiscal 1951	79,-
" " 1952	11,-
" " 1953	175,-
" " 1954	216,-
" " 1955	52,-
Julio - septiembre 1954	15,-
Octubre - diciembre de 1954	13,-
Enero - marzo de 1955	3,-
Abril - junio de 1955	28,-

(A) Estas cifras se refieren al movimiento neto de capitales nuevos, sin reinversiones.

(1) " Foreign Grants and Credits - U.S. Government, Fiscal Year 1955." U.S. Department of Commerce, Office of Business Economics; " Survey of Current Business." Octubre de 1955. Vol.35 No. 10 - Página 9.-

Fuente: U.S. Department of Commerce, Office of Business Economics; "Survey of Current Business." Octubre de 1955. Vol. 35 - No. 10 - Página 9.-

América Latina; Movimientos de Capital a Largo Plazo desde los Estados Unidos (en millones de U\$S)

	<u>1947/49-1950/52</u>		<u>1953</u>	<u>1954</u>
	Promedios Anuales			
A) ENTRADAS;				
Nuevas inversiones directas EEUU (b)	333	193	104	93
Inversiones del Ex-Imbank (c)	69	61	98	100
Id. del B.I. de Rec. y Fomento (d)	36	54	50	69
Donaciones nomilitares de EEUU	30	17	23	38
TOTAL;	<u>468</u>	<u>325</u>	<u>275</u>	<u>300</u>
B) SALIDAS;				
Repatriación de deudas en dólares	52	39	42	35
Amortización de capitales públicos	30	43	48	49
Inversiones latinoamericanas en EEUU	3	17	21	116
TOTAL;	<u>85</u>	<u>99</u>	<u>111</u>	<u>200</u>
C) MOVIMIENTO NETO;	383	226	164	100
D) SERVICIOS FINANCIEROS;				
Sobre inversiones privadas (h)	444	590	617	630
Sobre capitales públicos (i)	11	20	33	43
TOTAL;	<u>455</u>	<u>610</u>	<u>650</u>	<u>673</u>

(b); Se excluyen las reinversiones y las transferencias de barcos a matrículas de Panamá y Honduras.

(c); Solo se incluyen los desembolsos a largo plazo para desarrollo. Los créditos para fines del balance de pagos fueron; 24 millones de U\$S a Chile en 1950; 92 y 5 millones a la Argentina en 1951 y 1952 respectivamente; 300 y 9 millones al Brasil en 1953 y 1954 respectivamente.

(d); 1949 exclusivamente.

(h); Incluye inversiones directas y de cartera. Excluye las remesas ref. barcos mencionados en el inciso (b).

(i); Los pagos de intereses sobre préstamos del B.I.R.F. han sido estimados.

Fuente: Naciones Unidas, C.E.P.A.L.; "Estudio Económico de América Latina Año 1954." 10 de junio de 1955. Página 145, cuadro 25.-

Aparte de la relativa escasez de las inversiones norteamericanas es notable en la última década, el inconveniente cambio en el carácter de las mismas, en comparación con las inversiones extranjeras en

general prevaecientes durante las primeras décadas de este siglo. En aquella época eran más corrientes las inversiones de cartera; en cambio en la última década, entre las inversiones de los Estados Unidos prevaecían las inversiones directas.

Las Inversiones de Cartera ("portfolio investments") consisten en valores de renta fija, títulos o bonos emitidos por los gobiernos de los países prestatarios, o por empresas de los mismos con o sin la garantía de aquellos y cotizados en los mercados financieros de los países prestamistas. La inversión de cartera es un verdadero préstamo internacional cuya deuda está representada por títulos negociables en las principales bolsas extranjeras.

La inversión de cartera, presentaba a nuestro modo de ver, varias ventajas que la hacía muy apropiada sobre todo para la financiación de un tipo de empresas que requería especial fomento en América Latina, y aún lo requiere; las de servicios públicos o de utilidad pública, como también se las llama.

Estas ventajas que compensan con creces el inconveniente de la rigidez de sus servicios financieros, son;

1a) El interés suele ser sumamente bajo. 2a) Los plazos, relativamente largos y 3a) son fácilmente negociables.

Efectivamente, la mayor parte de los recursos destinados a las inversiones de capital social en épocas anteriores a la 1ª guerra mundial provenían de la emisión de bonos en los mercados financieros, principalmente del de Londres. Lamentablemente después de la segunda guerra mundial, el mercado internacional de bonos no ha vuelto a ser accesible a los países latinoamericanos en Europa debido a la situación

provocad por la guerra y menos en los Estados Unidos, cuyos capitalistas prefieren las inversiones directas.

Las Naciones Unidas (1) dan cifras que permiten apreciar la escasa significación actual de las inversiones de cartera norteamericanas, comparándolas con las directas. El total de títulos de la deuda externa de América Latina en dólares ascendía en 1952 a 766,7 millones de dólares, mientras que las inversiones directas a la misma fecha llegaban a 5.758 millones de dólares. La relación se vuelve aún más desfavorable para las inversiones de cartera si se tiene en cuenta que las mismas están expresadas por su valor nominal pero que el valor real (market value) es muy inferior y llega apenas al 50% del valor nominal. Por otra parte a la fecha, el monto de las inversiones de cartera debe haber disminuído aún más puesto que en todos los últimos años el movimiento neto de las inversiones de cartera del exterior daba saldo negativo. En cambio las inversiones directas están expresadas en valores según libros que representan generalmente costos originales muy por debajo de los costos de reposición actual.

Saldos Negativos de los movimientos netos de inversiones de cartera en dólares estadounidenses a América Latina.
.....(millones de dólares.).....

<u>1950</u>	<u>1951</u>	<u>1952</u>	<u>1953</u>
-27	-29	-34	-47

Fuente: United Nations; E.C.L.A.; " Economic Survey of Latin América 1953. New York, 1954. Página 37, cuadro 24.-

(1) United Nations; " Foreign Capital in Latin América." New York, 1955, Páginas 154, 157 y 159.

De 2,1 billones de dólares en bonos expresados también en dólares que se habían emitido hasta 1930, en 1952 sólo quedaban 767 millones de dólares. La reducción del monto de títulos de deuda externa latinoamericana en libras esterlinas fué igualmente drástica. En 1939 ya quedaban solamente bonos por valor de 300 millones de libras esterlinas. Este importe se redujo a 111 millones de libras en 1951 y a la fecha esta cifra debe haber menguado aún más.

Esta reducción de las inversiones de cartera extranjeras en América Latina no proviene únicamente de la falta de nuevas emisiones sino también en gran parte de la repatriación de la deuda externa realizadas por distintos gobiernos y también por particulares, sobretudo en lo que se refiere a los bonos en libras esterlinas. Por otra parte buena cantidad de títulos caducó por el proceso normal de amortización de la deuda. Por ejemplo las deudas externas de Haití y de la República Dominicana fueron íntegramente amortizadas a la par y la República Argentina también rescató íntegramente sus títulos de deuda pública externa en dólares y libras esterlinas, a la par y en parte a valores cercanos a la par.

En cambio otras repúblicas latinoamericanas, ante la imposibilidad de atender los servicios de intereses y amortización de los títulos de deuda externa a partir de 1930, quedaron en mora en sus obligaciones y posteriormente celebraron acuerdos de moratoria de pagos, tanto del principal como de los intereses, de los cuales resultaron también importantes reducciones en el valor nominal de dichos títulos, sobretudo en Méjico y Brasil.

A pesar que en dichos ajustes de las deudas externas en bonos

también estaban comprendidos los intereses cuyo porcentaje en muchos casos sufrió reducciones, en 1952 nuevamente, 127,5 millones de los 766,7 millones de dólares pendientes en títulos de la deuda externa en esa divisa, estaban nuevamente en mora por falta de pago de los intereses. (1) Lógicamente estas experiencias debieron ser lo bastante aleccionadoras como para que no se arriesgaran otros inversores norteamericanos a correr la misma suerte. De modo que puede enunciarse como una característica de las inversiones no solo norteamericanas, sino también de las extranjeras en general, en América Latina durante la década 1954/1955, la falta absoluta de nuevas inversiones de cartera y la presencia por el contrario de una intensa desinversión.

Otra nota saliente de las inversiones de capitales norteamericanos en América Latina en la segunda postguerra, es la inversión de capitales públicos. Es indudable que este tipo de empréstitos, por sus características, de generalizarse, podría constituir el sistema destinado a llenar el vacío dejado por la ausencia de las inversiones de cartera, en la financiación exterior de empresas tipo "utilidad pública." Un capítulo especial dedicado a este nuevo tipo de financiación internacional nos excusa por el momento de entrar en mayores detalles al respecto. En dicho capítulo también refutaremos las opiniones de quienes sostienen que los créditos públicos internacionales "han reemplazado" a los capitales privados en el mercado internacional de capitales.

Más bien habría que decir en lo que a Iberoamérica respecta que, de haberse practicado con mayor intensidad el crédito internacional

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin América." New York, 1955. Página 157.

por parte del Ex-Imbank de Washington y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, no se habría sentido tanto el vacío dejado por la ausencia de las inversiones de cartera.

Lejos de quitar méritos a la benéfica acción de estas instituciones, es necesario reconocer que la insuficiente amplitud de sus operaciones impidió, en ausencia de las inversiones de cartera, las necesarias inversiones en capital social como para crear condiciones más propicias a las inversiones privadas.

Lo más característico quizás de las inversiones norteamericanas de post guerra en América Latina es el predominio de las llamadas Inversiones Directas.

Las inversiones directas se distinguen netamente de los diferentes tipos de crédito externo, tanto porque el retorno de las utilidades está sujeto a la condición aleatoria de obtenerlas, como porque la propiedad de los bienes aportados continua en manos del inversionista extranjero. Un crédito o inversión de cartera por ejemplo, tiene un rendimiento que prácticamente es de carácter cierto. En cambio una inversión directa está sujeta a todas las contingencias de una empresa cualquiera. Una inversión directa no es un préstamo. El inversionista en este caso, es un hombre de empresa (o una sociedad) que elige como campo de sus actividades un lugar situado dentro de las fronteras de un país extranjero, pero que no presta nada a nadie.

Javier Marquez define a las inversiones directas; " Comprenden las inversiones en empresas controladas o muy influidas por personas y pequeños grupos de personas (jurídicas o naturales) domiciliadas en el extranjero; el elemento de control extranjero de empresas o actividades nacionales es esencial. " (1)

Según una publicación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, (2) las inversiones directas representan empresas privadas radicadas en un país y controladas por inversores radicados en otro país, o en cuya dirección los mismos tienen una parte importante. (3)

- (1) Javier Marquez; "Inversiones Internacionales en América Latina." Informaciones Económicas del Banco de México S.A. México, 1945. Página 13.-
- (2) United States Department of Commerce; " Statistical Abstract of the U.S. 1955. " 76th. Annual Edition. Washington D.C. 1955. Página 888.-
- (3) " Direct Investments represent private enterprises in one country controlled by investors in another country or in the management of which foreign investors have an important voice. "

- En los Estados Unidos las inversiones directas tienen muchos partidarios. Las principales ventajas que se atribuyen a las mismas son;
- 1.) El capital va acompañado de conocimientos y de experiencia técnica.
 - 2.) El rendimiento de la inversión directa está de acuerdo con la situación económica general del país de inversión, o del mundo en general, lo cual evita al deudor el tener que pagar una carga constante en cualquier época.
 - 3.) La inversión directa significa crear nuevas actividades económicas en el país donde se radica.

En cuanto a la ventaja enunciada en primer término, estamos completamente de acuerdo. Pero respecto a las dos siguientes debemos expresar algunos reparos.

La segunda ventaja se basa en la elasticidad de las utilidades de las empresas, de acuerdo con la situación económico general del país de inversión. A nuestro modo de ver habría que tener en cuenta las utilidades de estas empresas por un lado y la situación cambiaría del país por el otro; nada impide, en efecto, que en determinados años de buena situación económica, en los cuales las empresas objeto de las inversiones directas hayan obtenido buenos beneficios, el país deudor se encuentre sin embargo en una situación de escasez de divisas. Esto es más probable si las empresas en cuestión trabajan para el mercado interno; no tanto cuando exportan mercaderías que producen y menos aún cuando exportan dichas mercaderías al país de origen de los capitales extranjeros. Por lo tanto esta ventaja es relativa.

Hay que agregar que las utilidades de las inversiones directas,

como veremos luego, resultan mucho más elevadas, por más elásticas que sean, que los intereses rígidos pero bajos de las inversiones o de los préstamos de capitales públicos internacionales, Esto trae como consecuencia una constante contracción del ingreso interno en el país deudor.

En las inversiones directas, como en las de cartera, es precisamente en las épocas de crisis cuando la continuidad de los servicios financieros opera más adversamente sobre las economías de los países de inversión, dado que al efecto depresivo de los servicios financieros no le corresponden nuevas inversiones que tiendan a aplacar sus efectos.

Sin embargo vemos una posible ventaja en las inversiones directas a través de las reinversiones, Si éstas se practican en épocas de crisis general, como sería una situación parecida a la del año 1930, el inversor extranjero tiene el expediente, con la reinversión de sus utilidades que no puede transferir, de seguir haciendo trabajar su capital y el país deudor se ve beneficiado porque queda dispensado momentáneamente de remesar las utilidades al exterior y porque, a raíz de la reinversión forzada de fondos del inversor extranjero, evita un inoportuno drenaje de dinero en circulación en el mercado interno. En cambio en el caso de las inversiones de cartera, sucede en situación parecida que, el inversor extranjero se encuentra con que sus intereses están bloqueados en el país deudor, es decir que parte de su capital está inmovilizado y por otra parte, el efecto de dichos fondos bloqueados para reactivar la economía del país deudor es nulo porque no se invierten en forma productiva.

En cuanto a las ventajas que proporcionan las inversiones directas al país de inversión creando nuevas actividades económicas, observamos que la inversión directa sólo es conveniente para el país de inversión, si crea determinadas actividades económicas. Nos referimos a aquéllas actividades económicas que hasta el presente, por falta de recursos técnicos y materiales, aún no se habían podido desarrollar, pero que de contarse con ellas, evitarían en el futuro ciertas importaciones y aún permitirían obtener nuevos renglones de exportación. Es que de cualquier manera que sea, la inversión directa cuesta al país que importa los capitales, las divisas por las remesas de utilidades y eventualmente también por la repatriación de los capitales. Pero qué compensación encontraría el país deudor por esa mayor erogación en monedas extranjeras, si la inversión directa tuviera por objeto alguna actividad ya existente en el país de inversión, a la cual haría posiblemente una competencia ruinoso, no solo en la colocación de su producción sino también en la demanda de factores de producción (materias primas, mano de obra, etc.) cuyos precios eventualmente sufrirían alzas inflatorias? En este caso todas serían desventajas. Por lo tanto sería más correcto limitarse a decir, que las inversiones directas son convenientes para los países de inversión cuando crean determinadas actividades económicas nuevas.

El aumento de las inversiones norteamericanas en Iberoamérica durante la última década se produjo sobre todo en forma de nuevas inversiones directas, ya sea mediante el ingreso de nuevos fondos o mediante las reinversiones de utilidades no remesadas al país de origen. Estas inversiones se han efectuado a través de filiales o subsidiarias

de empresas radicadas en los Estados Unidos. Según las Naciones Unidas (1) en 1950 el 55% de las inversiones de los fondos norteamericanos en América Latina eran en subsidiarias organizadas de acuerdo con las leyes de los países de inversión y el resto en filiales. Las empresas sumaban en total unas 2000 unidades aunque el grueso de la inversión se practicó en un núcleo muy reducido de grandes empresas. Este aumento de las inversiones directas norteamericanas en América Latina tuvo lugar a razón de unos 400 millones de dólares anuales entre 1947 y 1952 (incluyendo las reinversiones.)

Progresión en el monto de las Inversiones Directas de los Estados Unidos en América Latina (en millones de dólares. Valores según libros)

<u>Año</u>	<u>Importe</u>
1949	4.590.-
1950	4.735.-
1951	5.176.-
1952	5.758.-
1953	6.034.-
1954	6.256.-

Fuente: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business Vol. 35, No. 8 Agosto de 1955. " Value of Direct Investments Abroad, by Selected Countries, 1949-54 and Major Industries, 1953-54. " Cuadro 3, Página 10.-

Ernest Bloch (2) ha tratado de explicar la preferencia de los hombres de negocios norteamericanos por las inversiones directas.

(1) United Nations; " Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 12.-

(2) Ernest Bloch; " U.S. Foreign Investment and Dollar Shortage." The review of Economics and Statistics. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts. Mayo de 1953. Vol. XXXV, No. 2 Página 154.-

Esta preferencia proviene probablemente, piensa, de las pérdidas sufridas por los inversores en bonos durante los años treinta mientras que las inversiones directas por el contrario se mantuvieron con sus capitales intactos. Aparte de esto dice bien Bloch, la técnica de las inversiones directas permite a los inversores norteamericanos la selección de las empresas cuya producción es vendida sobretodo a cambio de divisas fuertes. De esta manera aquellos pueden crear más de las divisas necesarias para la percepción de sus dividendos o utilidades.

Nosotros pensamos que el solo hecho de poder seleccionar las empresas en las cuales se va a invertir fondos es una ventaja. En las inversiones de cartera no hay tal elección, porque solo pueden adquirirse títulos de aquellas empresas que los emiten.

También es atrayente la posibilidad que el hombre de negocios tiene de intervenir directamente, de dirigir y de controlar la empresa. Cuando se trata de inversiones de cartera en cambio, el adquirente de bonos no puede por ese hecho intervenir en el manejo de la empresa que los emite.

Distribución por Actividades de las Inversiones Directas
de los Estados Unidos en América Latina a Fines del Año
1950 (mill. de U\$S)

<u>Actividad</u>	<u>Importe</u>	<u>Actividad</u>	<u>Importe</u>
Fruta	147,7	Ferrocarriles	186,4
Azúcar	346,4	Navegación	145,7
Caucho	1,2	Otros m.de transporte	31,7
Otros agricultura	24,4	Comunicaciones	131,5
TOTAL AGRICULTURA;	519,6	Energía eléctrica y gas	546,2
		TOTAL SERV.PUBLICOS;	1041,5
Hierro	63,7	Comercio mayorista	191,3
Oro, plata y platino	21,7	Comercio minorista	51,1
Otros metales	486,-	TOTAL COMERCIO;	242,5
minerales no metalíferos	57,1		
TOTAL MINERIA Y FUNDIC.;	628,4	Bancos	37,8
		Cías.de "holdings"	28,6
PETROLEO,TOTAL;	1407,8	Seguros	4,8
		TOTAL SEGUROS Y FINANZAS;	71,1
Industrias alimenticias	158,2	VARIOS;	44,5
Papel	4,5		
Industrias químicas	205,-	TOTAL, TODAS LAS ACTIVIDADES;	4735,2
Productos de goma	60,3		
Metalúrgica	21,7		
Maquinarias	13,-		
Id. eléctrica	78,9		
Automóviles	83,-		
Otras industrias	155,3		
TOTAL MANUFACTURAS;	779,8		

Fuente: United Nations; " Foreign Capital in Latin America," Statistical Appendix. Table XVI. New York, 1955. Página 160.-

El cuadro que precede da una idea cabal de la distribución por actividades de las inversiones directas norteamericanas, aunque data del año 1950. Tenemos también cifras para el año 1954, aunque con menos detalles;

Distribución por Actividades de las Inversiones Directas
de los Estados Unidos en América Latina a Fines del Año
1954 (mill. de U\$S)

<u>Actividad</u>	<u>Importe</u>	<u>%</u>
Explotación petrolífera	1688,-	27,-
Industria manufacturera	1248,-	20,-
Servicios Públicos	1120,-	18,-
Minería y fundición	1003,-	17,-
Comercio	402,-	6,-
Varios	795,-	12,-
TOTALES;	6256,-	100,-

Fuente: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business Vol. 5, No. 8, Agosto de 1955. "Value of Direct Investments Abroad, by Selected Countries, 1949-54 and Major Industries 1953-54." Cuadro 3, Página 10.-

En lo que respecta a la distribución por actividades de las inversiones directas norteamericanas se comenta como tendencia más notable la preferente orientación de las mismas hacia las industrias de exportación. Así en un informe de la C.E.P.A.L. (1) se señala que " las inversiones de capital privado de los Estados Unidos en la América Latina así como el capital privado de otras procedencias se ha orientado preferentemente hacia las actividades exportadoras. Esta característica tradicional sigue prevaleciendo. Salvo en casos especiales, la inversión en las actividades internas no ha despertado el mismo grado de interés.... " "... y está expuesta a dificultades de la transferencia de servicios a las que escapan de ordinario las inversiones destinadas a promover exportaciones. "

Es comprensible que el inversor norteamericano haya buscado de colocar sus fondos en el exterior, en procura no solo de buenos ren-

(1) Naciones Unidas, C.E.P.A.L. " La Cooperación Internacional en la Pléctica de Desarrollo Latinoamericana." Provisional. Santiago de Chile, agosto de 1954. Página 67.-

dimientos sino también de obtener la convertibilidad de sus beneficios en dólares. Este último propósito lo ha logrado en gran parte mediante inversiones en empresas que producen materias primas exportables directamente a los Estados Unidos. Constituyen ejemplos patentes de este tipo de inversiones, las realizadas para explotar el petróleo venezolano y el cobre chileno.

Pero aunque sea sin querer, con ello también ha beneficiado a los países de inversión, los cuales aparte de lograr de esta manera más de las divisas necesarias para satisfacer los servicios financieros de esas inversiones, ven movilizadas riquezas que sin el concurso de capitales, equipos y técnicas extranjeras habrían permanecido probablemente en potencia. Además Venezuela por ejemplo obtiene el grueso de sus ingresos fiscales de los impuestos que pagan las compañías petroleras extranjeras y que ascienden al 50% de la renta neta que obtienen.

Considerando el cuadro que hemos agregado con la distribución por actividades de las inversiones directas norteamericanas en 1954, puede confirmarse la tendencia que comentamos. Por de pronto lo invertido en la explotación petrolífera y en la minería, actividades que trabajan casi totalmente para la exportación, representa por su monto, el 44% del total de inversiones directas estadounidenses en América Latina. Pero además debe considerarse que dentro de las actividades agrícolas, las hay y muy importantes como la azucarera en Cuba y la frutera en América Central cuya producción es exportada también en gran parte a los Estados Unidos. Dentro de las manufacturas también las hay que trabajan para la exportación. Finalmente deben considerarse también las inversiones directas en la producción de energía eléctrica y en los transportes, que también contribuyen, aunque no pueda estable-

cerse en que medida, a la materialización de esas exportaciones. Habría que computar dentro de las inversiones que trabajan para la exportación a los Estados Unidos, las usinas construidas especialmente para proporcionar la fuerza motriz consumida en los campos petrolíferos, en las minas y en los hornos de reducción de los minerales, así como los medios de transporte que movilizan la producción hasta los puertos para su embarque.

El rubro de inversión predilecto de los capitales privados directos norteamericanos es la actividad petrolífera, que en América Latina absorbe el 27% de tales capitales según las estadísticas para el año 1954. Sin embargo la inversión norteamericana en este renglón no fué igualmente importante a lo largo de todo el período considerado. Las inversiones nuevas fueron particularmente importantes entre los años 1946 y 1949. Hasta 1950 inclusive, la explotación petrolífera (sobre todo en Venezuela) recibió aproximadamente las dos terceras partes del monto total de las nuevas inversiones directas norteamericanas en la región, registrándose en cambio saldo negativo en el movimiento de capitales norteamericanos hacia ese sector de actividades durante los años 1951 y 1952.(1) En 1953 y en 1954 el monto de las nuevas inversiones registradas por las estadísticas es muy pequeño. El Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2) observa que en América Latina las inversiones en petróleo fueron relativamente peque

(1) United Nations; E.C.L.A. "Economic Survey of Latin America 1953." New York, 1954. Página 37.-

(2) U.S. DEPARTMENT OF Commerce; Survey of Current Business; "International Investments and Earnings." Agosto de 1955. Vol. 35, No. 8, Pág. 10.-

ñas en los últimos años, disminuyendo a unos 10 millones de dólares en el año 1954 comparados con los 100 millones de dólares anuales de los primeros años de postguerra. Sin embargo una buena cantidad de inversiones que se están realizando en la región no se reflejan en las estadísticas porque se las imputa a las reservas de amortizaciones y depreciaciones que tienen establecidas las empresas o bien, como en el caso de los gastos de exploración, se las deduce de los ingresos antes de establecer la utilidad neta de las empresas.

Se señala otra tendencia en la inversión petrolífera de capitales directos de los Estados Unidos, que consiste según la C.E.P.A.L. (1) en orientar la misma hacia otros países distintos de Venezuela puesto que en este país pueden financiarse las ampliaciones requeridas por sus instalaciones mediante el empleo de utilidades no distribuidas.

Con todo Venezuela, y en particular el petróleo venezolano, sigue siendo el campo de inversión norteamericana más importante de América Latina. Aquel país, gracias a la actividad desarrollada por las empresas petroleras estadounidenses (y a las de capitales angloholandeses) se ha constituido en el primero exportador mundial de este producto.

La Creole Petroleum Co. (subsidiaria de la Standard Oil de Nueva Jersey) controla el 55 % de la producción y la Gulf Oil Corporation, el 15 %. Ambas son empresas de capitales norteamericanos. El 30% restante de la producción es cubierto por las compañías de capitales angloholandeses.

(1) Naciones Unidas, C.E.P.A.L. " Estudio Económico de América Latina Año 1954. " 10 de junio de 1955. Página 150.-

Dicen de la enorme trascendencia económica para Venezuela de la actividad de estas empresas, las cifras siguientes;

El 97 % del total de las exportaciones del país están representadas por petróleo.

Los gastos de explotación de las empresas petrolíferas extranjeras en Venezuela llega a un importe igual al 28 % de la renta nacional del país.

Entre los años 1946 y 1951 estas empresas contribuyeron anualmente a la economía del país pagando salarios, impuestos y regalías que oscilaron entre un 47 % y un 76 % del valor de sus exportaciones.

Además es de destacar que los elevados ingresos que el gobierno de Venezuela obtiene de estas empresas petroleras (en 1951 llegaron a 2300 millones de bolívares,) lo habilitan para invertir a su vez considerables sumas en obras de fomento y de desarrollo económico (1). No en vano la ciudad latinoamericana de más rápido crecimiento en la actualidad es Caracas, la capital de Venezuela! También son de importancia las inversiones norteamericanas en la explotación petrolífera de Colombia y Perú.

El campo de inversión que sigue actualmente en importancia al del petróleo es el de las manufacturas, que representa actualmente el 20 % del monto total de las inversiones norteamericanas en América Latina. (directas, se entiende)

Tampoco ha sido parejo durante toda la década 1945/1955 el desarrollo de las nuevas inversiones norteamericanas en este sector. Desde

(1) United Nations; " Foreign Capital in Latin America." New York 1955. Página 146.-

1945 a 1949 inclusive las inversiones nuevas fueron escasas. En cambio desde 1950, contrastando con la flojedad de las inversiones norteamericanas en el renglón del petróleo, aumentaron considerablemente las inversiones en manufacturas. Basta tomar las cifras de los cuadros que hemos incluido en las páginas 21 y 22. Según las mismas, en 1950 el total de las inversiones en manufacturas por parte de capitales directos norteamericanos ascendió a 779,8 millones de dólares y en 1954 a 1248 millones de dólares lo cual representa un aumento del 60 % en solo cuatro años. En cambio los capitales del mismo origen invertidos en las actividades petrolíferas solo aumentaron, en el mismo período, en un escaso 20 %.

Con todo, en el año 1953, de acuerdo con la C.E.P.A.L. (1) se produjo una leve desinversión en el sector manufacturero y que se imputa mas que nada a las características especiales de este tipo de inversión en el Brasil. " En 1952 se autorizó a las empresas manufactureras de ese país a financiar las importaciones de materias primas y otros abastecimientos mediante créditos que en vista de la severa escasez de divisas les otorgaban sus compañías matrices en los Estados Unidos. En 1953 se estaban cancelando estos créditos....."

Según información proporcionada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2) en 1954 las inversiones norteamericanas en el sector industrial de América Latina importaron unos 100 millones de dólares y se confirma también la pequeña desinversión a que aludía la C.E.P.A.L. en el año 1953.

(1) Naciones Unidas; C.E.P.A.L.; " Estudio Económico de América Latina Año 1954. " 10 de junio de 1955. Página 150.-

(2) U.S. Department of Commerce; Survey of Current Business. " International Investments and Earnings. " Agosto de 1955. Col. 35, No. 8, Página 10.-

Antes de que las inversiones directas norteamericanas tomaran su nuevo impulso en América Latina, es decir en 1950 y en lo que al sector industrial se refiere, la distribución por países de estas inversiones era esta;

Distribución por Países de las Inversiones Directas Norteamericanas en las Manufacturas Latinoamericanas a Fines del Año 1950. Importancia relativa con respecto al Total de las Inversiones Directas. (mill. de U\$S)

<u>País</u>	<u>Total Inversiones</u>	<u>Total Inversiones en Manufacturas</u>	<u>%</u>
Argentina	356,-	161,-	45
Brasil	644,-	285,-	44
Chile	540,-	29,-	--
Cuba	642,-	55,-	--
Méjico	415,-	133,-	32
Perú	145,-	16,-	1
Uruguay	55,-	33,-	60
Venezuela	993,-	24,-	--
Colombia	193,-	25,-	13

Fuente: United Nations, " Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Cifras compiladas de la segunda parte de esta obra ("Country Studies," páginas 35 a 144.)

Nota: Se han seleccionado los países más importantes económicamente.

Por el monto de las inversiones en manufacturas, los países latinoamericanos que han atraído mayor cantidad de capitales directos son el Brasil, Méjico y Argentina. Si bien en 1950 las inversiones en este rubro en la Argentina todavía eran más importantes que en Méjico, el estancamiento virtual de las inversiones privadas directas en nuestro país desde entonces y la concentración de las nuevas inversiones directas norteamericanas sobretodo en el Brasil y en Méjico, han hecho que tales inversiones en manufacturas de estos dos países sean actualmente mucho más significativas en valores absolutos.

Es notable que en el Uruguay, país en el cual a fines de 1950 solamente había invertidos 33 millones de dólares por capitales directos norteamericanos en manufacturas, esta cifra representaba sin embargo el 60 % del total de las inversiones norteamericanas en aquel país. Por otra parte hay países como Cuba, Venezuela y Chile que, - contando con aportes de capitales directos norteamericanos mucho mayores, en porcentajes y en cuanto a manufacturas se refiere, no llegan ni al 1 %.

Brasil es el país que cuenta con las más importantes inversiones de capitales directos norteamericanos en sus industrias. Aquellos hicieron aportes en la industria del frío y en el armado de automóviles, en la manufactura de radios y demás artículos eléctricos; en el ramo de las especialidades químicas y medicinales, en artículos de caucho, en frigoríficos, etc.

Una tendencia reciente de las nuevas inversiones norteamericanas en el Brasil consiste en el abandono del sistema de fábricas-sucursales o subsidiarias de empresas radicadas en los Estados Unidos, en favor de la participación de los empresarios norteamericanos en firmas controladas por industriales brasileños para fabricar productos bajo marcas también brasileñas. Esta participación se realiza no solo en forma de fondos y bienes físicos, sino también aportando tecnología o procedimientos de fabricación. En un caso un inversor de los Estados Unidos aportó maquinarias usadas y asistencia técnica en una fábrica de rayón, a cambio de lo cual se le reconoció una participación del

40% en la empresa (1).

En Méjico el capital directo norteamericano no solo está invertido en firmas subsidiarias y filiales de empresas radicadas en los Estados Unidos (es el caso de las manufacturas del caucho, industrias químicas, armado de automóviles, etc.) sino que también participa, asociado con capitales mejicanos en industrias, especialmente la textil, del aluminio, alimentaria, de artículos eléctricos, de implementos y máquinas agrícolas, etc.

Un caso notable de inversión norteamericana en manufacturas de Méjico durante la última década es el de la Westinghouse International Electric Corporation que participa en una industria mejicana de artículos eléctricos únicamente mediante el arrendamiento de sus derechos de patente (2).

Las inversiones norteamericanas en el sector minero, en América Latina, recibieron un mayor impulso entre 1950 y 1953 debido a la mayor demanda de minerales a raíz del conflicto coreano. A partir de 1954 nuevamente disminuyeron las inversiones en esta actividad.

Las inversiones directas norteamericanas más importantes en el sector minero se hallan radicadas en Chile, donde las empresas de dicho origen tienen unos 400 millones de dólares colocados principalmente en la explotación del cobre y también en la extracción de nitratos.

(1) Naciones Unidas; C.E. y S.; C.E.P.A.L. " Situación Jurídica y Económica de las Inversiones Extranjeras en Países seleccionados de la América Latina, Inversiones Extranjeras en el Brasil." Tercer Período de Sesiones. Montevideo, 5 de junio de 1955. Página 14.-

(2) United Nations; " Foreign Capital in Latin América." New York, 1955. Página 114.-

3 empresas de capitales estadounidenses, la Chile Exploration Co., subsidiaria de la Anaconda Copper Co., la Braden Copper Co., subsidiaria de la Kennecott Copper Corporation y la Andes Copper Mining Company, controlada por una subsidiaria de la Anaconda Copper Co. controlan el 95 % de la producción chilena de cobre. Chile es el segundo productor de cobre del mundo después de los Estados Unidos y es significativo el hecho de que casi las 3/4 partes del monto total de las divisas extranjeras que el país gana anualmente provienen de la exportación del cobre a los Estados Unidos.

Ultimamente Chile ha dictado una nueva ley que permite a las empresas mineras norteamericanas exportar directamente el cobre que producen. Antes tenían que vender toda su producción al Banco Central de Chile. Además se les aplica por esta ley un sistema impositivo especial, cuya intención es el mayor estímulo de la producción y finalmente se les concede a las empresas mineras norteamericanas un tipo de cambio más favorable, todo lo cual, se espera en Chile, conducirá a un aumento de la producción y también a nuevas inversiones. Por de pronto, a poco de haberse sancionado esta ley, dos empresas anunciaron inversiones por siete millones de dólares para ampliar sus minas (1).

En cuanto a la producción chilena de nitratos, el 60 % del total es controlada por una empresa norteamericana, la Anglo-Lautaro Nitrate Company. La importancia que revisten para la economía chilena las empresas norteamericanas que hemos mencionado, se refleja no solo en el hecho de que aportan dólares al país, sino también en que el 62 % de

(1) "New Chilean Copper Mining Legislation." International Financial News Survey. International Monetary Fund. Vol. VII, No. 44, 13/5/55. Pág. 355.-

sus ingresos provenientes de las exportaciones son absorbidas por pagos que realizan en Chile, en materia de impuestos, salarios y otros conceptos. (período 1946/1951) (1)

En el sector de los servicios públicos y transportes hay también importantes capitales norteamericanos invertidos en la región, sobretudo en lo que se refiere a la generación de energía eléctrica. Sin embargo en la década 1945/1955 no hubo nuevos aportes de capitales privados a empresas de este tipo. Si bien algunas empresas norteamericanas en América Latina han contraído nuevos empréstitos del exterior, éstos fueron financiados con capitales públicos, provenientes del Ex-Im Bank de Washington y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. En resumen, la contribución del capital privado norteamericano para financiar empresas de utilidad pública durante la última década fué nula.

En cuanto a la distribución de las inversiones directas norteamericanas en América Latina por países, es la siguiente:

Clasificación de las Inversiones Directas de los Estados Unidos en América Latina por Países. Cifras al 31 de diciembre de 1955. (mill. de U\$S.)

<u>País</u>	<u>Importe</u>
Venezuela	1399,-
Brasil	1050,-
Cuba	713,-
Chile	633,-
Méjico	523,-
Panamá	433,-
Argentina	425,-
Colombia	263,-
Perú	255,-
República Dominicana	133,-
Uruguay	73,-
El Salvador	23,-
Ecuador	20,-
Haití	16,-
Bolivia	10,-
Varios	287,-
	<u>6256,-</u>

(1) United Nations; " Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 64.-

Fuente: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business. Vol. 35, No. 8, Agosto de 1955. "Value of Direct Investments Abroad, by Selected Countries, 1949/1954 and Major Industries, 1953/1954. Página 10.-"

Cuba es el tercer país en importancia en América Latina, atendiendo al monto de la inversión de capitales directos norteamericanos. Estos se han colocado sobretodo en la producción azucarera y en los servicios públicos inclusive transportes.

A pesar de la declinación de las inversiones en la primera de las actividades mencionadas, los capitales norteamericanos aún controlan el 43 % de la producción azucarera cubana, que es exportada en gran parte a los Estados Unidos (1)

En el caso de los servicios públicos, la Cuban Electric Co., subsidiaria de la Foreign Power Co., suministra el 90 % de la corriente producida en el país. Hay también inversiones directas estadounidenses en ferrocarriles cubanos, teléfonos y cabotaje aéreo. (2)

Es de notar que en los países de América Central, si bien el monto de las inversiones directas norteamericanas no es tan elevado como en otros países de Iberoamérica, sin embargo su importancia en la economía de aquellos países es tan grande, que en algunos casos se puede decir que les dan "Vida económica." Esto ocurre principalmente con las inversiones estadounidenses en la agricultura ya que los países centroamericanos son esencialmente agrícolas.

Por ejemplo en Costa Rica, la United Fruit Co. norteamericana, emplea a 19.000 trabajadores agrícolas locales y cultiva el 15 % del

(1) U.S. Department of Commerce; "Factors Limiting U.S. Investment Abroad." Part 1. Survey of Factors in Foreign Countries. 1953. Página 30.-

(2) United Nations; "Foreign Investment in Latin America." New York, 1955. Página 80.-

área total aprovechable del país. Esta empresa extranjera exporta más del 50% del monto de las ventas portorriqueñas al exterior (1).

En Honduras, una subsidiaria de la United Fruit Co. y la Standard Fruit and Steamship Co., también norteamericana, emplean unas 30.000 personas y representan la mayor fuente de ingresos para el país. Del total de las exportaciones hondureñas en 1952, estas dos empresas solamente, cubrieron las dos terceras partes. (en valores) (2)

En Guatemala la United Fruit Co. exportó durante el período 1946/1952, entre el 61 % y el 89 % de las ventas exteriores de bananas, principal recurso económico de dicho país. Algo parecido ocurre en la República Dominicana con la exportación del azúcar que se dirige principalmente a los Estados Unidos. En Panamá, la United Fruit Co. y la Chiriqui Land Co., ambas norteamericanas también absorben una parte sustancial de las exportaciones de dicho país.

Respecto a Panamá cabe observar todavía que el monto total de capitales directos norteamericanos invertidos en dicho país (433 millones de dólares a fines de 1954,) aparece tan elevado porque esta cifra incluye las transferencias de barcos de matrícula norteamericana a la matrícula panameña. En 1953 los barcos transferidos en estas condiciones de origen norteamericano sumaban 306 unidades.(3)

Otra tendencia notable de las inversiones directas norteamericanas en América Latina durante la década que finalizó en 1955, consiste en la gran proporción de las REINVERSIONES dentro del total de las inversiones nuevas.

(1) United Nations; "Foreign Investment in Latin America." New York, 1955. Página 76.-

(2) Id. Página 107.-

(3) Id. Página 126.-

El "estudio Económico de América Latina Año 1954" de la C.E.P.A.L. señala además el aumento constante de la proporción de las reinversiones dentro del total de las inversiones nuevas a través de los últimos años; dice: "Durante 1947/49, las reinversiones representaban poco más de un 30% de las inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina; en 1950/52 esta proporción subió a casi un 50% y en 1953 la mayor parte del alza en el valor de la inversión se debió a la retención de las utilidades."(1)

Proporción de las Reinversiones dentro de las Inversiones Netas de Capital Privado de los Estados Unidos en América Latina. (1950/1953.)
(millones de dólares.)

<u>Años</u>	<u>Directas</u>		
	<u>Nuevas</u>	<u>Reinversiones</u>	<u>Total</u>
1950	47	105	152
1951	209	276	485
1952	324	305	629
1953(a)	93	172	265
<u>TOTAL:</u>	673	858	1531

(a) Cifras provisionales.

Fuente: Naciones Unidas; C.E.P.A.L. "La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana." Provisional. Santiago de Chile, agosto de 1954. Página 27, cuadro 3.

El cuadro precedente confirma, para los años considerados, que la mayor parte de las inversiones directas norteamericanas de los últimos años, no son de fondos nuevos sino reinversiones de utilidades producidas por capitales ya invertidos. Expresándolo en porcentajes

(1) Naciones Unidas, Consejo Económico Social. C.E.P.A.L. "Estudio Económico para América Latina Año 1954." 10 de junio de 1955. Página 150.-

tendríamos;

Años	Directas		Total
	Nuevas	Reinversiones	
1950	31%	69%	100%
1951	46%	54%	100%
1952	51%	49%	100%
1953	35%	65%	100%
PROMEDIO;	41%	59%	100%

Es de destacar además que la mayor parte de las reinversiones no fué voluntaria sino consecuencia de la imposibilidad de efectuar las remesas de utilidades al exterior. "Es evidente que una parte de las reinversiones fué más o menos forzada como consecuencia de las trabas establecidas para las transferencias." (1)

En diversas publicaciones se destaca con énfasis que la mayor parte de las inversiones directas norteamericanas en Iberoamérica no fueron inversiones nuevas sino reinversiones, y al comparar los ingresos de capitales nuevos con las salidas por remesas financieras no se computan las reinversiones dentro de las nuevas inversiones extranjeras. Hay razón en ello? No son acaso las reinversiones tan inversiones como los capitales nuevos que ingresan?

Supongamos que un inversor norteamericano en América Latina en determinado año haya obtenido 100 millones de dólares en beneficios. Supongamos también que el inversor desea remesarlos a los Estados Unidos. Que pasa? Por de pronto al remesar los beneficios, sin afectar al principal, el monto de las inversiones norteamericanas en Iberoame-

(1) Banco de la República Oriental del Uruguay, Departamento de Investigaciones Económicas, Boletín Mensual; Selección de Temas Económicos. Montevideo, Julio/Agosto de 1954, Números 139/140; "Comentario sobre las Inversiones de Capitales Extranjeros en América Latina." Página 12.-

rica no se altera. Supongamos en cambio que dicho inversor no se encuentre en situación de remesar esos beneficios al exterior porque no hay dólares disponibles en el país de inversión y resuelve entonces capitalizar esas utilidades, es decir las reinvierte. Como consecuencia aumenta indiscutiblemente en 100 millones de dólares el capital norteamericano invertido en América Latina. No hay razón entonces en no querer considerar las reinversiones como inversiones.

Desde el punto de vista de la creación de nuevas disponibilidades de cambio también es lo mismo, al menos teóricamente, si un país latinoamericano recibe 100 millones de dólares por inversiones nuevas del exterior o si ahorra 100 millones de dólares porque el inversor no puede hacer uso momentáneamente de su derecho de remesar esos dólares. Decimos teóricamente porque en la práctica puede no ser lo mismo.

En efecto, lo que ocurre es que con las reinversiones no se logra la incorporación de nuevos bienes de capital del exterior para aumentar la producción o para diversificarla, como maquinarias, vehículos, equipos, etc., sino que las ganancias de empresas extranjeras que se reinvierten deben emplearse en bienes y servicios existentes en el país de inversión; en cambio con las inversiones nuevas sí. Desde este punto de vista tienen razón aquellos que distinguen las reinversiones de las inversiones nuevas de capitales, pero estrictamente hablando, ambas son inversiones.

Se nos podría objetar que esta distinción no es válida porque el país latinoamericano puede tomar los dólares ahorrados por la no remisión de beneficios de capitales extranjeros radicados y comprar con ellos equipos nuevos en los Estados Unidos. Teóricamente este es

cierto. Pero en la práctica, cuando la reinversión tiene lugar por falta de dólares para realizar el servicio financiero de los capitales en dólares, como es tan frecuente, casi diríamos característico en los últimos años en América Latina, resulta que esto no es posible porque los dólares no están disponibles.

Lo que molesta a muchas opiniones latinoamericanas en las reinversiones es que, las empresas norteamericanas, en vez de inyectar nuevos dólares del exterior como se vería con agrado, financian parte de sus nuevas erogaciones con beneficios obtenidos en los mismos países latinoamericanos.

Nosotros no vemos justificación alguna para deducir primero las reinversiones de las inversiones norteamericanas totales en Iberoamérica, antes de comparar los beneficios de dichos capitales con los ingresos de capitales en determinado período, como pretende hacerlo Clemente Rodolause.(1)

Para nosotros las reinversiones son tan inversiones como los capitales nuevos que ingresan del exterior, pero debido a las características de las reinversiones que hemos comentado, actualmente a América Latina, para su desarrollo económico le convienen más las inversiones nuevas. Por ello, y como dato de interés, en las estadísticas conviene destacar la proporción de reinversiones, pero siempre englobado dentro del total de inversiones.

Sin duda también es preferible que las utilidades de empresas extranjeras en América Latina se reinviertan en vez de que sean giradas

(1) Clemente Rodolause; "Las Inversiones Estadounidenses en América Latina." de la revista "Economía y Finanzas," 9 de junio de 1955. Año VII - Tomo XII.- No. 291. Página 301.-

al exterior; desde el punto de vista de la economía interna de cada país porque con la reinversión de utilidades se evita un drenaje de circulante y por tanto un factor restrictivo del ingreso nacional y desde el punto de vista del balance de pagos porque el país de inversión se ahorra un rubro pasivo en el mismo.

Después de haber tratado el tipo más frecuente de inversión extranjera en América Latina de la última década, la inversión directa de origen norteamericano, vamos a referirnos brevemente a otros tipos de inversiones internacionales que se han comenzado a practicar en la región últimamente.

Tenemos el primer término las inversiones resultantes de leyes especiales que algunos países han dictado para lograr nuevos aportes de capitales extranjeros en determinadas condiciones. Entre dichas leyes se destacan la No. 14.222 argentina y la No. 437 chilena.

En realidad las radicaciones de capitales de acuerdo con las leyes enunciadas se parecen más que nada a las inversiones directas, con las cuales tienen algunas propiedades en común. En ambos casos se trata de la constitución de empresas o de la inversión de fondos en una empresa radicada en el exterior. Tampoco en el caso de estas radicaciones de capitales se trata de préstamos sino de empresas que están sujetas a todas las eventualidades de los negocios y por lo tanto el rendimiento de estas inversiones es aleatorio como lo es el de las inversiones directas.

Mientras estas últimas suelen ser empresas subsidiarias o filiales de firmas norteamericanas, las radicaciones de capitales de acuerdo con las leyes Nos. 14.222 y 437 adoptan la forma de empresas independientes que se constituyen de acuerdo con las legislaciones de los países de inversión. Las radicaciones de capitales de acuerdo con la ley No. 14222 en la Argentina se han realizado creando razones sociales nuevas, generalmente sociedades anónimas, cuyos capitales en moneda argentina se suscribieron en parte por capitales provenientes del exterior y en parte por capitales locales, ya sea privados u oficiales.

La mayor inversión efectuada de acuerdo con los términos de la -

ley No. 14222 fué la que dió nacimiento a la entidad denominada Industrias Kaiser Argentina S.A. empresa que se dedicará a la fabricación de automotores en la ciudad de Córdoba. La Kaiser Motors Corporation suscribió e integró acciones de la nueva empresa por un valor superior a 110 millones de pesos argentinos o sea 8 millones de dólares, en forma de maquinarias y equipos. Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (I.A.M.E.) se hizo cargo de otros 80 millones de pesos argentinos del capital. Como el capital de la nueva empresa asciende a unos 360 millones, la diferencia fué ofrecida a la suscripción entre inversiones privados argentinos. (1)

Otro ejemplo de inversiones del tipo que comentamos; el 28 de mayo fué autorizada por decreto una inversión de capital extranjero en forma de maquinarias, equipos y herramientas procedentes de la firma Mahle Komm Ges. de Alemania para ser radicada en la empresa Talur S.A. I.C. (en formación), destinada a una planta industrial que se destinará a la fabricación de pistones para automotores. (2)

También en cuanto a la dirección de las empresas, las inversiones directas y las radicaciones de capitales al amparo de las leyes 14222 y 437 se parecen; pero en las primeras un núcleo de personas radicadas en el país de origen de la inversión controlan o ejercen una influencia importante en la dirección de dichas empresas. En cambio en las segundas la dirección se ejerce en común por los representantes de los capitales nacionales y extranjeros aunque ello depende de cada caso.

-
- (1) "Principales Características de la Operación I.A.M.E.-Kaiser." Revista Economía y Finanzas, 20 de enero de 1955. Año VI, Tomo XII, No. 273, Página 75.-
- (2) "Inversión para la Fabricación de Pistones de Automotores." Revista Economía y Finanzas, 5 de mayo de 1955. Año VI, Tomo XIII, No. 287, Página 250.-

En el de la "Industrias Kaiser Argentina S.A." por acuerdo celebrado entre el I.A.M.E. y la Kaiser Corporation, ésta última ejercerá la dirección de la nueva empresa.

También estas radicaciones de capitales de acuerdo con las leyes mencionadas crean nuevas actividades económicas en el país de inversión y como las inversiones directas, traen conocimientos técnicos - junto con los capitales extranjeros. Además dan vida a numerosas industrias complementarias pero independientes. En determinados casos también podrán contribuir a aumentar las exportaciones del país de radicación.

Si algo diferencia a estas radicaciones de capitales de las inversiones directas es la intervención de las autoridades para seleccionar las inversiones de acuerdo con la política económica del país de radicación.

Esta selección se realiza mediante el requisito indispensable de la autorización previa en cada caso y complementariamente, mediante una serie de requisitos que deben cumplir las nuevas inversiones. Por otra parte se conceden por estas leyes especiales, algunas ventajas a los inversores para atraer a los capitales que se dedican a ciertas actividades consideradas de interés especial para el país de inversión.

Entre las ventajas que gozan los capitales que se radican de acuerdo con las leyes que comentamos figuran;

- 1) Las exenciones aduaneras a favor de maquinarias, equipos y hasta materiales indispensables, bajo determinadas condiciones.
- 2) La garantía de una remesa mínima anual de utilidades, calculada en un porcentaje sobre el capital invertido en moneda extranjeras.
- 3) La garantía de la repatriación del principal a partir de un cierto número de años y en cuotas anuales calculadas también en un porcen-

taje sobre el capital invertido.

Además la ley chilena No. 437 concede todavía otros beneficios a las inversiones foráneas que se practican de acuerdo con la misma;

- 1) Franquicias impositivas por 10 años.
- 2) Libre reexportación de utilidades por 10 años.
- 3) Posibilidad de revalorizar el capital extranjero de acuerdo con las variaciones del tipo de cambio bancario libre.
- 4) Exención de regímenes de fijación, control, y regulación de precios en determinadas condiciones. (1)

Las condiciones exigidas y las reglamentaciones no son menos importantes. Las inversiones, una vez autorizadas deben inscribirse en registros especiales que llevan las autoridades de aplicación de las leyes; los inversores deben presentar proyectos y estudios integrales sobre la realización del objeto de la inversión y sobre la contribución de la misma a la solución del problema de la escasez de divisas mediante el ahorro o producción de las mismas (ley 14.222) o mediante la producción de artículos esenciales de la economía nacional (ley 437); se limitan en consecuencia las actividades a las cuales podrán dedicarse los capitales extranjeros; (ley 14.222; industria o minería) se reglamenta la forma de ingreso de dichos capitales y se establece un plazo máximo para el cumplimiento de los objetivos propuestos; se reglamentan las condiciones que deberán reunir los bienes tangibles que forman

(1) En realidad la nueva legislación sobre radicación de capitales extranjeros de Chile resulta de varios decretos-leyes; El D.F.L. No. 427 del 10/11/53; el D.F.L. No. 437 del 2/2/54 y el Decreto No. 427 del 3/5/1954.-

parte de las inversiones y se limita la remesa de beneficios al país de origen de los capitales extranjeros.

En una publicación chilena se comentan los resultados obtenidos mediante la aplicación de la nueva legislación sobre radicación de capitales extranjeros. Se dice que la misma era una necesidad para Chile y que otros países latinoamericanos se estaban beneficiando con los incentivos que ofrece. "Su primer año muestra un saldo favorable para Chile. Desde marzo de 1954 a marzo de 1955, se presentaron 130 solicitudes para acogerse a él. (al Estatuto sobre Capitales Extranjeros) 30 han sido aprobadas en el período y sólo tomando en cuenta los de moneda dólar (hay en francos, en libras y en francos suizos) alcanzan a un valor de casi 15 millones de dólares." "El destino de estas inversiones es casi integralmente de carácter industrial y sólo 250 mil dólares están relacionados con la explotación maderera.(1)

En cuanto a las radicaciones nuevas de capitales en la Argentina de acuerdo con la ley No. 14.222, la última información que poseemos nos da cifras hasta el 15 de marzo de 1955 solamente. (2) De acuerdo con la misma se concretaron las siguientes propuestas de inversiones;

Schlumberger of L.A. de Venezuela, en sociedad con la Cia. de Investigaciones Geofísicas Schlumberger S.A. de la Argentina. Objeto; Estudio de pozos petrolíferos.....	\$n 3.214.278.--
Bayer A.G., Alemania en sociedad con la Cia. Química S.A. de la R.A. formando la Anilar, Fábrica Arg. de Anilinas S.A.	" 9.108,960.--

(1) Manuel Matus Benavente; "Analizando los Problemas." De la revista "Panorama Económico" Santiago de Chile, No.130 del 2/9/1955. Página 495.-

(2) Min.de Finanzas de la Nación, Banco Central de la República Argentina; Memoria Anual, Vigésimo Ejercicio. 1954; "Propuestas de Inversiones bajo el régimen de la ley 14222, consideradas por la Comisión Interministerial de Inv.Extranjeras y Aprobadas por Decreto del P.E.Nacional" Buenos Aires, 1955. Página 23.-

Juan Korth introduce capitales uruguayos formando la emp. Korth y Cía. Objeto; fabricación de hojas de sierra para corte de metales.....	m\$n	560.000.--
Institut Francais de la Fievre Aphteuse, Francia en sociedad con la Droguería La Estrella S.A., formando el Consorcio Industrial Franco-Argentino (C.I.F.A.) Objeto; Vacuna contra la fiebre aftosa.	"	3.580.290.--
Cayetano Maccaferri, Italia, en sociedad con capitales argentinos forman la Soc.Arg. Mecánica de Precisión (S.A.M.P.) Objeto; Fabricación de diversos tipos de engranajes.....	"	11.881.006.76
Monsanto Overseas de los E.E.U.U. Objeto; fabricación de material plástico poliestireno.....	"	9.890.160.--
Kaiser Motors Corp. en combinación con el I.A.M.E. formando la Ind.Kaiser Arg. S.A., fabricación de automotores.....	"	112.865.060.--
Bayer A.G., Alemania con la Cía.Química Arg.S.A. formando la Fábrica Arg. de Fenol y Derivados S.A. Objeto; fabricación de fenol sintético.....	"	5.250.000.--
Merck Co.Inc., E.E.U.U. estableciendo una filial en la R.A. para la fabricación de productos químicos.	"	2.794.400.--
TOTAL DE PROPUESTAS APROBADAS;	m\$n	<u>159.144.154.76</u>

En el capítulo siguiente nos ocuparemos más detalladamente de los principales aspectos de las nuevas leyes de radicación de capitales que han dictado diversos países latinoamericanos. Aquí solo perseguimos el propósito de citarlas como nueva tendencia de inversiones extranjeras en Iberoamérica.

En la Argentina también se han comenzado a practicar otros tipos de radicación de capitales extranjeros llamadas "radicaciones definitivas" de capitales porque no se prevé la repatriación de los mismos; estos se establecen definitivamente en el país con el objeto de retornar sólo sus utilidades. La mayor de ellas es de cuatro firmas europeas que se dedicarán a la fabricación de tractores; una de origen italiano constituyó en nuestro país la "Fiat Someca Construcciones Córdoba" ("Concord,") y las tres restantes de procedencia alemana que constituirán respectivamente la Deutz Argentina S.A., la Fahr Argentina S.A. y la Hanomag Argentina S.A.

Estos inversores se comprometieron en conjunto a invertir capitales cuyo monto sobrepasa los 1000 millones de pesos para fabricar anualmente 13200 tractores agrícolas. (1)

Como otra tendencia en los últimos años de créditos internacionales pueden mencionarse los que se vienen acordando a los países latinoamericanos para la financiación de sus compras en el extranjero, y que nos interesan en cuanto se relacionan con la adquisición de bienes de capital. Estos créditos son otorgados por instituciones privadas u oficiales, sobreto europeas.

Como ejemplo de este tipo de financiación de importaciones de los países latinoamericanos, podemos citar un acuerdo celebrado entre el Deutsche-Sudamerikanische Bank de Hamburgo, Alemania y el Banco Central de Bolivia, por el cual el primero abre un crédito de 3 millones de dólares a favor del segundo. Este acuerdo preve la exportación por

(1) Min. de Finanzas de la Nación, Banco Central de la Rep. Argentina. "Memoria Anual." Vigésimo Ejercicio, 1954. Buenos Aires, 1955. Página 36.-

parte de Alemania de mercaderías hasta el límite del monto señalado, consistente en;

herramientas, hasta un 15% del crédito total
máquinas y equipos mineros, id. 20%
máquinas industriales y vehículos, id. 30%
materias primas industriales y accesorios, id. 20%
y bienes de consumo, hasta un 15% del crédito total.

Los pedidos de los importadores deben colocarse dentro de los 3 años y 6 meses de la aprobación del acuerdo por el gobierno boliviano. El exportador puede ser libremente elegido por los importadores bolivianos. (1)

Ultimamente en los E.E.U.U. se formó una nueva entidad llamada "The American Overseas Finance Corporation" (A.O.F.C.) de carácter privado, que otorgará créditos a plazo intermedio para la exportación de bienes de capital. Esta corporación pertenece a un consorcio de 5 bancos norteamericanos que han suscripto el capital inicial de 10 millones de dólares, proyectándose además emitir otros 10 millones que serán ofrecidos a la suscripción de inversores privados. (2)

La finalidad de la entidad es la de ayudar a los exportadores norteamericanos a hacer frente a la competencia de otros países exportadores que otorgan créditos similares por intermedio de instituciones oficiales o privadas. Las operaciones de esta entidad contribuirán al desarrollo económico latinoamericano por cuanto se refieren especialmente a la financiación de ventas de bienes de capital.

(1) "German Credit to Bolivia." International Financial News Survey. International Monetary Fund. Vol.VII, No.41, 22/4/1955. Página 331.
(2) "New U.S.Export Credit Firm." I.F.N.Survey. I.M.F. Vol.VIII, No.1, 1/7/1955. Página 6.-

Las operaciones se efectuarán de la manera siguiente; si la AOFC considera al importador latinoamericano digno de crédito, comprará del exportador las obligaciones firmadas por aquél hasta un 80% del valor total de la operación. El importador debe abonar un 20% al contado. Del 80% restante, el exportador debe participar por lo menos con un 5% del crédito mientras que el AOFC le abona hasta el 75% del valor total de la operación. Este 75% es el importe que adelanta el AOFC y lo hace por plazos que varían de 6 meses hasta 5 años. Las tasas de interés, y esto es muy interesante, no se calculan uniformemente, sino que se tendrá en cuenta en qué país se halla radicado el deudor y el consiguiente mayor o menor riesgo de la operación. Se ha previsto también la posibilidad de obtener garantías del Ex-ImBank sobre una parte de los riesgos asumidos por el AOFC.

Este aumento en el financiamiento bancario de las exportaciones de bienes de capital responde a la necesidad de los exportadores de financiar sus ventas en función de una competencia cada vez más aguda entre los diversos países que proveen dichos bienes. Si bien estas operaciones alivian momentáneamente la escasez de divisas de los países latinoamericanos cuyos importadores hacen uso de las mismas, no hay que perder de vista que los plazos de los créditos son relativamente cortos y es de preguntarse si no sería más acertado prescindir de los mismo, puesto que no se consigue con ellos otra cosa que aplazar por meses o por un par de años, dolorosos pagos en divisas fuertes.

Finalmente no podemos dejar de mencionar la constitución de una nueva Corporación Financiera Internacional de carácter privado denominada "Transoceanic Development Corporation," bajo la dirección conjunta de firmas norteamericanas y británicas. Son estas la Kuhn Loeb & Co.

First Boston Corporation y la S.C. Warburg & Co. Ltd. de Londres.

El propósito de esta entidad es el de adquirir inversiones directas cuidadosamente seleccionadas en países extranjeros que no sean ni los Estados Unidos ni el Canadá. Se anuncia que la política de la nueva entidad financiera consistirá en complementar con inversiones directas la acción del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y de la Commonwealth Development Finance Co. Ltd. (Esta última es una entidad inglesa que practica inversiones foráneas, pero en países pertenecientes al commonwealth británico.)

El capital autorizado de la nueva corporación asciende a 10 millones de dólares, habiéndose ya integrado más de la mitad de dicho importe. Se subraya que esta corporación financiera no solo podrá hacer inversiones en empresas ya existentes sino que también podrá promover, financiar y desarrollar empresas nuevas en el extranjero. (1)

Si bien de acuerdo con las finalidades enunciadas, esta entidad podrá beneficiar a los países latinoamericanos con inversiones nuevas, es aún aventurado abrir juicio al respecto. Por de pronto con el exiguo capital suscripto con que cuenta la corporación financiera internacional, no podrá llegar muy lejos en su acción a menos que emita títulos en distintos mercados financieros a semejanza del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Pero en este caso, más bien que complementar la acción de éste, le haría competencia en la colocación de sus bonos.

(1) "New International Finance Corporation." International Financial News Survey. International Monetary Fund. Vol. VIII, No. 15. 7 de octubre de 1955. Página 117.-

Llegamos ahora a otro aspecto importante de las inversiones extranjeras en América Latina durante la última década. Si observamos las estadísticas de inversiones foráneas, llama la atención la gran diferencia que hay entre los rubros "entradas de capitales" y "saldo neto del movimiento de capitales". Es que hay factores que compensan y hasta tornan en negativo el movimiento de afluencia de capitales hacia Iberoamérica. Véase sino el cuadro siguiente;

(Repetimos nuevamente que los datos disponibles se refieren exclusivamente a las inversiones de origen norteamericano. Por otra parte son éstas las que más nos interesan por la preponderancia que han adquirido durante la década 1945/1955 en América Latina.)

Saldo neto del movimiento de capitales de origen norteamericano en América Latina. Años seleccionados de la última década. (en millones de dólares)

<u>Concepto</u>	<u>1946</u>	<u>1948</u>	<u>1950</u>	<u>1952</u>
Inversiones Directas (inclusive Venezuela).....	61	181	- 65	48
Créditos Gubernamentales de los Estados Unidos.....	87	77	83	100
Otros Capitales a Largo Plazo	<u>-125</u>	<u>- 49</u>	<u>- 27</u>	<u>- 34</u>
AFLUENCIA DE CAPITALS NUEVOS;	23	209	9	114
Reinversiones de subsidiarias	89	209	109	303
INVERSIONES NUEVAS;	112	418	118	417
Reembolsos de Créditos Gubernamentales de los Estados Unidos	- 31	- 40	- 48	- 44
Inversiones Latinoamericanas en los Estados Unidos.....	<u>- 6</u>	<u>- 10</u>	<u>- 31</u>	<u>- 8</u>
(1)MOVIMIENTO NETO DE CAPITALS;	<u>75</u>	<u>368</u>	<u>39</u>	<u>365</u>
(2)GANANCIAS RECIBIDAS EN LOS EEUU de Inversiones en A.Latina;				
a) Directas	-314	-525	-522	-599
b) de Cartera	- 15	- 19	- 18	- 20
	<u>-329</u>	<u>-544</u>	<u>-540</u>	<u>-619</u>
<u>MOVIMIENTO FINAL NETO(1) - (2);</u>	<u>-254</u>	<u>-176</u>	<u>-501</u>	<u>-254</u>

Fuente: Este cuadro fué confeccionado en base cifras incluidas en otro presentado por una publicación de las Naciones Unidas; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 160. Table XVII; "Flow of United States long-term capital, and income on United States investments in Latin America, 1946 to 1952."

Hemos establecido primero el movimiento que significa aportes nuevos de capitales bajo el título "Afluencia de Capitales Nuevos." Este primer rubro contiene sin embargo un factor negativo ("Otros capitales a largo plazo") que presumimos es consecuencia del movimiento negativo de las inversiones de cartera y de las reducciones de deudas externas por amortización y otros procedimientos realizadas por varios países latinoamericanos. También es notable dentro de las "Inversiones Nuevas," que incluyen tanto la afluencia de capitales nuevos como las reinversiones, la relativa importancia de aquellos al lado de éstas.

Luego siguen los factores negativos del movimiento de capitales, que reducen primero y luego tornan negativo el movimiento de capitales norteamericanos a Iberoamérica. El reembolso de los créditos no merece comentario especial. Luego siguen la inversión de capitales latinoamericanos en los EEUU y los réditos de capitales norteamericanos invertidos en América Latina, factor este último que torna negativo el saldo neto del movimiento de capitales estadounidenses con la región.

De manera que una cosa es la afluencia de capitales estadounidenses a Iberoamérica y otra, el saldo neto del movimiento de capitales; aquél considerado aisladamente, no refleja la verdadera influencia que el capital extranjero ejerce en la capitalización de Latino-

américa; solo considerando todos los factores, los positivos y los negativos del movimiento de capitales, puede llegarse a un conclusión definitiva al respecto. Ya hemos analizado los factores "positivos" son las inversiones nuevas y las reinversiones. Ahora estudiaremos los factores "negativos". Consideramos tales por órden de importancia;

- 1) las utilidades de los capitales extranjeros en América Latina
- 2) Las repatriaciones de deuda externa de los países latinoamericanos.
- 3) Los reembolsos de créditos e inversiones de capitales latinoamericanos en los Estados Unidos.

Los réditos de las Inversiones Norteamericanas en América Latina;

Para analizar los beneficios de las inversiones estadounidenses en América Latina debemos hacer la distinción previa entre los rendimientos de las inversiones de cartera por una parte y de las inversiones directas por la otra.

Habíamos dicho de las inversiones de cartera que se caracterizaban por su bajo costo. Aquí podemos confirmarlo. Los porcentajes de interés que redituaban las inversiones inglesas de cartera en América Latina eran estas;

1931; 3,2%
1939; 1,6%
1949; 2,5% (1)

Y para los títulos de la deuda pública externa argentina emitidos en Londres;

1930; 4,4%
1940; 4,-%
1949; 4,1% (2)

-
- (1) The Southamerican Journal; "British Investments in Latin America." London, 21 de enero de 1950. Vol. CXLVII, No.3, Página 30.-
 - (2) The Southamerican Journal; "British Investments in Latin America." London, 28 de enero de 1950. Vol. CXLVII, No.4, Página 42.-

Y los rendimientos actuales de algunos bonos emitidos en dólares;
(en junio de 1953.)

Brasil, 1979	6,86 %
Chile, 1993	9,34 %
Colombia, 1970	8,68 %
Uruguay, 1979	5,02 %
B.I.R.F., 1981	3,62 % (1)

En cambio las utilidades de las inversiones directas, habíamos afirmado, son más elevadas, aunque esto no fué siempre igual. De acuerdo con un cómputo del Dto. de Comercio de los Estados Unidos para el año 1930 reproducido por una publicación de las Naciones Unidas (2), el rendimiento de las inversiones directas norteamericanas excluyendo las reinversiones, era término medio del 5,4 %.

Veamos en cambio las cifras que se dan para algunos años de la última década para América Latina en conjunto, incluyendo todas las actividades en las cuales hubo inversiones. (el cálculo se hizo sobre el valor de libros.)

1948; 22,2 %	1950; 16,8 %
1949; 14,9 %	1951; 22,5 % (3)

Aunque hay que tomar estos rendimientos con alguna reserva, dado que al estar computados sobre el valor de libros de las inversiones, es decir costos originales, y al estar sometida América Latina al proceso inflacionario que todos sabemos, lógicamente las utilidades se calculan sobre capitales cuyos montos no representan el costo de reposición y por lo tanto puede sostenerse que se hallan un poco infladas, es evidente no solo el mayor rendimiento de las inversiones directas

-
- (1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 163, Table XXV; "Yields of selected Latin American and other dollar bonds, June 1955.-"
- (2) United Nations; "Foreign Investments in Latin America." New York, 1955. Página 13.-
- (3) Id.

con respecto a las de cartera, sino también el aumento notable en los rendimientos de las inversiones directas desde 1930 hasta la fecha.

Visto de otra manera, el mismo fenómeno; el promedio del rendimiento de las inversiones directas norteamericanas en América Latina para el período 1925/1929 varía entre los 150 y los 200 millones de dólares. En 1950 en cambio el rendimiento llega a 700 millones de dólares. Lógicamente el monto de las inversiones directas estadounidenses en 1950 es mayor que en 1929 y consiguientemente las utilidades también debe n ser mayores. Pero esta no es la causa única del aumento del rendimiento de estas inversiones, sostienen las Naciones Unidas(1) sino, lo que pasa es que hay actualmente, una mayor proporción de inversiones directas norteamericanas colocadas en actividades mineras extractivas (inclusive petróleo) y en la industria, rubros que rinden mayores beneficios que las inversiones en otras actividades.

Por otra parte tenemos estadísticas del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2) que permiten apreciar la elevada proporción del total de los ingresos de las inversiones directas norteamericanas en América Latina que corresponden a las inversiones en el petróleo. Véase el cuadro siguiente;

	Ingresos totales				
	1950	1951	1952	1953	1954
Todas las inversiones directas en América Latina.....	631	901	902	722	751
Venezuela	232	297	329	334	372

Con estas cifras y sabiendo que el 85% del monto de las inversio-

(1) United Nations; "Foreign Investments in Latin América." New York, 1955. Página 13.-

(2) U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business; Table 12; "Direct Investment Earnings and Income by Selected Countries 1950-54, with Major Industries for 1954." (millions of U\$S) Agosto de 1955. Vol. 35, No. 8. Página 20.-

nes estadounidenses en Venezuela son en la actualidad petrolífera, no puede quedar ninguna duda al respecto. Además hay inversiones norteamericanas en la explotación petrolífera de Colombia, Perú y del Ecuador.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos también estima en 380 millones de dólares el total de los ingresos de capital norteamericanos invertidos en la actividad petrolífera en América Latina durante el año 1954. Sabiendo que la utilidad para la totalidad de las inversiones directas del mismo año era de 751 millones de dólares, resulta que el 51 % de los beneficios de capitales directos norteamericanos en América Latina, provino del petróleo, en 1954. Agréguese la elevada proporción de capitales invertidos en la minería y en la industria que también tienen buenos rendimientos y se tendrá la explicación del porqué de los elevados beneficios de las inversiones directas norteamericanas en América Latina durante los últimos años.

Aclaremos que las cifras relativas a las utilidades de las inversiones norteamericanas en América Latina que damos, comprenden las utilidades remesadas más las utilidades reinvertidas de cada año y las bloqueadas, no remesadas por falta de divisas, neto el conjunto de impuestos latinoamericanos pero sin deducir los impuestos estadounidenses.

Como el rendimiento de las inversiones extranjeras en América Latina es el factor primerísimo que atrae a los inversores foráneos, sería interesante analizar si el margen entre las utilidades en América Latina y en los Estados Unidos para una misma industria y asún para todas en general, compensa al inversor norteamericano el mayor riesgo que corre llevando su capital al exterior en vez de aprovechar las posibilidades de beneficios más seguros que le brinda su propio país.

Es de particular importancia un rendimiento atrayente para los capitales norteamericanos porque éstos siempre encuentran nuevas posibilidades de inversiones en condiciones ventajosas dentro de los Estados Unidos, debido a que el rápido progreso de la tecnología en aquel país se encarga continuamente de abrir nuevos horizontes para la inversión de sus ahorros.

Cuadro comparativo de utilidades porcentuales sobre capitales invertidos en América Latina y en los Estados Unidos. (Años 1948 a 1951.)

Ramos;	1948	1949	1950	1951
<u>América Latina (a)</u>				
Todas las Industrias;	22,2	14,9	16,8	20,5
Manufacturas únicamente;	23,3	17,3	15,9	22,5
<u>Estados Unidos</u>				
Todas las Industrias;	13,6	11,-	13,4	11,4
Manufacturas únicamente;	18,2	13,9	17,1	14,4

(a) Los beneficios en América Latina se entienden netos de impuestos locales y los beneficios en los Estados Unidos, netos de impuestos locales.

Fuente: United Nations; "Foreign Capital en Latin America." New York, 1955. Table XXIII; "Ratio of earnings to equity, investments in Latin America and the United States. 1948 to 1951." Página 162.-

Para poder apreciar debidamente la diferencia entre los rendimientos de las inversiones en América Latina y en los Estados Unidos hay dos factores a tener en cuenta; primero, que las cifras correspondientes a los rendimientos de las inversiones de capitales norteamericanos en Iberoamérica están muy influenciadas como hemos visto, por los altos rendimientos de la actividad petrolífera, que llegaron al 40,3 % en 1948 Y segundo, que de las cifras correspondientes a los rendimientos en América Latina aún hay que restar la diferencia de impuestos a pagar por los inversores norteamericanos en los Estados Unidos, dado que las tasas

impositivas de aquel país son generalmente superiores a las de los países latinoamericanos.

Promediando los rendimientos de los cuatro años, resulta:

<u>Para todas las</u> <u>Actividades</u>	<u>Para las manufacturas</u> <u>.....exclusivamente.....</u>
En América Latina; 18,6 %	En América Latina; 19,7 %
En Estados Unidos; 12,4 %	En Estados Unidos; 15,9 %
<u>DIFERENCIA;</u> <u>6,2 %</u>	<u>DIFERENCIA;</u> <u>3,8 %</u>

En realidad estos promedios no dicen mucho. Si tomamos los porcentajes que corresponden a los rendimientos de todas las actividades, es difícil llegar a conclusión alguna porque los hay tan dispares como el 40,3 % de la explotación petrolífera en 1948 y el 2,5 % para los servicios públicos del año 1951.

Si nos concretamos a los porcentajes correspondientes a los rendimientos de las industrias manufacturera, tenemos que los mismos, en América Latina, excedieron a los similares de los Estados Unidos por márgenes tan dispares como el 5,1 % en 1948, del 3,4 % en 1949 y del 8,1 % en 1951. En cambio en 1950 el rendimiento porcentual en las manufacturas sobre el valor de libros de los capitales, fué mayor en los Estados Unidos que en América Latina, aunque solo por 1,2 %. Teniendo además en cuenta las diferencias de impuestos a pagar en los Estados Unidos sobre los rendimientos de los capitales norteamericanos en América Latina y los impuestos que cobran algunos países latinoamericanos sobre las remesas de utilidades al exterior, parecería que los rendimientos de los capitales norteamericanos invertidos en las manufacturas de países latinoamericanos no fueran suficientes, comprándolos con los similares en los Estados Unidos, para alentar nuevas inversiones.

Claro que para llegar a un comparación más valedera habría que

cotejar, no los rendimientos de las manufacturas en general, sino los de cada ramo de manufactura en especial. Mientras esto no pueda hacerse, cualquier conclusión al respecto nos parece prematura. También hay que tener en cuenta que muchos industriales se conforman con rendimientos menores, con tal de extender sus mercados a países extranjeros. Por lo tanto el mayor rendimiento no es siempre una condición indispensable para atraer nuevas inversiones del exterior. Hay sin embargo quienes afirman que las utilidades de las inversiones extranjeras en América Latina son insuficientes para atraer nuevos capitales (1) y esto, basándose en las mismas cifras de las Naciones Unidas que nosotros hemos utilizado. Entendemos que no hay fundamentos suficientes para sostener dicha opinión.-

(1) H.W. Balgooyen; "Las Inversiones de Capital Privado en América Latina." revista "Panorama Económico," No. 130, página 503. Santiago de Chile, 2 de septiembre de 1955.- Dice este autor textualmente: "El rendimiento de las inversiones de los Estados Unidos en América Latina, lejos de ser excesivo, probablemente es insuficiente para proveer el incentivo necesario para inducir a los hombres de negocios a transferir del mercado relativamente seguro de los Estados Unidos, las cantidades necesarias de capital que requiere América Latina."

Abordando otro aspecto de las utilidades de inversiones directas norteamericanas en América Latina, comparémoslas con las nuevas inversiones de capitales. Es decir, analicemos las remesas de beneficios al exterior de esas inversiones como "factor negativo" dentro del movimiento neto de capitales estadounidenses a la América Latina.

Abundan las publicaciones que comentan y hasta critican los elevados beneficios de las inversiones directas norteamericanas en Iberoamérica. La C.E.P.A.L. en una publicación del año 1955 (1) destaca "la tendencia que han registrado las remesas de ingresos de las inversiones a crecer con un ritmo más acelerado que la afluencia de nuevos capitales a América Latina."

En un artículo publicado por la revista "Economía y Finanzas," (2) se afirma que en 1953 solamente, los beneficios obtenidos por las inversiones norteamericanas en América Latina ascendieron a 608 millones de dólares cuando el total de préstamos aprobados en los últimos nueve años solo ascendió a 669 millones de dólares. Concluye el autor de dicho artículo que "Iberoamérica tiende a descapitalizarse más que a capitalizarse con la república del dólar."

En general se critican las elevadas utilidades de las inversiones estadounidenses en América Latina y el excesivo espíritu de lucro que anima a los inversores, no tanto por el monto de dichas utilidades en sí, sino más que nada porque lógicamente, estas utilidades se transfieren a los Estados Unidos siempre que las circunstancias lo permiten.

(1) Naciones Unidas, C.E.P.A.L.; "Estudio Económico de América Latina Año 1954." 10 de junio de 1955. Página 150.-

(2) Jaime de Las Heras; "La Inversión de Capitales Norteamericanos en América Latina." Revista "Economía y Finanzas." 16 de diciembre de 1954. Año VI- Tomo XIII- No. 270. Página 40.-

Un autor norteamericano (1) defendiendo dicho espíritu de lucro recuerda que, el propósito de todo inversor privado es el de obtener ganancias, tanto en su propio país como en el exterior. "Porqué se espera entonces, de una empresa privada que, en un determinado período de tiempo coloque en inversiones extranjeras más dinero del que extrae de las propias inversiones."

Desde el punto de vista del empresario exclusivamente, desde luego la observación de Balgooyen es acertada y nada podría objetarse. Pero colocándonos en la situación de América Latina, región cuyos países están en pleno desarrollo económico y por lo tanto requieren abundantes ahorros para financiarlo, es altamente inconveniente que las remesas de beneficios superen al monto del capital nuevo que ingresa.

Relación entre Inversiones de Capitales Norteamericanos nuevos en América Latina y los Servicios Financieros (millones de U\$S)

<u>Años</u>	<u>Total de inversiones de recursos públicos y capital privado</u>	<u>Servicios Financieros</u>	<u>Diferencia</u>
1950	265	554	- 289
1951	671	685	- 14
1952	797	637	160
1953	714	648	66
	<u>2446</u>	<u>2524</u>	<u>- 77</u>

Fuente: Naciones Unidas, C.E.P.A.L. "La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana." Provisional. Santiago de Chile, agosto de 1954. Página 28, cuadro 4.

(1) H.W. BALGOOYEN; "Las Inversiones de Capital Privado en Latinoamérica." Revista "Panorama Económico." 2/9/55. Santiago de Chile. No. 130. Página 503.-

El cuadro precedente confirma la tendencia que comentamos. Resulta efectivamente que los servicios de las utilidades importan en el período considerado 2.524 millones de dólares cuando el total de inversiones nuevas sólo asciende a 2.446 millones de dólares, y además hay que considerar que de este segundo importe, 858 millones son reinversiones, es decir utilidades que se han dejado de remesar para financiar nuevas inversiones. Y pléñese que la remesa de utilidades es un solo aspecto del movimiento negativo de capitales extranjeros; además hay amortizaciones de préstamos y repatriaciones de capitales que aumentan el saldo negativo del movimiento neto de capitales!

Parecería lícito entonces afirmar que, América Latina se descapitaliza con las inversiones norteamericanas porque salen más fondos de los que entran para inversiones. Nosotros sin embargo no estamos del todo de acuerdo con esta afirmación porque, ante todo, las utilidades si son realizadas y líquidas, no afectan al capital, es decir que en este sentido estricto no hay descapitalización; el capital queda intacto. Lo que pasa es que los beneficios que se remesan podrían haberse utilizado para emprender nuevas inversiones, es decir, se trata de ahorros que emigran, que se sustraen a la economía de la región, por más legítima que sea esta sustracción. Pero los beneficios de las empresas de capitales nacionales tampoco no se capitalizan íntegramente, sino que gran parte se consume o se invierte improductivamente por sus dueños. No se está entonces tampoco en posición de criticar a los capitalistas extranjeros si retiran sus utilidades para disponer de ellas en el exterior de la forma que más les convenga. Las remesas de beneficios no ocasionan, opinamos descapitalización sino que impiden

capitalizaciones adicionales. Sustraen fondos de la región que podrían representar nuevos ahorros para otras tantas inversiones productivas.

Los beneficios remesados al exterior pueden representar sin embargo una proporción muy elevada del total del ingreso ahorrado. En todo caso los servicios financieros representan una contracción, a veces inconveniente del circulante en los países que deben soportarlos, sobretodo cuando llegan a producirse en la fase descendente del ciclo económico. En este aspecto las remesas financieras no pueden haber afectado a los países latinoamericanos en la última década, puesto que mas bien han padecido en general, de un exceso de circulante interno en la última década.

Otro inconveniente resultante de las remesas financieras al exterior y que afectó a los países latinoamericanos durante la última década, consiste en que las mismas recargan el pasivo del balance de pagos, sin que el activo crezca en la misma proporción a través del ingreso de nuevos fondos. Es decir que esta situación puede contribuir al desequilibrio del balance de pagos internacionales de América Latina con los Estados Unidos.

Un rendimiento del 20% neto es perfectamente corriente en un gran sector de las inversiones directas norteamericanas. Entonces se explica, tomando como ejemplo una inversión de 100 dólares, cómo esta puede afectar la situación del balance de pagos internacionales del país de inversión, si se considera que en cinco años se compensa el ingreso con las remesas de utilidades y a partir de entonces, las remesas de los próximos rendimientos del 20% contribuirán a lo que se ha llamado "la descapitalización de América Latina", si la inversión de capitales

nuevos no aumenta a un ritmo suficiente para compensar ese mayor egreso de fondos al exterior.-

Pero esto último no ocurre actualmente en América Latina como lo demuestra el cuadro de la pagina 60 y de ahí la observación de la C.E. P.A.L. de que hay tendencia en los ingresos de las inversiones de crecer con ritmo más acelerado que la afluencia de los nuevos capitales a la región.

A todo esto los autores norteamericanos oponen un argumento que es difícil de rebatir como tal, y sólo, podría objetarse quizás la exactitud de las cifras en que se basa. Consiste el argumento en que, como ya habíamos dicho, más del 40% de las inversiones directas norteamericanas en América Latina se concentran en actividades que tienen por resultado un aumento de las exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos, creando por lo tanto una cantidad adicional de dólares que se gastan en parte, en las remesas financieras que comentamos. Por lo tanto, parte de las remesas de beneficios habría sido cubierta con un incremento de las exportaciones. En este sentido Balgooyen cita al Survey of Current Business del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, según el cual, 1/10 del valor de los artículos y servicios producidos en América Latina puede atribuirse a empresas norteamericanas y "alrededor del 25 % del total de las exportaciones de países extranjeros, a los Estados Unidos es producido por las inversiones directas de compañías de los Estados Unidos." (1)

(1) Henry W. Balgooyen, "Las Inversiones de Capital Privado en Latinoamérica." Revista "Panorama Económico," Santiago de Chile, 2 de septiembre de 1955. No. 130. Página 503.-

Nos parece no solo justo sino también indispensable, si es que se quiere medir la contribución del capital norteamericano al progreso económico de América Latina en la cantidad de dólares que entran y que salen, computar también los dólares producidos por las exportaciones resultantes de las inversiones norteamericanas.

Tendríamos entonces que tomar como Activo; inversiones nuevas más las exportaciones resultantes de inversiones norteamericanas en la región.

En el Pasivo; Remesas de beneficios más salidas de capitales por diversos motivos.

Según el cuadro que hemos insertado en la página 50 resultaba en el año 1952, un saldo negativo en el movimiento de capitales internacionales con los Estados Unidos de 254 millones de dólares. En esta cifra aún no se han computado los dólares producidos por las exportaciones de empresas de capitales norteamericanos desde América Latina hacia los Estados Unidos. Si aceptamos que dichas exportaciones ascienden al 25 % de las totales de América Latina hacia los Estados Unidos y también tomamos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1) las cifras de las exportaciones en cuestión tenemos que;

25 % de U\$S 3.411 millones es igual a U\$S 852,75 millones
y U\$S 852,75 - U\$S 254,- = U\$S 598,75 millones
quedaría como saldo positivo del movimiento neto de fondos con los Estados Unidos en 1952 la suma de casi 600 millones de dólares en vez de un saldo negativo de 254 millones como se había establecido

(1) U.S. Department of Commerce; "Statistical Abstract of the U.S., 1955." 76th. Annual Edition. Washington D.C. 1956. Página 912, cuadro No. 1121; "Value of Exports and Imports of Leading Commodities, by Areas 1952 to 1954."

Y en conclusión no puede afirmarse que América Latina se descapitaliza con el capital norteamericano sino que, teniendo en cuenta que el mismo produce mediante exportaciones adicionales, más de los dólares necesarios para cubrir las remesas de los beneficios, arroja saldo positivo para la América Latina, contribuyendo por lo tanto a su capitalización.

Por otra parte, si bien la contribución de las inversiones norteamericanas al desarrollo económico latinoamericano ha sido bastante costosa por ser el porcentaje de utilidades de las mismas bastante elevado, nada justifica apreciar el resultado de las mismas únicamente a través de la relación que se establece entre entradas y salidas de fondos, de aquel origen. Como bien dice Balgooyen (1) "Lo básico no es si en un número determinado de años, las importaciones de capitales privados de los E.E.U.U. han sido mayores de lo que se ha exportado por utilidades, sino si estas inversiones, después de tomar en consideración todos los factores, han sido beneficiosas para los países que las han recibido."

En este sentido ya hemos mencionado las exportaciones adicionales que originan las inversiones de capitales norteamericanos en América Latina. A modo de confirmación transcribimos las palabras del Secretario Auxiliar de Estado para los Asuntos Interamericanos de los Estados Unidos, Sr. Henry Holland (2) "Los Estados Unidos tienen en la América

(1) Henry W. Balgooyen; "Las Inversiones de Capital Privado en Latinoamérica" Revista "Panorama Económico" Santiago de Chile, 2 de septiembre de 1955. No. 130, Página 503.-

(2) Henry Holland; "América Latina devuelve automáticamente los dólares que obtiene." Aspectos económicos del discurso del Sr. Henry Holland con motivo del Día de las Américas. Revista "Economía y Finanzas" 21 de abril de 1955. Año VI, Tomo XII, No. 285, Página 225.-

Latina empresas que producen el treinta por ciento de las exportaciones de la región, es decir cerca de mil millones de dólares"

Por otra parte no deben olvidarse las economías en dólares que realizan los países latinoamericanos debido a que muchas empresas de capitales estadounidenses producen localmente artículos manufacturados que de lo contrario deberían importarse. Según el Sr. Henry Holland (1) "estas empresas producen cerca del 15% del total de los productos manufacturados, o sea un equivalente de 1.500 millones de dólares anuales."

También se mencionan los importantes ingresos en impuestos que reciben los gobiernos de países latinoamericanos de las empresas de capitales norteamericanos. Esto es particularmente cierto en lo que respecta al gobierno de Venezuela.

Es igualmente importante, aunque no puede medirse en cifras, el estímulo a la expansión nacional que proviene de la introducción de nuevas empresas, sistemas de producción modernos y la capacitación técnica que reciben los trabajadores latinoamericanos en empresas norteamericanas.

Además las grandes empresas de capitales extranjeros también realizan inversiones complementarias a sus objetivos utilitarios, y que revisten carácter de obra social. Esto es particularmente cierto en lo que respecta a las empresas mineras y petroleras. Por ejemplo en Venezuela, a principios de 1950, estas compañías habían construido

(1) Henry Holland; "America Latina devuelve automáticamente los dólares que obtiene." Aspectos económicos del discurso del Sr. Henry Holland con motivo del Día de las Américas. Revista "Economía y Finanzas," 21 de abril de 1955. Año VI, Tomo XIII, No. 285, Página 225.-

viviendas para 21.000 trabajadores con un costo de 172 millones de dólares; habían invertido además 9 millones de dólares en hospitales y 15 millones para fines educacionales y recreativos (1)

Sin duda teniendo en cuenta todo esto, debe reconocerse el saldo positivo de las inversiones norteamericanas en América Latina.-

Nos quedan ahora por ver otros factores negativos relacionados con el movimiento neto de capitales extranjeros, que pueden derivarse de las nacionalizaciones de empresas de capitales extranjeros, de las repatriaciones de la deuda pública externa de diversos países, y de la amortización o cancelación corriente de las inversiones o de los créditos externos. Finalmente también influye la inversión de capitales latinoamericanos en los Estados Unidos, que ha adquirido cierta importancia en los últimos años.

En realidad la repatriación del principal de las inversiones foráneas y la amortización de los créditos públicos externos no requieren mayor comentario. En algunos cuadros (2) ya hemos destacado la importancia de estos factores como elementos negativos del movimiento neto capitales norteamericanos. Por lo que respecta a la repatriación de la deuda pública externa y a la nacionalización de las empresas de servicios públicos de capitales extranjeros, la primera se refiere a la disminución de las inversiones de cartera mediante la recompra o por convenios reduciendo el principal de dichas deudas, a lo cual ya nos hemos referido, en parte, en este capítulo (3) el tema será tratado

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America" New York, 1955.
Página 145.-

(2) Véase páginas 10 y 50.-

(3) Véase páginas 10 a 15.-

también en el capítulo siguiente.(1)

La segunda (nacionalización de las empresas de servicios públicos de capitales extranjeros) ha sido particularmente importante en los años que siguieron a la finalización de la segunda guerra mundial y afectaron menos a las inversiones norteamericanas que a las de origen europeo, particularmente las de fuente británica.

En la Argentina solamente, país que contaba con el mayor aporte de capitales ingleses, el 60 % de las inversiones de dicho origen era en ferrocarriles. El grueso de estos capitales fué adquirido por la Argentina mediante la celebración de un convenio con el representante conjunto de las empresas ferroviarias británicas en 1948, en 150 millones de libras esterlinas, de las cuales 40 millones se encontraban en Londres, acumuladas como producto de exportaciones anteriores y 110 millones debieron financiarse con futuras exportaciones de carnes al Reino Unido. Los ferrocarriles franceses también fueron adquiridos por el gobierno argentino por 5.500 millones de francos franceses (unos 46 millones de dólares).

Otros servicios públicos de capitales ingleses también fueron adquiridos por el gobierno argentino; los servicios de gas, el servicio tranviario, instalaciones portuarias, etc. En 1946 fueron aprobados también por el Congreso Argentino los contratos suscriptos sobre la adquisición de la mayor parte de los servicios telefónicos del país de manos de una empresa de capitales norteamericanos, la International Telephone and Telegraph Corporation por cerca de 95 millones de dólares.

En el Brasil también, desde la finalización de la guerra, el ritmo

(1) Véase subcapítulo; "La mora en la cancelación de las deudas externas."

de la repatriación de las inversiones británicas ha aumentado, financiado por la liquidación de saldos en libras acumulados durante la guerra que se han estimado en 61,6 millones de libras esterlinas a marzo de 1947. Según un acuerdo concluido con Inglaterra en mayo de 1948, el Brasil fué autorizado para liquidar los saldos acumulados en libras mediante compras de importaciones británicas a razón de 10 millones de libras anuales durante los 4 años siguientes y para emplear el saldo en la compra de bonos en libras esterlinas e inversiones directas. Durante 1948 se pagaron 9,6 millones para la compra de la compañía ferrocarrilera de San Pablo y la Cia. de ferrocarriles del Brasil, utilizándose además & 4,4 millones para la compra de bonos en esterlinas, El total de la compra de ferrocarriles ingleses en el Brasil importó 15 millones de libras esterlinas. (1)

En Méjico la compra de ferrocarriles de capitales extranjeros ya había comenzado en 1944 y continuó después de la finalización de la guerra mediante la adquisición en 1946 del F.C.Mejicano de capitales ingleses y el F.C.Pacífico Meridional de capitales norteamericanos, en 1951. Además se pagaron entre 1946 y 1950, indemnizaciones en dólares a los perjudicados por expropiaciones de propiedades agrarias y petroleras, que ascendieron a 12,5 y 9 millones de dólares respectivamente.(2)

El Uruguay también nacionalizó los ferrocarriles de capitales británicos por compras que ya se habían iniciado durante la primera contienda mundial. Pero el principal ferrocarril inglés fué adquirido

(1) Naciones Unidas, C.E.P.A.L. "Inversiones Extranjeras en el Brasil" 3er.Periodo de Sesiones. Montevideo, 5/6/1950. Página 16.-
(2) United Nations; "Foreign Capital in Latin America". New York 1955.

en 1948 por 7,2 millones de libras esterlinas. El servicio tranviario también fué adquirido de intereses británicos, por cerca de 1,5 millones de libras, en 1947. En virtud de estas nacionalizaciones y otras de menor importancia, las inversiones británicas en el Uruguay que a fines de 1946 ascendían a 27 millones de libras esterlinas, se vieron reducidas a solo 10 millones a fines de 1949.(1)

En mayor o menor escala, los restantes países latinoamericanos también han adquirido de los intereses extranjeros, sobretodo británicos, empresas de utilidad pública. Estas operaciones lógicamente debían contribuir a una cierta desinversión en lo que a los capitales extranjeros se refiere y durante la década que nos ocupa.

De ello se han olvidado muchos gobiernos de países latinoamericanos que solían quejarse de la fuga de capitales de la región. Como bien dijo el Sr. Roberto L. Garner, "tales gobiernos no explican el hecho de que en algunos de estos años esa inversión negativa ocurrió precisamente porque ellos mismos estaban comprando las inversiones extranjeras y reexpidiendo al capital foráneo hacia el país de origen.(2)

Lo que es más, los capitales latinoamericanos también en buena parte, en vez de invertirse productivamente en la misma región, de acuerdo con las aspiraciones de la opinión más generalizada de estos países, emigran al exterior, sobretodo a los E.E.U.U.

Véase sino lo que dice al respecto un informe de la C.E.P.A.L.(3);

(1) United Nations; "Foreign Capital en Latin America." New York, 1955. Página 140.-

(2) Revista del Banco de la República, Bogotá, Colombia; "B.I.R.F.; Palabras de su vicepresidente, Sr. Roberto L. Garner en la Conferencia Interamericana de Inversiones celebrada en Nueva Orleans, marzo de 1955." Marzo de 1955. Vol. XXVIII, Número 329. Página 299.-

(3) Naciones Unidas, C.E. y Social; C.E.P.A.L. "Estudio Económico de América Latina Año 1954." 10 de junio de 1955. Página 146.-

"Sin embargo en 1954 la reducción de los ingresos netos de capitales se debió a un mayor egreso de capitales derivado del considerable aumento de las inversiones latinoamericanas en los Estados Unidos. La mayor parte de estas inversiones revistió la forma de compras de títulos gubernamentales de los Estados Unidos (86 millones de dólares)"
Y parece que el ritmo de crecimiento de estas inversiones latinoamericanas en los E.E.U.U. es mayor que el de las inversiones privadas norteamericanas en América Latina.

Esto es verdaderamente interesante. Mientras en Iberoamerica se reclaman a gritos capitales, los propios capitales emigran en busca de rendimientos menores pero más seguros. A nuestro juicio, si aún faltara una razón para justificar la escasez de las inversiones privadas norteamericanas en América Latina de los últimos años, este hecho nos da la respuesta. Es sintomático que los propios capitales latinoamericanos buscan mayor seguridad en el exterior; aparentemente hay en algunos casos, desconfianza de la situación política y económica en ciertos países latinoamericanos. Posiblemente en gran parte, la respuesta de esta fuga de capitales se encuentre en la constante inflación que, lejos de alentar la inversión productiva, incita a los negocios de índole especulativa, a las inversiones en inmuebles o bien a la emigración de los capitales locales. Hemos visto en cuadros anteriores la relativa importancia de este rubro si se lo traduce en cifras, pero el aumento de esta tendencia no puede dejar de preocupar. En 1950 solamente, el importe neto de los movimientos de capitales latinoamericanos hacia los Estados Unidos importó 31 millones de dólares; en el año 1953 también llegó a cifras considerables; 21 millones de dólares.(1)

(1) Véase el cuadro reproducido en la página 50 sobre el movimiento neto de capitales norteamericanos en América Latina.

EL "CLIMA" PARA LAS INVERSIONES DE CAPITAL PRIVADO EXTRANJERO EN A.L.
De la Necesidad de ofrecer un Clima más Favorable al Capital Extranjero

Hemos visto en el capítulo anterior, que durante la última década las inversiones de capitales privados extranjeros y en particular las de origen norteamericano en América Latina, no estuvieron a la altura, ni de las necesidades reales de ahorros de la región ni de las posibilidades potenciales de prestarlos de los Estados Unidos.

Se han discutido mucho las posibles razones de la relativamente escasa contribución de los capitales norteamericanos al desarrollo económico de los países latinoamericanos. En todas las conferencias interamericanas recientes se han encontrado frente a frente dos corrientes de opiniones al respecto; Una, la de los representantes de los propios países de Iberoamérica, que reclaman mayores aportes de capitales a bajo interés y largo plazo, es decir capitales públicos, porque los consideran más adaptables a sus planes de desarrollo y de más fácil control. Por otra parte el costo del capital públicos, sostienen, es menor que el del capital privado, ya que el inversor particular persigue exclusivamente su lucro personal, mientras que en las inversiones de capitales públicos también se contemplan los intereses generales de los países de inversión.-

En cambio economistas y representantes oficiales norteamericanos sostienen invariablemente que el desarrollo económico latinoamericano debe hacerse fundamentalmente a base de iniciativa y capitales privados. Consideran que la retracción del inversionista norteamericano es imputable en mayor parte a los mismos países de la región porque no han sido capaces de ofrecer un "clima" más favorable para esas inversiones.

Opinó al respecto el entonces Secretario de Estado del Gobierno de los Estados Unidos, George Marshall en la Conferencia Interamericana de Bogotá, que el camino más certero para obtener el deseado concurso del capital privado extranjero (léase norteamericano) radica en la creación de un clima de confianza y seguridad para el mismo.(1)

El Sr. Roberto L. Garner, vicepresidente del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, también defendió el mismo punto de vista en oportunidad de la Conferencia Interamericana de Inversiones de Nueva Orleans.(2) "Las perspectivas para la inversión son buenas por muchos aspectos," dijo. Hizo notar que la producción ha crecido notablemente en los últimos años y también la renta de los países latinoamericanos. Los horizontes de las industrias de exportación también son promisorios. Además va creciendo la importancia de los mercados locales para absorber los productos de las manufacturas locales. "Sin embargo," prosigue Garner "la actitud del inversionista norteamericano sigue siendo fría. Porque?"

Las razones que da Garner son las siguientes;

- a) El inversor estadounidense no tiene que ir a América Latina para que su capital le rinde dividendos aceptables. En los mismos Estados Unidos tiene aún múltiples posibilidades.
- b) La legislación restrictiva de la calse de negocios que pueden emprenderse en Iberoamérica.
- c) La existencia de impuestos discriminatorios para el inversor extranjero.

(1) Lic. D. Antonio C. Flores; "El Problema de las Inversiones Privadas Extranjeras en Bogotá." en "Mercado de Valores," 14 de junio de 1948. Año VIII, No. 24. Página

(2) Revista del Banco de la República, Bogotá, Colombia. "B.I.R.F. Palabras de su vicepresidente, Señor Roberto L. Garner, en la Conferencia Interamericana de Inversiones celebrada en N. Orleans, marzo de 1955." Vol. XXVIII. No. 329. Página 299.-

- d) La existencia de leyes que prescriben en detalle la proporción de trabajadores latinoamericanos.
- e) Una azarosa política monetaria y fiscal que ha contribuido a la inflación y a las dificultades del balance de pagos.
- f) La escasez de servicios públicos en dichos países.

En la reunión celebrada por la C.E.P.A.L. en La Habana, Año 1949, el representante de una empresa norteamericana con cuantiosas inversiones en América Latina, (Foreign and Power Co.) H.W. Balgooyen manifestó que el desarrollo económico de la región solo puede lograrse con capitales e iniciativa privadas. Según Balgooyen, los E.E.U.U. no piensan proporcionar capitales a aquellos países que no sean capaces de crear un ambiente favorable para la formación de capitales propios y en consecuencia, para atraer capitales privados del exterior. Los Estados Unidos sostuvo, son un país de libre iniciativa y los capitales se mueven dentro de sus fronteras o salen de las mismas, por razones de lucro y de seguridad. Si por lo tanto el capital norteamericano no se ha dirigido con más frecuencia hacia los países del sur, ello es prueba de que los mismos no han proporcionado esas condiciones elementales. Entre otras razones que han impedido una corriente más regular de capitales privados a la América Latina, menciona Balgooyen la falta de confianza en la situación política, la situación cambiaria, las sucesivas depreciaciones monetarias en términos de dólares, las tendencias nacionalistas y el riesgo de expropiación sin compensación adecuada.(1)

(1) Henry W. Balgooyen; "Experience of U.S. Private Business in Latin America." Del "American Economic Review," mayo de 1951. Página 330.-

George H. Humphrey, secretario del tesoro de los E.E.U.U. sintetiza así la manera de atraer mejor a los capitales estadounidenses;

- a) Asegurarles rendimientos interesantes
- b) Garantizarlos contra expropiaciones arbitrarias
- c) Asegurarles una mayor libertad de movimiento.(1)

Ultimamente el Secretario Auxiliar del Estado Norteamericano para Asuntos Interamericanos, Henry Holland, también hizo declaraciones que vienen al caso; "El inversor particular, tanto nacional como extranjero, es sin duda alguna la fuente más abundante de capital. La forma más productiva en que los gobiernos pueden atraer capitales es tratar de establecer condiciones que sirvan para crear la confianza de los inversores particulares, especialmente los del propio país. Nada inspira con más eficacia esa confianza que la garantía inequívoca de que el gobierno no aspira a invadir el campo de la industria y el comercio." "En países donde los inversores están plenos de confianza, por lo general no hay escasez de capitales extranjeros. Por otra parte, si las condiciones nacionales frenan a las actividades de los inversores del país, inútil será pensar en la forma de atraer cantidades considerables de capitales foráneos."(2)

Todas estas opiniones coinciden en afirmar que lo propio para atraer capitales norteamericanos privados es, proporcionar un clima favorable, de confianza para el mismo; que América Latina no ha logrado hasta el presente ofrecer dicho clima favorable ni a los propios

(1) International Bank for Reconstruction and Development, Summary Proceedings, Ninth Annual Meeting of the Board of Governors, Washington D.C. 24/9/1954, Página 40.-

(2) Henry Holland; "America Latina Devuelve Automáticamente los Dólares que obtiene." Aspectos Económicos del Discurso del Sr. Henry Holland con Motivo del Día de las Américas, Revista "Economía y Finanzas." 21/4/1955. Tomo XII, Año VI, No. 285, Página 225.-

capitales nacionales y que corresponde principalmente a los países latinoamericanos el tomar las medidas necesarias para lograrlo.

Pero en qué consiste ese CLIMA FAVORABLE para el capital extranjero?

Nosotros entendemos que el mismo está dado por una serie de circunstancias que configuran un ambiente más o menos atrayente para la inversión de capitales. Estas circunstancias son las siguientes;

- a) La existencia de recursos económicamente aprovechables o de obras financiables.
- b) La mayor o menor libertad de acceso de los capitales extranjeros a las actividades económicas en general.
- c) La existencia de servicios básicos fundamentales (tales como energía, carreteras, transportes, etc.)
- d) La existencia de mano de obra capacitada y de una legislación social más o menos avanzada.
- e) La capacidad del mercado para absorber la producción o posibilidad de su exportación.
- f) Las perspectivas de rendimientos atrayentes.
- g) La situación del balance de pagos.
- h) La mayor o menor libertad de movimiento de los capitales y posibilidad de remesar los beneficios al exterior.
- i) La estabilidad monetaria.
- j) La tributación.
- k) Las garantías existentes contra expropiaciones sin compensaciones adecuadas.
- l) La mayor o menor intervención del estado en la economía y en particular, en el control de las empresas extranjeras.

m) La situación política.

n) Los antecedentes en cuanto al cumplimiento de los compromisos anteriores por parte de los gobiernos.

Coincidimos en que toca principalmente a los países importadores de capitales el tomar las medidas conducentes a la obtención de dicho clima propicio para la inversión de capitales foráneos. Esto por dos razones. Primero, porque son ellos los primeros interesados en recibir aportes de fondos del exterior. Segundo, porque analizando los factores que condicionan dicho clima, se concluye que son los mismos países latinoamericanos los que en general, están en situación de influir sobre dichos factores.

Pero en algunos aspectos, por ejemplo los relativos a la situación del balance de pagos y a las doble tributación, correspondería a los países exportadores de los capitales, colaborar para lograr ese "clima" propicio.

A la doble imposición nos referiremos in extensu más adelante. Digamos solamente aquí, que nada pueden hacer los países latinoamericanos por sí solos, para estimular las inversiones norteamericanas mediante ventajas de órden impositivo, porque aún eximiéndolas totalmente del impuesto sobre la renta o similares, las mismas aún pagarían el mismo impuesto que las empresas norteamericanas en los Estados Unidos, porque este país grava también las rentas extranjeras de sus súbditos. Únicamente si las rebajas impositivas a los capitales norteamericanos en América Latina fueran acompañadas de iguales estímulos por parte del gobierno norteamericano a los mismos, habría para éstos alguna ventaja desde el punto de vista impositivo, para trasladarse a

Latinoamérica.

Inconveniente más grave que el de la doble imposición es el que resulta de la escasez de ciertas divisas, especialmente de dólares, para cumplir con el servicio de los intereses de las inversiones extranjeras. Y este inconveniente para la inversión de capitales foráneos en Latinoamérica, tampoco no se debe fundamentalmente a la política de los países latinoamericanos sino, en mayor parte a la actual situación de inconvertibilidad de las diversas divisas que traba el comercio internacional y al comportamiento de los países acreedores, principalmente los Estados Unidos.

Gran Bretaña, en las tres primeras décadas del siglo actual, con sus importaciones proporcionaba a los países latinoamericanos las libras necesarias para cumplir con sus servicios financieros del exterior, no solo en Inglaterra sino también en el resto de Europa porque, gracias a la convertibilidad de las divisas, la libra esterlina servía también para hacer pagos de deudas externas expresadas en otras monedas. Las circunstancias bajo las cuales los Estados Unidos sucedieron a Inglaterra como principal proveedor de capitales son mucho menos favorables, por lo menos para los países latinoamericanos que no pertenecen al área del dólar. (Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia y el Perú.)

Sus exportaciones al área del dólar y las inversiones norteamericanas de capitales, únicas fuentes de dólares para dichos países, no les proveen de la suficiente cantidad de esta divisa como para poder cumplir al mismo tiempo con los servicios financieros de los capitales extranjeros y con las importaciones más esenciales desde los Estados Unidos. Lamentablemente la inconvertibilidad reinante tampoco

no permite hacerse de dólares a cambio de otras divisas. Como consecuencia, de la escasez de divisas fuertes de que padecen crónicamente los países latinoamericanos, éstos se ven obligados a implantar el control de cambios y periódicamente también a limitar y hasta suspender las remesas de utilidades al exterior que hacen las empresas de capitales extranjeros.

Con qué derecho puede sostenerse entonces en los Estados Unidos que uno de los inconvenientes de América Latina para la inversión de capitales proviene del control de cambios y que correspondería a los países latinoamericanos remediar la situación? Preguntamos nosotros de qué manera si los E.E.U.U. no comienzan por colaborar quitando las barreras que entorpecen su comercio exterior con vastas regiones de América Latina?

Citamos en apoyo parcial de nuestras afirmaciones la opinión de Ernest Bloch (1) quien reconoce que algunos de los obstáculos que se han mencionado en los Estados Unidos, que entorpecen la inversión de mayor cantidad de capitales en Iberoamérica, como las restricciones a las remesas de utilidades, las limitaciones al movimiento de capitales, los tipos de cambio múltiples y otros, son en gran parte consecuencia de la escasez de dólares, producto éste a su vez de la política comercial de los Estados Unidos. Confirma Bloch que el control de cambios es entonces el único remedio que queda para que los países latinoamericanos puedan reservar algunos dólares para sus importaciones más imprescindibles.

(1) Ernest Bloch; "U.S. Foreign Investment and Dollar Shortage." The Review of Economics and Statistics. Mayo de 1953. Vol. XXXV, No. 2. Cambridge, Massachusetts. Página 154.-

Quedamos pues, en que, si bien son principalmente los países latinoamericanos los que deberían encargarse de proporcionar ese clima favorable para las inversiones extranjeras, también es cierto que los países exportadores de capitales deberían colaborar en algunos aspectos, evitando la adopción de políticas perjudiciales al logro de ese propósito.

Con esto nos hemos ubicado en el problema y pasaremos seguidamente a estudiar más detalladamente los principales factores que influyen en la formación del "clima" que América Latina ofrece a los capitales extranjeros; veremos también diversas medidas que adoptaron los países latinoamericanos para lograr un mayor aporte de capitales foráneos y los obstáculos que se han opuesto a la materialización de dicho objetivo.

La legislación específica y la selección de las inversiones foráneas.
Reglamentaciones y Requisitos exigidos. Campos reservados a los capi-
les nacionales.

Según la opinión de autoridades y entendidos del extranjero que se han ocupado del problema de las inversiones extranjeras en América Latina, existe en esta región un importante sector de actividades reservado a los capitales nacionales y en otros sectores, las reglamentaciones dictadas para seleccionar las inversiones foráneas son desalentadoras. Al decir de Roberto L. Garner (1) "Ha de encontrar (el inversionista extranjero) una legislación fuertemente limitativa de la clase negocios que puede emprender....."

En este acápite examinaremos si hay razón en estas afirmaciones. Para ello nos ocuparemos primero de la legislación general vigente en América Latina que se ocupa también de inversiones extranjeras y luego pasaremos revista a las restricciones resultantes de la legislación especial en la materia dictada por algunos países.

De acuerdo con las disposiciones constitucionales y legales vigentes en los diversos países latinoamericanos (excepto legislación específica) hemos hallado las siguientes restricciones opuestas a la inversión de capitales extranjeros;

- a) En el campo de la explotación petrolífera de Méjico, Argentina, Brasil, Bolivia y Chile.
- b) En el sector de los servicios públicos en general; en la Argentina.
- c) Id. de comunicaciones; en casi todos los países de la región.

(1) Revista del Banco de la República, Bogotá, Colombia. "B.I.R.F.; Palabras de su vicepresidente, Sr. R.L. Garner, en la Conferencia Interam. de Inversiones celebrada en Nueva Orleans en marzo de 1955." Vol. XXVIII. Número 329. Marzo de 1955. Página 299.-

- d) Servicios de cabotaje marítimo y aéreo; reservados a capitales nacionales en casi todos los países de la región.
- e) Adquisición de tierras dentro de zonas adyacentes a las fronteras nacionales de diversos países latinoamericanos por motivos de seguridad.
- f) Sometimientos a leyes nacionales para todos los efectos de las inversiones y renuncia a la protección de autoridades extranjeras.
- g) Reglamentaciones y prohibiciones relativas a las actividades ejercidas en Méjico por personas extranjeras, naturales y jurídicas.
- h) Restricciones relativas a las industrias del alcohol y del tabaco en Guatemala.

a) En Méjico, las personas con las cuales pueden concertarse contratos para la explotación petrolífera son:

- 1) Los ciudadanos mejicanos
- 2) Las sociedades constituidas totalmente por mejicanos
- 3) Compañías mixtas en las cuales el Gobierno retendrá la mayoría de las acciones y en ningún caso podrá realizarse explotación petrolífera alguna por intermedio de compañías que emitan acciones al portador.

De acuerdo con esto, las empresas que están bajo control extranjero no pueden obtener concesiones directas del gobierno mejicano para la explotación petrolífera. En la práctica, la producción y refinación del petróleo mejicano está en manos de una entidad estatal; PEMEX. Sin embargo los capitales extranjeros pueden colaborar en la exploración por vía indirecta, puesto que Pemex está autorizada a firmar contratos con otras partes para la realización de sus fines. Pemex ya ha

concertado algunos de estos contratos. "Entre ellos, uno con un grupo compuesto por el Sr. E.W. Pauley, la American Independent Oil Co. y la Signal Oil Co.; un convenio de préstamo de 30 millones de dólares que al parecer se ha firmado con la Texas Co. y un contrato con la Cities Service Co. para la exploración y explotación de más de un millón de acres al N.E. de México. Con respecto al primer grupo, el director general de Pemex anunció que su principal misión sería la perforación de pozos en Tabasco y Vera Cruz, que sólo serían amortizados los costos de perforación de los pozos productivos con el producto de la venta por Pemex del 50% de la producción obtenida de los pozos perforados, y que se pagaría entre el 15 y el 18% de la producción como utilidades y compensación por los riesgos. De acuerdo con estos contratos, el control administrativo de los recursos del petróleo mejicano sigue correspondiendo a Pemex y las compañías extranjeras no se hallan al mismo nivel que ellas, sino que son sus auxiliares."(1)

En la Argentina, a raíz de la reforma constitucional de 1949, los yacimientos de petróleo pasan a ser "propiedad imprescriptible e inalienable de la Nación," al decir del artículo 40 de la actual Constitución Nacional. Es decir, que ahora los yacimientos son bienes públicos, que no se pueden enajenar ni conceder a particulares para su explotación. Además en materia de reservas petrolíferas, en 1952 se dictó el decreto No. 5598 por el cual se declaró reservado a favor del Estado Nacional, todo el territorio de la Nación, a los efectos

(1) Naciones Unidas, C.E. y Social; C.E.P.A.L. "Situación Jurídica y Económica de las Inversiones Extranjeras en Países seleccionados de América Latina. Las inversiones extranjeras en México." Nueva York, 4 de abril de 1950. Página 47.-

de la exploración y explotación de hidrocarburos fluidos. Pero a los efectos de la producción e industrialización, en la Argentina, todavía coexisten empresas petrolíferas extranjeras con la entidad petrolífera estatal que es Y.P.F. ENDE, la cual tiene a su cargo sin embargo, la mayor parte de las actividades petrolíferas que se desarrollan en el territorio argentino. Estas empresas privadas, que son extranjeras en su mayoría, subsidiarias de la Standard Oil y de la Royal Dutch Shell, serían expropiadas cuando se presente la oportunidad, por medio de una ley, en cumplimiento del artículo 40 de la Constitución Nacional. Así las cosas, no es de esperar que esas empresas privadas sigan invirtiendo fondos para ampliar sus producciones, que por otra parte ya vienen declinando constantemente en los últimos años.

En el Brasil, la creación de una organización nacional (PETROBAS) para la explotación del petróleo brasileño en 1952, trajo consigo simultáneamente la prohibición de inversiones extranjeras en este campo de actividades. La ley respectiva dispone que el gobierno retendrá el dominio de Petrobas mediante la adquisición del 51 % de las acciones con derecho a voto de la empresa. El 49 % restante de las acciones solo podrá ser adquirido por ciudadanos brasileños.(1)

Chile también atribuía al estado el patrimonio exclusivo de las fuentes de petróleo, Pero últimamente el gobierno de este país ha cambiado de política para incrementar el desarrollo de sus yacimientos. "Las nuevas disposiciones autorizan a entregar el 75 % de las reservas de petróleo del país a capitales privados, tanto nacionales como extranjeros. Así el 25 % de estas reservas quedaría como propiedad del fisco."(2)

(1) "Economía y Finanzas." Año III, Tomo VII, No.164.2/10/52. Página 174

(2) "Economía y Finanzas." Año VI, Tomo XI, No.251.5/8/54. Página 123

Finalmente Bolivia, es otro país que restringe el acceso de capitales extranjeros a la explotación petrolífera. De acuerdo con un decreto del 5 de noviembre de 1937 (1) todas las reservas de petróleo boliviano son del dominio público nacional, asignándose la explotación y distribución a una empresa fiscal, Yacimientos Petrolíferos Bolivianos.

b) Otro campo de inversión del cual son excluidos los capitales extranjeros está en los servicios públicos de la Argentina. Según la Constitución Nacional de 1949 (art.40) "Los servicios públicos pertenecen originariamente al estado y bajo ningún concepto podrán ser enajenados o concedidos para su explotación. Los que se hallaren en poder de particulares serán transferidos al Estado, mediante compra o expropiación con indemnización previa, cuando una ley nacional lo determine." Este texto es claro. Las futuras inversiones no serán admitidas; en cuanto a las presentes, están sujetas a expropiación en cualquier momento.

c) y d) Estos incisos no requieren mayor comentario.

e) Esta restricción impide a los capitales extranjeros en América Latina la adquisición de tierras dentro de zonas adyacentes a las fronteras nacionales de diversos países, por motivos de seguridad. Esta restricción presenta matices diversos en cada país. Algunos simplemente prohíben la adquisición de tierras dentro de un cierto número de kilómetros de sus fronteras terrestres; así sucede en Bolivia; 50 kilómetros; en Brasil; 150 km.; Guatemala; 15 km.; Panamá; 10 km. y Ecuador, dentro de los 50 km., pero esta prohibición puede dejarse de

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955.
Página 46.-

lado en este país si media permiso especial del gobierno. En el Perú, a más de prohibírseles a los extranjeros la adquisición de propiedades dentro de un radio de 50 km. de la frontera, tampoco pueden hacerlo en la vecindad de establecimientos militares. La legislación es un poco vaga al respecto, puesto que limita tal prohibición a las "Zonas de seguridad."

Finalmente en Méjico, según la parte final de la secc. la. del art. 27 de la Constitución de 1917, se prohíbe a los extranjeros la adquisición de tierras o aguas dentro de una zona de 100 km. de las fronteras terrestres o 50 km. de las costas marítimas.(1)

f) En Méjico la sección la. del art. 27 de la Constitución dice textualmente; "Sólo los mejicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mejicanas tienen derecho para adquirir el dominio de tierras, aguas y sus accésiones, o de obtener concesiones de explotación de minas, aguas o combustibles minerales en la República Mejicana. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones Exteriores de considerarse como nacionales respecto a dichos bienes y en no invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquellos, bajo la pena, en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubieran adquirido en virtud del mismo"(2)

De acuerdo con una publicación de las Naciones Unidas(3) también

-
- (1) Naciones Unidas, C.E. y Social, C.E.P.A.L. "Situación Jurídica y Económica de las Inversiones Extranjeras en Países seleccionados de América Latina. Las inversiones extranjeras en Méjico." N.York, 4 de abril de 1950. Página 37.-
- (2) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Part II; Country studies.
- (3) Id. Página 97.-

Guatemala, como otros tantos países latinoamericanos, exige que las empresas extranjeras que solicitan operar en el país, reconozcan quedar sometidas exclusivamente a las leyes y tribunales guatemaltecos y se obliguen a no invocar derechos especiales como extranjeros. De acuerdo con esto, el contrato de concesión de la United Fruit Co. establece que la vía diplomática no podrá emplearse de ninguna manera reglar conflictos que podrían surgir a raíz del mismo, entre la compañía y la nación. Estos conflictos deben ser resueltos por la vía arbitral. Lógicamente el efecto psicológico de estas disposiciones es altamente desfavorables para las futuras inversiones que podrían contemplarse en la región. Con toda razón un probable inversor foráneo temerá que, renunciando a la protección de su gobierno, quedaría sujeto al arbitrio del gobierno de un estado extranjero.

g) Sobretudo en Méjico existen una serie de reglamentaciones que pueden tener por efecto desalentar las inversiones del exterior.

Ya hemos visto que el derecho de los extranjeros de adquirir propiedades en dicho país está sujeto al requisito constitucional de que deben acceder expresamente a someterse con caracter exclusivo a la jurisdicción mejicana en lo que respecta a sus derechos de propiedad. De acuerdo con esta disposición, las compañías con accionistas extranjeros suelen incluir en sus estatutos una cláusula penal en la que se estipula que los accionistas extranjeros serán considerados como ciudadanos mejicanos en cuanto se refiere a sus derechos en la compañía.

Un decreto del 27 de junio de 1944 exige que los extranjeros y las compañías mejicanas con accionistas extranjeros soliciten permiso

especial del ministerio para adquirir la propiedad o el control de empresas que ya están operando, en los casos que estas empresas están dedicadas a la industria, la agricultura, la ganadería, la explotación forestal o a la compra venta de propiedades inmuebles. La legislación mejicana también estipula que se necesita permiso del Ministerio de Relaciones Exteriores para;

- 1) Organizar compañías que tengan o puedan tener accionistas extranjeros y que se dediquen a cualquiera de las actividades mencionadas
- 2) Modificar o transformar compañías extranjeras ya existentes o que se formen en el futuro o que puedan tener accionistas extranjeros, si los accionistas mejicanos son reemplazados por accionistas extranjeros o si se modifica la naturaleza de las actividades de la compañía y
- 3) Transferir el control de la empresa a accionistas extranjeros.

Si lo cree conveniente, el Ministerio podrá otorgar el permiso, a condición de que el 51 % de las acciones de capital sea propiedad de nacionales y que la mayoría de los directores y/o socios sean mejicanos. (1)

De esta manera el gobierno mejicano se reserva el derecho de dar su aprobación a las inversiones directas privadas, una por una. Sin embargo parece que en la práctica no ha habido ninguna exclusión importante de inversiones extranjeras por aplicación del decreto mencionado, habiéndose practicado últimamente muchas inversiones norteamericanas, sobretodo en la industria.

(1) Naciones Unidas, C.E.P.A.L. "Situación Jurídica y Económica de las inversiones extranjeras en países seleccionados de América Latina. Las inversiones extranjeras en Mexico." New York, 4 de abril de 1950. Página 39.-

h) Otra restricción, que consideramos de menor importancia, se refiere a la inversión de capitales foráneos en las industrias del alcohol y del tabaco en Guatemala, a partir del año 1947. Una ley estableció que nacionales guatemaltecos deben participar siempre en más del 50 % del capital de dichas empresas.(1)

De todas las restricciones a la inversión de capitales extranjeros que acabamos de mencionar, estimamos que tienen mayor importancia las que corresponden a los incisos a/d.

En cuanto a la explotación petrolífera, especialmente en lo que respecta a la Argentina, ya tanto se ha dicho que no vamos a repetir aquí, que sólo con equipos y experiencia extranjeros podría llegarse a un rápido aumento de la producción y eventualmente a nuestro autoabastecimiento. A pesar de la opinión contraria que hay en este sentido en nuestro país, sostenemos la conveniencia de permitir inversiones extranjeras en este sector de actividades para activar la exploración e intensificar la producción petrolífera nacional.

Por lo que se refiere a los servicios públicos en general de la Argentina, a los servicios de comunicaciones, de cabotaje marítimo y aéreo en América Latina, también estimamos erróneo su exclusión como objetos de inversiones extranjeras. Estos servicios son deficientes en la mayoría de los países latinoamericanos. No solo por mala organización y administración sino también en gran parte por falta de los capitales para hacer las adquisiciones y reposiciones necesarias de los bienes de capital que requieren los servicios. Por otra parte la ineficacia de estos servicios básicos contribuye a la creación de un

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955.
Página 98.-

ambiente poco propicio para las inversiones extranjeras.

En la última década algunos países latinoamericanos han dictado leyes especiales relacionadas con la inversión de capitales foráneos. Estas leyes específicas tienen por fin principal, crear un clima más adecuado para los capitales extranjeros, mediante la concesión de estímulos de diversa índole y el otorgamiento de garantías mínimas. Al mismo tiempo persiguen la SELECCION DE LAS INVERSIONES PRIVADAS EXTRANJERAS, política que trae como consecuencia nuevas restricciones en ciertos sectores de la actividad económica.

No puede negarse que la selección de las inversiones extranjeras, si se la practica con un sano criterio económico, conviene no solo a los países que la practican sino a la larga también a los propios inversores. Ciertas inversiones extranjeras podrían tener como consecuencia, recargar inútilmente el pasivo del balance de pagos del país de inversión porque provocan importaciones adicionales de materias primas y combustibles. Ello perjudicaría también a todos los inversores extranjeros en dicho país indistintamente, porque verían aminorada la posibilidad de hacer las remesas de sus beneficios al exterior por escasez de divisas. Se justificaría pues que algunas leyes exijan, como lo hacen por otra parte, que las nuevas inversiones extranjeras se refieran a industrias inexistentes en el país, que compensen por lo menos con un ahorro de divisas las importaciones adicionales que pudieran originar.

Otras inversiones extranjeras podrían hacer la competencia a industrias locales ya establecidas en el mismo ramo de actividad, no solo en la colocación de su producción sino también en la demanda de factores de producción, lo cual podría provocar inflaciones que a su

vez afectarían el equilibrio del balance de pagos del país de inversión. De allí se justificaría la condición que ponen algunas leyes de inversión de capitales extranjeros a éstos, de no hacer competencia antieconómica a las industrias locales.

Finalmente tampoco no convienen inversiones demasiado "líquidas," es decir aquellas que en cualquier momento pueden volver a salir del país, y por lo tanto podrían provocar en cualquier momento inconvenientes desequilibrios en el balance de pagos del mismo, situación que no convendría ni a los inversores foráneos en general, ni al país de inversión. También en este caso se justificarían por lo tanto algunas restricciones en beneficio de todos, como podrían ser, la prescripción de plazos mínimos de permanencia a los capitales o las restricciones de remesas de beneficios al exterior.

La selección de las inversiones extranjeras parece ser una tendencia nueva en América Latina, que se manifiesta sobre todo a partir de la finalización de la segunda guerra mundial. Así opina también Javier Marquez (1) quien señala que "Hasta los últimos años los países de inversión habían sido en gran medida pasivos, meros receptores de fondos líquidos que los países supercapitalizados habían querido verter sobre ellos. El extranjero decidía que industrias se debían montar y cuales no. Pero hace poco se alteró esta actitud pasiva; a los deudores tal situación solo les parece deseable bajo ciertas condiciones, que ellos establecen. Prefieren renunciar a los capitales extranjeros si dichas condiciones no se cumplen."

(1) Javier Márquez; "Inversiones Internacionales en América Latina." Problemas y Perspectivas. Informaciones Económicas del Banco de México S.A., México, 1948. Página 38.-

Ya hemos visto que los motivos de este criterio selectivo de las inversiones son comprensibles desde el punto de vista de los países importadores de los capitales. Pero también hay que tener en cuenta al aplicarlo, los recelos que suscita en los países exportadores de capitales; el concepto de discriminación da siempre lugar a susceptibilidades y cabe entonces preguntarse si los resultados tangibles de esta política pueden compensar los efectos desfavorables que provocan en la inversión extranjera al desalentar su afluencia.

Pero veamos primero cuáles son estas leyes y cuáles sus disposiciones más características.

Leyes específicas sobre inversión de capitales foráneos en América Latina;

- Perú; Ley No. 8951 del 13 de diciembre de 1947
- Colombia; Ley No. 8 del 18 de julio de 1952
- Argentina; Ley No. 14.222 del 26 de agosto de 1953 y decreto reglamentario del 14 de octubre de 1953.
Decreto No. 637 del 17 de enero de 1955
- Chile; Ley No. 427 del 10 de noviembre de 1953 y Ley No. 437 del 2 de febrero de 1954
Decreto No. 427 del 3 de mayo de 1954
- Paraguay; Ley No. 246, marzo de 1955.

En cuanto a la RESTRICCIÓN ESPECÍFICA DEL CAMPO DE INVERSIÓN ABIERTO A LOS CAPITALS EXTRANJEROS, hay una sola ley que la establece. La No. 14.222 limita sus disposiciones a las inversiones en la industria y en la minería. Si bien la ley No. 8 de Colombia también excluye de sus disposiciones los capitales extranjeros invertidos en la exploración y explotación del petróleo y de los metales preciosos, esta exclusión no tiene importancia práctica puesto que en este país tales actividades siguen rigiéndose por las respectivas concesiones.

En cambio en el caso de la ley No. 14.222 tal exclusión reviste importancia práctica puesto que los capitales extranjeros que se inviertan en otras actividades distintas de las mencionadas no tendrán

posibilidad de remesar al exterior sus rendimientos.

Sin embargo algunas de estas leyes contienen disposiciones que indirectamente también tienen por efecto restringir el campo de aplicación de las inversiones extranjeras. Así la ley 14.222 establece además que la necesaria aprobación del Poder Ejecutivo se sujetará a la condición que las inversiones se traduzcan, directa o indirectamente, en la obtención o en la economía de divisas. Disposición análoga trae la ley peruana No. 8951 en su artículo 40.; los capitales provenientes del exterior deben contribuir a economizar o producir divisas; agrega que no deben hacer competencia antieconómicas a los capitales ya establecidos en el país. Según el decreto No. 427 de Chile, los aportes de capitales deberán emplearse en "iniciar, ampliar, o impulsar actividades que tiendan a estimular el desarrollo industrial del país o a mejorar la explotación de su riqueza mineral, agrícola forestal y a mejorar o incrementar los medios de transporte" "Se consideran actividades que cumplen con el objetivo señalado en el artículo 3. cualquiera de las que se indican en el artículo 2. del D.F.L. No. 437."(1)

Este artículo dice textualmente; "Son actividades que cumplen los objetivos del artículo 1.;

- a) Las que tengan por objeto extraer, producir, laborar o fabricar materias, productos o mercaderías de exportación que puedan competir en el mercado internacional, sin necesidad de protección especial del Estado.

(1) Banco Central de Chile, Boletín Mensual; "Aporte de Capitales Extranjeros D.F.L. No. 437 del 2 de febrero de 1954." Santiago de Chile, agosto de 1954. Año XXVII, No. 318. Página 181.-

- b) Las destinadas a producir artículos esenciales o necesarios que en la actualidad deben importarse, siempre que puedan ofrecerlos al consumidor nacional en condiciones de competencia con el mercado internacional. Y
- c) Las que consumiendo por los menos un 80% de materia prima nacional permitan aumentar sustancialmente, el abastecimiento interno de productos nacionales, siempre que mediante la racionalización o la mecanización adecuada de sus labores, logren rebajar los costos en forma de ofrecer un beneficio efectivo para el consumidor nacional.
- d) Las que persiguen a través de una labor crediticia la promoción de los mismos fines enumerados en las letras anteriores."(1)

También una reciente ley brasileña incluye entre sus disposiciones algunas destinadas al ordenamiento de las inversiones extranjeras, tratando así de lograr la selección de las mismas;

"Art.4.; se consideran inversiones de especial interés para la economía nacional las que se destinan a;

- a) La ejecución de planes aprobados por el poder público federal, de aprovisionamiento económico de regiones de condiciones climáticas desfavorables o de áreas menos desarrolladas;
- b) La instalación o desenvolvimiento de servicios de utilidad pública en el campo de la energía, las comunicaciones y los transportes, mientras sus tarifas sean fijadas por el poder público."(2)

(1) Banco Central de Chile, Boletín Mensual; "Aporte de Capitales Extranjeros D.F.L.No.437 del 2 de febrero de 1954." Santiago de Chile, agosto de 1954. Año XXVII, No. 318. Página 181.-

(2) Min.de Finanzas de la Nación. Banco Central de la R.Argentina; "Radicación de Capitales Extranjeros. Antecedentes y Textos Legales." Buenos Aires, Página 51.-

La ley No. 14.222 y la peruana No. 8951 someten al PERMISO EXPRESO DE LAS AUTORIDADES el ingreso de los capitales extranjeros. Este solo se acuerda una vez cumplidos todos los requisitos. Lo mismo puede decirse implícitamente de la legislación específica chilena.

Todas estas leyes de inversión de capitales foráneos establecen una AUTORIDAD ESPECIAL que entiende en todo lo referente a la aplicación de las mismas. Lo único que cambia de un país a otro es el nombre de estas autoridades, pero sus finalidades son siempre las mismas; autorizar las radicaciones de capitales; verificar el cumplimiento de los requisitos exigidos; establecer el porcentaje anual de las remesas de utilidades y de las repatriaciones de capitales, llevar el registro de las inversiones, etc. Estas funciones las desempeña en nuestro país la Comisión Interministerial de Inversiones Extranjeras; en Chile, el Consejo Nacional de Comercio Exterior, en el Paraguay el Consejo Nacional de Coordinación Económica, en el Perú, el Consejo Nacional de Comercio Exterior y en Colombia, la Oficina de Registro de Cambios.

Otro requisito que presentan algunas de estas leyes se refiere al PLAZO DE LAS INVERSIONES. En el caso de la ley No. 14.222 se otorga un plazo para el cumplimiento de los objetivos de la inversión y el P.E. puede exigir el otorgamiento de las garantías necesarias para el cumplimiento del mismo. La ley No. 8951 del Perú en cambio, exige un plazo mínimo de permanencia de los capitales en el país, plazo que según el artículo 3. es de 5 años.(1)

(1) Min. de Finanzas de la Nación, Banco Central de la R. Argentina.
"Radicación de Capitales Extranjeros. Antecedentes y Textos Legales" Buenos Aires. Páginas 90/93.-

En cuanto a la REMESA AL EXTERIOR DE LAS UTILIDADES Y A LA REPATRIACION DE LOS CAPITALES; Veremos oportunamente que los servicios financieros de los capitales foráneos están restringidos a porcentajes anuales máximos, de acuerdo con las leyes 14.222, 427 de Chile y 246 del Paraguay.

La ley peruana No. 8951 dice al respecto en su artículo 6. "El Consejo Nacional del Comercio Exterior al dar la autorización especificará;

- a) La cantidad que podrá remesarse anualmente al extranjero por concepto de amortización, intereses y dividendos, teniendo los interesados derecho a que esta cantidad no sea inferior al 10 % anual sobre el capital introducido al país;
- b) El plazo durante el cual deberá conservarse la inversión en el país o la fecha a partir de la cual podrán comenzarse a hacer amortizaciones del capital y la duración de éstas; y
- c) La moneda en que se harán las remesas respectivas." (1)

Estas restricciones en la actualidad no parecen tener importancia en la práctica puesto que según un informe de las Naciones Unidas (2) desde diciembre de 1948 no hubo más limitaciones cambiarias en el Perú.

La ley No. 8 de Colombia no limita de ninguna manera los servicios financieros de los capitales extranjeros.

En cuanto a los estímulos que contiene la legislación específica

- (1) Min. de Finanzas de la Nación. Banco Central de la R. Argentina. "Radicación de Capitales Extranjeros. Antecedentes y Textos Legales" Buenos Aires. Páginas 90/93.-
- (2) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 138.-

de Latinoamérica para atraer a capitales extranjeros, estos son los principales;

La transferencia mínima de utilidades y un porcentaje mínimo anual de repatriación del principal.

Exenciones aduaneras bajo determinadas condiciones

Exenciones impositivas

Facilidades para la reinversión de capitales. La ley No. 14.222 y su decreto reglamentario permiten al inversor extranjero capitalizar las utilidades transferibles hasta el 8 % anual del capital registrado en moneda extranjera, en lugar de remesarlas si optare a ello, con solo inscribirlas en el registro nacional de inversiones extranjeras.

En Colombia, la ley No. 8 permite registrar como capital importado, las utilidades no distribuidas de los capitales extranjeros (1) y en Chile según el decreto No. 427, las utilidades que se reinvierten gozan de las mismas franquicias que los capitales importados.(2)

Además según el decreto No. 427 se establecen dos franquicias que son exclusivas de la legislación chilena.

Según el artículo 12 del mismo, "los capitales podrán ser revalorizados de año en año, de acuerdo con las variaciones que haya experimentado el tipo de cambio libre bancario, desde la fecha de su ingreso al país hasta el cierre del ejercicio financiero correspondiente a cada declaración. Es por 10 años esta franquicia." Esta disposición está destinada a proteger a los capitales extranjeros contra

(1) Min. de Finanzas de la Nación. Banco Central de la R. Argentina. "Radicación de Capitales Extranjeros. Antecedentes y Textos Legales." Buenos Aires, Página 77.-

(2) Banco Central de Chile. Boletín Mensual. "Aporte de Capitales Extranjeros. D.F.L. No. 437 del 2/2/1954." Santiago de Chile, febrero/abril de 1954. Año XXVII. Números 313, 314 y 321. Página 181.-

las consecuencias de la inflación como veremos en su oportunidad.

Y según el artículo 14 del mismo decreto "Las actividades en que fueran invertidos los capitales extranjeros quedarán exentas de cualquier régimen de fijación, regulación, control o congelación de precios siempre que, a la fecha de la publicación en el diario oficial del decreto a que se refiere el artículo 21, no estuvieron sometidas a ese régimen, las actividades nacionales que producen artículos semejantes. Es por 10 años esta franquicia."(1)

En cuanto a la reglamentación de las inversiones foráneas en América Latina es necesario agregar que muchas de ellas están regidas no por leyes generales ni por leyes específicas, sino por contratos-concesiones que constituyen la legislación particular para cada inversión. Esto ocurre sobre todo en América Central y en la región del Caribe, donde la influencia norteamericana es grande sobre la economía regional.

Estos contratos-concesiones contienen cláusulas sumamente ventajosas para los inversores, por ejemplo la New York and Honduras Rosario Mining Co. concluyó un contrato con el gobierno hondureño que contiene las siguientes cláusulas;

- a) Durante el transcurso de tiempo establecido para la vigencia del contrato (20 años), no se aumentará los impuestos ni las tasas vigentes para dicha empresa.
- b) Exención de derechos aduaneros para la importación de equipos menores.
- c) La exportación de los productos de minería de la empresa es libre.

(1) Banco Central de Chile. Boletín Mensual. "Aporte de Capitales Extranjeros. D.F.L. No. 437 del 2/2/1954." Santiago de Chile, febrero/abril de 1954. Año XXVII. Números 313, 314 y 321. Página 181.-

- d) La Compañía tiene permiso para usar su sistema de comunicaciones internas propias.
- e) Los empleados de la compañía, en tiempos de paz están exceptuados del servicio militar.

La compañía por su parte se compromete a lo siguiente;

- a) Mantener una fuerza policial propia
- b) Mantener hospitales y escuelas propios
- c) A pagar un impuesto del 7 % sobre sus utilidades
- d) A anticipar 250 mil dólares al fisco hondureño a cuenta de impuestos futuros a percibir por éste.(1)

Finalmente en dos casos, la legislación aplicable a las inversiones de origen norteamericano en América Latina ha sido fijada de común acuerdo entre exportadores e importadores de capitales. Al respecto nos remitimos al convenio bilateral sobre inversión de capitales celebrado entre los Estados Unidos y la R.O. del Uruguay.(2)

En definitiva, a nuestro juicio, no puede generalizarse y hablar en América Latina de "legislaciones fuertemente restrictivas de los negocios que se pueden emprender."

Hay algunos países que ofrecen más restricciones que otros. Las restricciones son importantes en la Argentina, en Brasil, en Chile, en Paraguay, en Bolivia y en Méjico, aunque también en estos países queda aún amplio campo libre para la inversión extranjera de capitales. Los demás países, sobre todo los del Caribe y de América Central aplican

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America."
New York, 1955. Página 107.-

(2) Véase página 253.-

políticas relativamente liberales con respecto a los capitales forá-
neos.

Si bien las restricciones y las reglamentaciones no dejan de te-
ner su importancia, consideramos que no pueden justificar por sí so-
las, la retracción del capital privado extranjero.

LAS EXPROPIACIONES Y EL NACIONALISMO

No hay autor extranjero que hable de inversiones internacionales en América Latina sin referirse al "peligro de las expropiaciones", o al "riesgo de las nacionalizaciones."

Nosotros usaremos los términos "expropiación" y "nacionalización" como equivalentes. Ambos implican una enajenación involuntaria, forzada de propiedades al estado, aunque quizás el concepto de la expropiación sea más amplio que el de la nacionalización. El primero abarca a toda enajenación forzada llevada a cabo por un estado mientras que el segundo se refiere a aquellas enajenaciones forzadas que transfieren las propiedades de manos de sus titulares anteriores a manos de reparticiones oficiales del estado que practica la desposesión.

A los fines de nuestro estudio esta distinción no tiene trascendencia porque lo que interesa es el efecto de la nacionalización o de la expropiación, y este es el mismo en ambos casos para la propiedad extranjera.

Quizás el caso más célebre de expropiación de capitales extranjeros de la América Latina haya sido el del petróleo mejicano. El 18 de marzo de 1938 el gobierno mejicano decretó la expropiación de las compañías petroleras de capitales foráneos, resolución que fué confirmada por la Suprema Corte de Méjico en diciembre de 1939. El presidente mejicano anunció que las compañías serían indemnizadas adecuadamente por la pérdida de sus propiedades. Aquellas reclamaron ante el gobierno mejicano sosteniendo la ilegalidad de esta confiscación, puesto que no se les había pagado una indemnización inmediata y adecuada. También solicitaron la inmediata devolución de sus propiedades. En la Cámara de Representantes de los E.E.U.U. se discutió la legalidad de la expro

piación, llegándose a la conclusión de que, si bien el gobierno mejicano tiene plenos derechos de efectuar expropiaciones dentro de su jurisdicción, principios de derecho internacional y de equidad sin embargo reclamaban el pago de una compensación justa, inmediata y efectiva.

Recien en 1941 los gobiernos mejicano y estadounidense habian acordado nombrar dos expertos para determinar el importe de las indemnizaciones y la época de los pagos correspondientes. Hasta que se llegó a un acuerdo pasaron otros seis meses y de esta manera, entre la fecha de la expropiación y el acuerdo sobre la indemnización, abril de 1942, transcurrieron cuatro años con el perjuicio correspondiente para las compañías expropiadas.

En marzo de 1953 el gobierno de Guatemala expropió 234.000 acres de tierras de un total de 295.000 acres que poseía en la zona de la costa del Pacífico la compañía de capitales norteamericanos United Fruit Company. La acción se basó en las disposiciones de la Ley de Reforma Agraria que permite la expropiación de tierras que no se hallen cultivadas para su distribución entre personas que no posean tierras, La compañía cuestionó la legalidad del procedimiento alegando que el 80 % de sus tierras, si bien no cultivadas activamente, estaban siendo empleadas efectivamente y que por tanto no podían caer bajo los términos de la ley de reforma agraria. Lo más perjudicial del procedimiento radica en la valuación de las tierras expropiadas y en la forma en que la indemnización se hace efectiva. Respecto al primer punto, se toma como valor de las tierras, el declarado por el contribuyente para el pago de la contribución territorial, valor que nunca representa la cotización actual de las tierras. En cuanto a la forma en que se paga la

indemnización, la ley de reforma agraria establece que se hará mediante bonos que vencen recién dentro de 25 años, con un interés del 3 %. Lógicamente bajo estas condiciones, esta expropiación resulta una cuasi-confiscación. La United Fruit Co. solo percibe 600 mil dólares por la mayor parte de sus tierras y ni siquiera en efectivo, sino en forma de títulos de difícil realización y que rinden un interés bajísimo.

Otro caso célebre de enajenación forzosa de capitales en América Latina es el de las compañías mineras en Bolivia, ocurrido hace pocos años.

Al respecto es necesario aclarar previamente que en realidad la mayoría de los accionistas de estas empresas mineras eran nacionales, pero como residían generalmente en el extranjero y había que remesar los beneficios fuera del país, las empresas eran consideradas nominalmente extranjeras. Además los capitales de las mayores de ellas estaban expresados en monedas extranjeras. Así la de Patiño estaba registrada en los Estados Unidos y su capital expresado en dólares de aquel país. El capital de las minas del grupo Hochschild estaba expresado en libras esterlinas y el de la compañía Aramayo en rancos suizos.

Resultó entonces que el gobierno surgido de una de las tantas revoluciones ocurridas en Bolivia en los últimos años, decidió en 1952 establecer una Comisión para la Nacionalización de Minas. Como consecuencia de los estudios realizados por dicha comisión se resolvió nacionalizar los bienes de las compañías mineras de Patiño, Aramayo y Hochschild en octubre de 1952, encargándose a una entidad estatal, la Corporación Minera de Bolivia, a hacerse cargo de las propiedades de las mismas. Las concesiones de dichas compañías fueron revertidas sin

compensación alguna. Las instalaciones mineras y demás propiedades de las compañías, que a fines de 1951 tenían un valor según libros de 60,5 millones de dólares fueron indemnizados provisionalmente en la suma de 21,7 millones de dólares. Como el pago tampoco no se efectuó en forma inmediata, se concedió un interés del 3 % anual.(1)

Una publicación de las Naciones Unidas (2) afirma que han sido objeto de nacionalizaciones en la última década, sobre todo las empresas extranjeras de servicios públicos en América Latina, en particular los ferrocarriles. Nosotros no coincidimos con esta opinión puesto que en casi todos los países latinoamericanos, la adquisición de los servicios públicos prestados por empresas de capitales extranjeros se hizo comprándolos previo acuerdo con dichas empresas, y no por expropiación. A menos que en la terminología empleada por dicha publicación de las Naciones Unidas se quiera comprender la venta voluntaria de propiedades privadas a los estados dentro del término de "nacionalización", entendemos que dicha afirmación no puede sostenerse. Una cosa es una venta voluntaria, y otra la expropiación. Los únicos casos notables de nacionalización o expropiación en América Latina (siempre refiriéndonos a empresas de capitales extranjeros) son los tres que hemos mencionado más atrás; otros no hubo.

En cambio, luego en la citada obra de las Naciones Unidas se emplea una sutileza bastante acertada al agregar que, en ciertos casos sin embargo, la venta puede considerarse como una alternativa distinta de la formal expropiación. Aún más; se sostiene que si bien en estos casos de las compras de servicios públicos de manos de los capita-

(1) United Nations; "Foreign Capital en Latin América."
New York, 1955. Página 46.-

(2) Id. Página 27.-

les extranjeros no puede hablarse formalmente de expropiación, en realidad las circunstancias que movían a los capitalistas extranjeros a vender las inversiones eran tales, que en la práctica podían considerarse más bien expropiaciones que ventas, porque éstas resultaban explícitamente forzadas. El Departamento de Comercio Norteamericano llamaba a este tipo de enajenaciones "creeping expropriation", término que equivale aproximadamente a expropiación paulatina o expropiación lenta.(1)

Esta "creeping expropriation", señala el Dto. de Comercio de los Estados Unidos, se operaba porque diversos países latinoamericanos no permitían a las empresas de servicios públicos de capitales foráneos cobrar tarifas que les permitiesen obtener rendimiento adecuados, o bien se las sometía a leyes impositivas y laborales discriminatorias, cuando no a multas y a tipos de cambio desfavorables para la remesa de sus intereses al exterior.

Las circunstancias que nosotros consideramos, pudieron contribuir a dichas ventas semi-forzadas son; el desequilibrio que entre los ingresos y los gastos se producía en gran parte de las empresas, debido a que la inflación hacía subir éstos mientras que las tarifas eran controladas y frecuentemente mantenidas invariables por las autoridades administrativas; por otra parte, empresas que a pesar de ello lograban dividendos de alguna significación se veían imposibilitadas de remesarlos al exterior por falta de divisas o bien tenían que efectuar dicha operación a tipos de cambio depreciados.

El perjuicio que se puede derivar para los capitales extranjeros

(1) U.S. Département of Commerce; "Factors Limiting U.S. Investment Abroad. Part 1; Survey of Factors in Foreign Countries." Washington D.C. 1953. Página 5.-

de las expropiaciones reside en dos factores; uno el del lucro cesante en caso de explotaciones rendidoras como por ejemplo las petrolíferas en Méjico. El otro factor, el más importante, del cual resultan mayores perjuicios a los capitales extranjeros expropiados es el del precio de la expropiación. No nos referimos solamente al monto nominal de la indemnización, sino también a la forma y a la oportunidad del pago.

En cuanto al monto de la indemnización, en todos los casos ha sido inferior a la suma ofrecida por el gobierno que expropiaba, al valor según libros o a la evaluación hecha por la propia compañía expropiada.

En un caso también se emplearon por un gobierno métodos arbitrarios para establecer el valor de la indemnización; se trata del gobierno de Guatemala en ocasión de la expropiación de parte de las tierras pertenecientes a la United Fruit Co., donde se tomó como valor de las mismas el declarado a los efectos del pago de la contribución territorial.

En cuanto a la forma de pago de las indemnizaciones a los capitales extranjeros expropiados, también resultó caprichosa en algunos casos, sobre todo porque la suma pagada no podía convertirse en la moneda del país de origen de la inversión. Perto también en un caso la indemnización ni siquiera se abonó en efectivo sino en forma de títulos gubernamentales, como le ocurrió también a la United Fruit Co. en Guatemala. En el caso de la expropiación de las compañías petroleras extranjeras en Méjico, transcurrieron muchos meses hasta que las mismas empezaron a percibir parte de las indemnizaciones que les correspondían.

Precisamente el plazo en que se pagan las indemnizaciones es otro aspecto a tenerse bien en cuenta. En América Latina como regla, dicho plazo siempre fué prolongado, imponiendo así a los capitalistas expropiados la inmovilización de sus capitales. Por lo tanto la indemnización debería ser, para no perjudicar al inversor expropiado, justa, en efectivo y en lo posible previa.

No sin razón se ha discutido tanto esta cuestión en la Conferencia Inter-Americana de Bogotá del año 1948. En el artículo 25 del acuerdo económico resultante, se han establecido, diríamos nosotros, los principios ideales para defender a los capitales extranjeros de expropiaciones injustas e indemnizaciones inadecuadas; "Los estados no tomarán acción discriminatoria contra las inversiones por virtud de la cual la privación de los derechos de propiedad legalmente adquiridos por las empresas o capitales extranjeros se lleve a cabo por causas o en condiciones diferentes a aquellas que la Constitución o las leyes de cada país establecen para la expropiación de propiedades nacionales. Toda expropiación estará acompañada del pago de justo precio en forma oportuna adecuada y efectiva."(1)

Sobre todo la última parte de este artículo se justifica plenamente a la luz de la forma inconveniente en que se han ofrecido las indemnizaciones a los capitales extranjeros expropiados en América Latina. Sin embargo justamente la parte final de dicho artículo ha sido muy resistida por las naciones latinoamericanas en Bogotá, que vieron en la misma una lesión a las facultades legislativas dentro de sus territorios. Debido a ello casi todas expresaron sus reservas

(1) Min. de Rel. Exteriores y Culto de la R. Argentina; "Instrumentos firmados en la IX Conferencia Internacional Americana, Bogotá, 30 de marzo - 2 de mayo de 1948." Buenos Aires, 1948. Página 57.

respecto a dicho artículo, señalando que rigen exclusivamente las constituciones nacionales para las expropiaciones de capitales, tanto nacionales como extranjeros, dentro de sus jurisdicciones. Veamos entonces que dicen al respecto algunas constituciones de repúblicas latinoamericanas.

Según el artículo 40 de la Constitución Nacional del año 1949, parte final, "el precio por la expropiación de empresas concesionarias de servicios públicos será el del costo de origen de los bienes afectados a la explotación menos las sumas que se hubiesen amortizado durante el lapso cumplido desde el otorgamiento de la concesión, y los excedentes sobre una ganancia razonable, que serán considerados también como reintegración del capital invertido."(1)

Llama la atención, la inconveniente rigidez con que se ha establecido como norma que la indemnización debe practicarse sobre la base del costo de origen menos las amortizaciones. Decimos esto porque no estaría fuera de lugar tener en cuenta el costo de reposición en vez del costo de origen de los bienes expropiados, sobre todo si América Latina pasa por un momento de casi general inflación como el actual. Por eso las Naciones Unidas también consideran en una publicación, (2) si no sería del caso, en vista del alto grado de inflación reinante en la mayoría de los países latinoamericanos (así como también en los países extracontinentales proveedores de los bienes de capital), tener en cuenta el costo de reposición de los bienes para establecer el monto de la indemnización a otorgarse a los inversores

(1) "Constitución de la Nación Argentina, Sancionada el 11 de marzo de 1949." Editorial Ferrot, Segunda Edición, 1952, Página 21.-

(2) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 28.-

extranjeros expropiados sobre una base mas realista. Nuestra Constitución sin embargo, con su artículo 40 excluye toda posibilidad en este asentido. Ello perjudicaría a los inversores extranjeros cuyos capitales se expropiarán en el momento actual del ciclo económico, pero podría beneficiarlos en cambio durante la fase descendente del mismo. Tampoco hay mayor precisión por parte del artículo 40 al cual nos referimos en lo que respecta a "los excedentes sobre una ganancia razonable," y nada dice sobre la manera en que se hará efectiva la indemnización.

En cambio según la constitución del Brasil del año 1946, en caso de expropiaciones por razones de necesidad pública o por razones de interés general, la indemnización estipula, deberá abonarse en dinero. Además esta compensación en dinero deberá reunir las siguientes condiciones; deberá ser previa y justa. (1)

Por lo menos establece esta constitución dos principios esenciales; que la indemnización debe ser abonada en dinero, lo cual evitaría a los inversores expropiados tener que recibir bonos a 25 años de plazo como ocurrió en Guatemala, y que la indemnización tiene que ser anterior a la expropiación (previa). En cambio deja la puerta abierta a discusiones la impresión que implica el término compensación "justa".

Otra legislación latinoamericana que establece las bases sobre las cuales deberá efectuarse el pago de compensaciones al capital extranjero expropiado, es la de Guatemala. Establece la ley de reforma agraria del año 1952 que la compensación por las tierras expropiadas se regulará sobre el valor asignado a las mismas por sus propietarios

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America."
New York, 1955. Página 56.-

a los fines impositivos. Establece que el pago de la compensación se efectuará en títulos del gobierno de hasta 25 años de plazo, los que deberán redituar un interés del 3 %. Ya nos hemos ocupado de los inconvenientes de esta ley.

La Constitución de Costa Rica, de acuerdo con las modificaciones introducidas por la ley del año 1943, (No.24) dispone que la propiedad privada solamente podrá ser expropiada por razones de interés público, mediante el pago previo de la compensación correspondiente.(1)

Esta disposición peca por su excesiva vaguedad. Lo único que establece con precisión es que el pago de la compensación deberá ser previo a la expropiación. Pero no aclara cuales son las razones de interés público que menciona y como y en que plazos deberá hacerse efectiva la indemnización.

Es decir entonces que, por una parte las repúblicas de Latinoamérica no admiten la preeminencia de acuerdos internacionales sobre las legislaciones nacionales, pero por la otra, tampoco no se esfuerzan en perfeccionar estas últimas para ofrecer a los capitales extranjeros una mayor garantía de tratamiento justo e imparcial en caso de expropiaciones.

Según Henry W. Balgooyen una de las cuatro barreras, psicológicas que impiden la más amplia afluencia de capitales norteamericanos a la América Latina está constituida por el peligro de expropiación sin compensación adecuada.(2)

Eugenio Gudín, Ministro de Finanzas del Brasil al referirse a

(1) United Nations; "Foreign Capital en Latin America." New York, 1955. Página 77.-

(2) Henry W. Balgooyen; "Experience of U.S. Private Business in Latin America." Regista "American Economic Review", mayo de 1951. Pág. 330.

las causas imputables a los países insuficientemente desarrollados por las cuales no se produce una mayor corriente de capitales internacionales, menciona también el nacionalismo y las expropiaciones sin pago previo.(1)

En cambio Luis G. Legorreta del Banco Nacional de México sostiene que hay un poco de exageración en lo que se refiere a expropiaciones de capitales extranjeros en América Latina. Afirma que se habla mucho de los pocos casos habidos, que pueden contarse con los dedos de una mano. Además, dice, no conoce a un solo país latineamericano que niegue a los inversores extranjeros expropiados el derecho de una compensación adecuada, como es el caso también con la constitución mejicana.(2)

Realmente estamos de acuerdo en que los casos de expropiación formal del capital extranjero en América Latina han sido contados. Aquí no puede estar la causa de la retracción del inversionista privado extranjero. Lo que pasa en cambio es que en ninguno de esos pocos casos de expropiación habidos en Latinoamérica, la compensación ha sido satisfactoria para el inversor extranjero. Cuando no era insuficiente el monto de la indemnización, ocurría que el pago no era inmediato, no era en efectivo o no podía convertirse de inmediato en dólares u otra divisa extranjera.

Hay también a nuestro juicio un factor de carácter psicológico; el peligro constante que pesa sobre las empresas de capitales extranjeros de ser expropiadas, intervenidas o controladas, debido a las

(1) International Bank for Reconstruction and Development. Summary Proceedings. Ninth Annual Meeting of the Board of Governors. Washington D.C. 24 de septiembre de 1954. Página 48.-

(2) Id. 8th Annual Meeting of the Board of Governors. Washington D.C. 9/12 de septiembre de 1953. Página 39.-

tendencias nacionalistas que privan actualmente en muchas repúblicas latinoamericanas.

En América Latina existe una tendencia de reducir la influencia extranjera sobre la vida económica nacional. Se considera que las industrias cuyos beneficios van a parar a manos extranjeras, sobre todo las industrias de exportación cuyas actividades agotan las riquezas naturales, menoscaban el bienestar económico del país que posee dichas riquezas. Se consideran que son de utilidad pública en forma parecida a los sistemas de transportes y comunicaciones. Al decir de Olson y Hickman (1), "el deseo de guardar la riqueza en casa" se ha fortalecido en años recientes.

Además, a medida que crecen el sentimiento y la conciencia nacionales de las repúblicas latinoamericanas, también están siendo vistas cada vez con menos buenos ojos esas grandes empresas extranjeras que tanta influencia ejercen sobre las generalmente débiles y pequeñas economías de estos países. A raíz de ello los inversores extranjeros son a menudo el blanco predilecto de críticas justas o injustas, de retardar el desarrollo o de explotar las economías nacionales. El hecho de que la mano de obra sea nacional mientras que la propiedad y la dirección de las grandes empresas sean extranjeros, también hace que éstas sean frecuentemente objeto de disputas políticas o de índole social.

En esa atmósfera de nacionalismo económico se sugieren diversos tipos de propiedad, intervención y competencia por parte del estado, tratándose en algunos casos de que éste se dedique a negocios de ex-

(1) P.R. Olson y C.A. Hickman; "Economía Internacional Latinoamericana." Versión Española de A.S. Hoyes. Fondo de Cultura Económica. México, 1945. Página 234.-

portación que antes estaban en manos de particulares, nacionales o extranjeros.

La mayor intervención del estado que siempre trae consigo el nacionalismo, desalienta a los inversores extranjeros, sobre todo a los norteamericanos. Nada inspira más desconfianza al inversor foráneo que la incertidumbre sobre las intenciones del estado en cuanto a su intervención en la economía. Nada desalienta más al inversor privado que el temor a que mañana pueda ser reemplazado por el gobierno o de ba competir con el mismo. Así el Departamento de Comercio Norteamerica no imputó en gran parte a la incertidumbre que existía respecto a las intenciones de intervención del gobierno argentino en la economía del país, y a los extremos a que la misma podría haber llegado, el he cho de que muchos capitales norteamericanos se abstuvieran de radicar se en la Argentina (1)

También se refiere el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2) a una práctica perjudicial que existe en Cuba y que consis te en la confiscación temporaria ("intervention") de empresas extran jeras como consecuencia generalmente, de conflictos del trabajo. Si bien en ningún caso los inversores norteamericanos fueron privados de sus propiedades por este procedimiento, igual se perjudicaron debido a que mientras duraba, sus maquinarias y demás equipos se deteriora ban rápidamente a consecuencias de su mal manejo y del descuido en su conservación y además porque durante el período de la "intervention" se creaban situaciones que tornaban difícil la recuperación completa

(1) y (2) U.S. Department of Commerce; "Factors Limiting U.S. Investment Abroad. Part 1. Survey of Factors in Foreign Countries." Páginas 8 y 34.-

del control sobre los establecimientos.

La legislación específica de inversiones extranjeras dictada en los últimos años por diversos países latinoamericanos, inexplicablemente no trae ninguna garantía contra intervenciones arbitrarias del estado en empresas de capitales foráneos o contra expropiaciones de sus propiedades.

En resumen, nuestras conclusiones respecto a la importancia de las expropiaciones y del nacionalismo en América Latina como factores que limitan el ingreso de capitales extranjeros son las siguientes:

- 1.) En la legislación de los países latinoamericanos no se halla asegurado el capital extranjero en forma efectiva, contra expropiaciones o intervenciones arbitrarias.
- 2.) Si bien las expropiaciones de propiedades extranjeras en el pasado han sido contadas, en todas ellas se han producido controversias respecto del pago de las compensaciones.
- 3.) Las compensaciones no han sido otorgadas en forma inmediata y efectiva lo cual constituye un antecedente disuasivo para las futuras inversiones.

Remesa de Utilidades y Repatriación del Principal, Influencia del Balance de Pagos. El Control de Cambios en América Latina.

Prescindiendo del factor utilidad, la mayor o menor libertad de movimiento que se deja a los capitales constituye a nuestro juicio el elemento que con más fuerza contribuye a configurar el clima para la radicación de fondos del exterior. No hay nada que desaliente más a las inversiones de capitales extranjeros, que los obstáculos opuestos a las remesas de utilidades a los países de origen de los fondos y a la libre repatriación del principal.

Prueba del inconveniente que representa para el capital extranjero el control sobre las remesas financieras, es el hecho de que esté siempre se ha dirigido con cierta preferencia a aquellas regiones donde las posibilidades de conversión parecían mayores. Ultimamente, según Sir Jeremy Raisman, (1) el capital inglés se dirigió con preferencia a los países del área de la libra esterlina y en cuanto a los capitales norteamericanos, con preferencia al Canadá o a los países latinoamericanos de la zona del Caribe, los cuales, por pertenecer al área monetaria del dólar, presentan mayores facilidades para la conversión en dicha divisa. El grueso de las inversiones extranjeras en otras áreas se practicaron en actividades que facilitan la remesa de las utilidades, es decir, siempre tratando de evitar un posible bloqueo de utilidades o una inmovilización del principal debido a dificultades cambiarias.

Desgraciadamente en un importante sector de países latinoameri-

(1) International Bank for Reconstruction And Development; Summary Proceeding. "Eighth Annual Meeting of the Board of Governors." Washington D.C. septiembre 9/12 de 1953. Página 30.-

canos, la libertad de transferencia al exterior, tanto de los capitales como de sus réditos no existe, debido al sistema de control de cambios que tienen establecido. Los únicos países de Latinoamérica que no practican el control de cambios son Méjico, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras y Panamá. Sin embargo, y como veremos más adelante, no en todos los países que practican el control de cambios, éste tiene por resultado trabar las remesas de utilidades o las repatriaciones del principal. Actualmente pueden efectuarse los servicios financieros de capitales extranjeros con relativa libertad en Venezuela, Colombia, Cuba, Perú y Uruguay.

El control de cambios en gran parte de los países latinoamericanos consiste de tipos fijos ( nicos o múltiples) que son los oficiales y de tipos fluctuantes (del mercado libre). La mayoría de las operaciones de cambio deben efectuarse a los tipos oficiales y requieren permiso previo en cada caso. El resto de las operaciones pueden efectuarse sin autorización especial a través del "mercado libre". A este tipo pertenecen los controles de cambio que aplican Argentina, Chile, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay y otros países.

El inconveniente que presentan para el libre movimiento de los capitales y de sus utilidades es de dos clases; primero, que generalmente las remesas deben efectuarse a los tipos oficiales, pero para lo cual debido a la escasez de divisas las autoridades con frecuencia no conceden los permisos correspondientes y segundo que, cuando las remesas pueden operarse a través del mercado libre, los tipos de cambio correspondientes resultan muy desfavorables.

Otros países aplican los controles de cambio para fines fiscales o estadísticos exclusivamente, por lo cual no traban el libre movi-

miento de los capitales. Es el caso de Venezuela, Cuba, Colombia, etc.

Aunque mantienen el control sobre las remesas financieras al exterior de los inversores extranjeros, varios países han tomado medidas administrativas o promulgado leyes especiales que les garantiza ahora hasta cierto punto su derecho a transferir los ingresos o el capital dentro del régimen de control cambiario. Estos compromisos van acompañados con frecuencia del establecimiento de un límite máximo para las transferencias que pueden realizarse al tipo oficial de cambio.

Nosotros contemplamos con escepticismo a esas leyes que garantizan a los inversores la remesa anual mínima de utilidades al exterior. Más aún, cuando como sucede en el caso chileno, se pretende fijar por adelantado en un presupuesto de divisas anual, la cantidad de cambio extranjero que se dedicará a las repatriaciones de capitales extranjeros y a las remesas de sus utilidades. Es que todo depende de la situación del balance de pagos de los países latinoamericanos. Sabemos sin embargo que el único rubro activo de importancia de los balances de pagos de estos países está constituido por los ingresos derivados de sus exportaciones. Estas exportaciones consisten casi exclusivamente de productos primarios cuyos precios en el mercado internacional fluctúan enormemente, de manera que los ingresos de divisas varían tanto de un año a otro que se hace prácticamente imposible a dichos países, cumplir con compromisos de carácter relativamente constante.

La imposibilidad de convertir una divisa en otra, empeora la situación. En consecuencia puede suceder que, a pesar de contar en determinado ejercicio con un balance de pagos favorable, determinado país latinoamericano se vea imposibilitado a pesar de todo, de cumplir sus compromisos con los inversores de ciertos países porque sus exportacio

nes no le han reportado las divisas que para ello requería.

Según hemos visto, las inversiones foráneas en América Latina de la última década provinieron en su mayor parte de los Estados Unidos. Justamente el dolar ha sido en los últimos años la divisa más difícil de obtener por aquel sector de países latinoamericanos no pertenecientes al área del dólar porque sus exportaciones a los Estados Unidos nunca han sido suficientes, al menos en la última década, para satisfacer al mismo tiempo sus necesidades de importación y sus compromisos de remesas financieras en esa divisa. La consecuencia casi siempre fué que se sacrificaron éstas últimas a las necesidades de importación. Además la política comercial actual de los Estados Unidos, restrictiva de las importaciones, tampoco no ayuda mucho para despejar la situación.-

Aquí vienen al caso dos observaciones muy acertadas del Canciller del Exchequer británico, Richard Butler en oportunidad de una reunión anual del Consejo de Gobernadores del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, (1) que traducidas al castellano dicen así: "Consideramos que el país que recibe los capitales debería permitir la remisión de los ingresos y la repatriación del principal. La libre remesa de los beneficios es de particular importancia. Es algo que todos los gobiernos deberían considerar como la carga primordial que pesa sobre el activo de sus balances de pagos y no como una carga eventual que puede ser fácilmente suspendida, o como una concesión a capitalistas extranjeros" Precisamente esta regla no se sigue en América Latina; los países no administran sus divisas dando preferen-

(1) B.I.R.F. "Summary Proceedings, Ninth Annual Meeting of the Board of Governors." Washington D.C. septiembre 24/29, 1954. Página 51.

cia a sus compromisos con los inversores foráneos sino que ante todo satisfaciendo sus necesidades más apremiantes de importaciones.

La otra observación del Sr. Butler está dirigida a los países exportadores de capitales; "El país acreedor deberá evitar toda política que dificulte al deudor el servicio de la deuda. Con esto quiero significar que el país acreedor debe facilitar las importaciones desde el país de inversión, pero esto no quiere decir que tenga que comprarle a cualquier precio." La política comercial actual de los Estados Unidos tampoco no está dirigida precisamente, como ya hemos dicho, a facilitar las exportaciones de gran parte de las repúblicas latinoamericanas. Parece pues que ninguna de las partes, ni los importadores ni los exportadores de capitales, siguen estas "reglas de oro" de Mr. Butler.

Quedamos pues en que los controles de cambio que estorban el libre movimiento de los capitales en latinoamérica, son consecuencia de la mala situación del balance de pagos de la región, consecuencia a su vez ésta de factores que en gran parte escapan al control de los países latinoamericanos.

Claro que los países latinoamericanos podrían contribuir a la solución del problema tratando de obtener una reestructuración favorable en la composición de sus balances de pagos, diversificando sus producciones para obtener una reducción de las importaciones por una parte y por la otra, para aumentar las perspectivas de sus exportaciones. Desgraciadamente para ello requerirían justamente mayores aportes de fondos extranjeros dada la escasez actual de sus propios ahorros.

Por otra parte los países latinoamericanos también podrían contribuir a equilibrar sus balances de pagos, seleccionando las inversio

nes extranjeras de manera que ingresen con preferencia aquellas que disminuyen la propensión a importar y eventualmente contribuyan a aumentar las exportaciones. Esto es por otra parte lo que se ha estado intentando en el Perú, en Chile, en la Argentina y en otros países que han dictado leyes especiales sobre la materia.

Walter M. Beveraggi-Allende, profesor adjunto de economía de la Universidad de Boston, Estados Unidos, (1) sostuvo como medida de alivio al balance de pagos de los países deudores, la conveniencia del sistema de servicios financieros flexible o cíclico, por el cual el país deudor se compromete a pagar conforme al estado de sus reservas de divisas y de su balance de pagos internacionales. Este sistema podría reemplazar ventajosamente el control de cambios en lo que respecta a las remesas de los dividendos sobre capitales extranjeros. "Cuando la balanza de pagos está en equilibrio o superavit, el país deudor provee liberalmente el cambio para la remisión de los beneficios de los inversionistas extranjeros. Cuando el Balance de pagos muestra déficit, el país deudor autoriza solamente la remisión de una parte de los beneficios, según la magnitud del déficit, este tipo de servicio flexible o cíclico de los capitales extranjeros podría ser eficazmente puesto en práctica con el auxilio de una entidad como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento por ejemplo. Para ello el banco podría efectuar adelantos a los inversores con ganancias temporalmente bloqueadas, hasta que la situación de la balanza de pagos del país deudor mejorase."

Algo parecido ya se tuvo en cuenta en ocasión de firmarse el -

(1) Walter M. Beveraggi-Allende; Discurso pronunciado en la Universidad de Boston, Estados Unidos. Revista "Panorama Económico," Santiago de Chile, 2 de septiembre de 1955. No. 130, Página 505.-

"Tratado de Amistad, Comercio y Desarrollo Económico" entre la República Oriental del Uruguay y los Estados Unidos, en 1949.

Dicho tratado establece el principio de la exención de controles para las remesas originadas por las inversiones extranjeras, salvo en "periodos de escasez de divisas," durante los cuales el país importador de capitales puede aplicar restricciones, con objeto de asegurarse la disponibilidad de divisas extranjeras para pagar mercaderías y servicios "esenciales a la salud y bienestar" de sus habitantes. Quiere decir que se prevé la reducción de los servicios financieros de los capitales extranjeros en ocasión de escasez de divisas. Pero el tratado también establece que el país importador de los capitales tiene la obligación de "tomar medidas razonables y específicas" para cumplir en lo posible con dichas remesas y en todos los casos debe consultar con el país exportador de los capitales.(1)

Si bien el tratado no prevé la intervención de ninguna institución financiera como el B.I.R.F. por ejemplo, para adelantar temporariamente las utilidades congeladas a los inversores, nos parece muy acertado en cambio el establecimiento del sistema de consultas entre las partes, es decir entre los países importadores y exportadores de capitales, en todos los casos que resultara necesario limitar las remesas financieras sobre capitales. Ello evita arbitrariedades por parte del país deudor en perjuicio de sus acreedores extranjeros.

Respecto también al problema de las remesas de utilidades hay un expediente muy práctico que ha sido aplicado mucho después de la segunda guerra mundial. Es evidente que, si el país acreedor puede por sí

(1) Naciones Unidas, C.E. y Social, C.E.P.A.L. ; "Situación Jurídica y Económica de las Inversiones Extranjeras en Países Seleccionados de la América Latina; las Inversiones Extranjeras en el Uruguay." Montevideo, 2/5/1950. Página 26.-

mismo absorber las materias primas producidas por capitales nacionales mediante sus empresas establecidas en el extranjero, aquellas no tienen que venderse en el mercado internacional. Las remesas financieras se convierten entonces en simple cuestión de transferencia de las mercaderías o materias primas citadas. De esta manera las inversiones extranjeras pueden aislarse, por lo menos en lo que respecta al problema de las remesas financieras, de la economía o mejor dicho de la situación del balance de pagos internacionales del país de inversión. Ello explica en gran parte la preferencia dada por los inversores estadounidenses a ciertas inversiones directas; de esta manera el inversor extranjero puede generar por sí mismo mayor cantidad que la necesaria de divisas para disponer libremente de sus utilidades a más de mejorar la disponibilidad de divisas de los países de inversión.

Correlativamente varios países latinoamericanos ofrecen a los inversores extranjeros la facilidad de disponer libremente en el exterior, de todas o de parte de las divisas que obtienen exportando los productos de sus empresas en Iberoamérica.

Por ejemplo una ley chilena dictada en 1955 (1) permite a las empresas norteamericanas que explotan las minas de cobre del país y antes estaban obligadas a ceder el mineal al Banco Central de Chile, a disponer del mismo libremente en el exterior.

Por su parte el artículo 15 de la ley colombiana No. 8 dice textualmente; (2) "La Oficina de Registro de Cambios, previo concepto de

(1) International Financial New Survey, F.M.I. "New Chilean Copper Mining Legislation." Vol.VII. No.44. 13/5/55. Página 355.-

(2) Ministerio de Finanzas de la Nación, Banco Central de la R.Argentina; "Radicación de Capitales Extranjeros. Antecedentes y Textos Legales." Buenos Aires. Página 78.-

la Junta Reguladora de Cambios, podrá permitir que una parte de las divisas provenientes de la exportación de productos manufacturados de Colombia por empresas constituidas en todo o en parte con capital extranjero, no sea reintegrado al país y se deje en el exterior a buena cuenta de los reembolsos de utilidades o de capital que tengan derecho a hacer dichas empresas."

A este respecto las empresas exportadoras de petróleo en Colombia se encontraban en situación privilegiada, desde que generalmente no se les obligaba a hacer entrega de sus divisas provenientes de las exportaciones. Solo en caso de desequilibrio acentuado del balance de pagos, se les obligaba o se les podía obligar a entregar temporariamente un 25 % de dichas divisas.(1)

En el Ecuador también, las divisas procedentes de la exportación de oro y petróleo y parte de las provenientes de la exportación de bananas quedan a la libre disposición de los exportadores, que no están obligados a hacer entrega de las mismas al Banco Central. Las empresas exportadoras del petróleo y de la mayor parte del oro, son de capitales extranjeros.(2)

(1) "Foreign Capital in Latin America." United Nations, New York, 1955.
Página 68.-

(2) Id. Página 91.-

Analizaremos seguidamente en qué condiciones pueden efectuarse las remesas al exterior sobre utilidades de las inversiones extranjeras y las repatriaciones de capitales en los distintos países.

Al efecto se pueden dividir las repúblicas latinoamericanas en dos grupos bastante definidos; Un primer grupo al cual pertenecen Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Bolivia y el Ecuador. En estos países, debido al control de cambios, las remesas al exterior relacionadas con inversiones extranjeras están muy restringidas, cuando no suspendidas.

En cambio en un segundo grupo de países del que forman parte Perú, México, Colombia, Venezuela, Cuba y la mayoría de los países de América Central, hay en general, libertad de movimiento para los capitales extranjeros y si bien en algunos de estos países también existe control de cambios, tiene solo carácter fiscal. Por otra parte, los países de este segundo grupo, salvo el Perú pertenecen al área monetaria del dólar y no sufren la escasez de dicha divisa que caracteriza a los países que hemos mencionado en primer término.

República Argentina; Al dictarse la ley de radicación de capitales extranjeros en agosto de 1953, la situación era la siguiente; La entrada de capitales del exterior no requería permiso especial; en cambio la repatriación sí requería permiso especial, el cual raras veces era concedido. Las utilidades de las inversiones extranjeras podían remesarse a través del llamado mercado libre de cambios (que en realidad no era tal porque establecía un tipo fijo de m\$n 14.- por cada dólar) pero solo hasta el límite del 5 % anual sobre el monto del capital registrado. Además esta remesa requería el correspondiente permiso especial en cada caso. En realidad se autorizaron muy pocas

remesas de utilidades sobre las inversiones foráneas al punto de que, en lo que a inversiones norteamericanas se refiere, a fines de 1951 ya había acumulados beneficios sin remesar por 765 millones de pesos.

En agosto de 1953 se dictó la ley No. 14.222 y en octubre del mismo año su decreto reglamentario No. 19.111. Sin embargo estas leyes sólo se referían a los nuevos capitales que se invertían a partir de esa fecha y pretendían estimular las inversiones extranjeras en el campo de la industria y de la minería. Recién en enero de 1955 se dictó un nuevo decreto (No. 637) que se refería también a las remesas de utilidades de inversiones anteriores a la sanción de la ley No. 14.222, siempre y cuando se cumplieran las condiciones estipuladas en la misma.

A consecuencia de estas nuevas disposiciones los titulares de capitales foráneos invertidos en el país podían transferir en la divisa correspondiente las utilidades realizadas y líquidas de ejercicios iniciados a partir del 26 de agosto de 1953, hasta el 8 % anual sobre el monto del capital registrado en monedas extranjeras, en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Para retirar el capital era necesario esperar 10 años y después se podía hacerlo en cuotas del 20 % anual como máximo, pero esto último sólo era aplicable a las inversiones posteriores al 26 de agosto de 1953 dentro de las disposiciones de la ley 14.222.

Es decir entonces que las disposiciones referentes a remesas de utilidades era válidas indistintamente para los capitales invertidos antes y después del 26 de agosto de 1953 con la sola condición de hallarse comprendidos dentro de los términos de la ley No. 14.222, mientras que en lo que se refiere a las repatriaciones del principal, solamente beneficiaba las inversiones posteriores al 26 de agosto de

1953, puesto que el decreto No. 637 nada decía al respecto.

De cualquier manera las limitaciones que establecían estas disposiciones a las remesas de beneficios y repatriación del principal implicaban nuevas restricciones al libre movimiento de los capitales, y en este sentido nada se ha adelantado. Sin embargo los porcentajes de remesas autorizados por las nuevas disposiciones representaban una ventaja con respecto a la situación anterior que solo permitía como remesa máxima de utilidades un 5 % sobre el capital registrado y con permiso especial en cada caso.

Además estas disposiciones sobre remesas financieras de la ley 14.222 sólo eran aplicables a aquellas inversiones que se realizaban en ciertos y determinados campo de la economía del país, comprendidos dentro de los planes de gobierno. Otra limitación se refería a que los capitales que se acogían a la nueva ley de inversiones extranjeras debían tener por efecto, producir o cuando menos ahorrar divisas al país. No dejaba de ser conveniente esta disposición, hasta para los inversores foráneos, porque si el pasivo del balance de pagos se recargaba inutilmente con remesas financieras indiscriminadas, se perjudicaban también aquellos inversores foráneos cuyas industrias eran convenientes para los intereses del país. Por ello se trató de impedir el ingreso de aquellos capitales dedicados a empresas que no significarían ninguna mejora para la situación del balance de pagos internacionales argentino.

Sin embargo ninguna disposición de la ley 14.222 le garantizaba al inversor extranjero que podría con seguridad, disponer todos los años de las divisas necesarias para efectuar las remesas del 8 % a que nos referimos. Tampoco no se lo podía garantizar nadie. Ello siem

pre depende de la situación del balance pagos internacionales y era precisamente esta situación la que se trataba de aliviar seleccionando las inversiones extranjeras.

Lo que al parecer encontraba el inversor extranjero en la ley No. 14.222 era una mayor protección contra la inflación, dado que los porcentajes de las remesas financieras se calculaban sobre los capitales registrados en monedas extranjeras y al mismo tiempo las transferencias se efectuarían en monedas extranjeras y a la cotización vigente en el mercado libre de cambios al momento de efectuarse la remesa. Sin embargo esto era solo aparente. El inversor tenía derecho a remesar una cantidad fija de dólares por ejemplo, sobre el capital registrado; si el peso argentino se depreciaba por efecto de la inflación, tomaría más pesos para remesar la misma cantidad de dólares y generalmente, la inflación origina un aumento de las ganancias en pesos, por lo cual la disponibilidad de pesos aumentaría para cumplir con esa remesa de dólares. Pero no hay que olvidarse que durante la inflación estas ganancias son ficticias hasta cierto punto si se tienen en cuenta los mayores costos de reposición; por eso conviene considerarlas con prudencia y constituir las reservas necesarias para prevenir la descapitalización de las empresas. Por eso bien podía suceder que en la práctica, el inversor solo pudiera remesar una parte de los dólares que la ley le autoriza.

Por otra parte la ley No. 14.222 no solucionó el problema de la repatriación de aquellos capitales foráneos que no se hallaban comprendidos dentro de sus términos. Sólo permitía que sus utilidades acumuladas que no habían podido hasta la fecha remesarse al exterior, fueran invertidas en alguna actividad comprendida dentro de las dis-

posiciones de la ley y con ello se solucionaba a la larga el problema de la transferencia al exterior de las mismas porque serían consideradas como capital inscripto que ganaría antigüedad y después de 2 años podría remesarse al exterior. Pero en cuanto a los capitales mismos, nada disponía.

En cuanto a las remesas de las utilidades de aquellos capitales que no se acojan a la ley No. 14.222, en la práctica, hace mucho que no pueden efectuarse por falta de divisas. Se ha tratado de llegar a un acuerdo con inversores ingleses y norteamericanos para aliviar en algo la situación. Respecto a los primeros, hace más de 5 años que sus empresas están acumulando beneficios en el país sin posibilidad de remesarlos. Al mes de abril de 1955 su importe se estimó en unas 10 millones de libras esterlinas.(1)

Por un instrumento accesorio al acuerdo comercial anglo-argentino firmado el 31 de marzo de 1955 se establecía la posibilidad de efectuar remesas parciales a cuenta de estos fondos bloqueados a que nos referíamos, pero en concreto nada se logró.

Para aliviar la situación de los inversores norteamericanos que también mantenían sus utilidades bloqueadas en la Argentina, se trató de llegar a un acuerdo por intermedio de la Cámara Mixta de Comercio Argentino-Estadounidense para lograr remesas de unos 1.500.000.- de dólares, pero la falta de estas divisas también impidió la concreción del mismo.

En realidad las disposiciones de la ley No. 14.222 y decretos complementarios relacionadas con las remesas financieras no llegaron a aplicarse porque cuando apenas se habían cumplido los dos años de su vigencia, se planteó una nueva situación que le ha restado toda eficacia

(1) International Financial News Survey; I.M.F.; "Argentine-U.K. Trade Agreement." Vol. VII, No. 43, mayo 6 de 1955. Página 348.-

práctica; el establecimiento del mercado libre de cambios por el cual las remesas financieras podrán efectuarse sin previa autorización del Banco Central.

Por resolución 986/55 de las nuevas autoridades argentinas, las utilidades de las inversiones extranjeras ganadas con posterioridad al 30 de junio de 1955 podrán remesarse al exterior sin limitación a los tipos de cambio del mercado libre.(1)

En cambio las utilidades de períodos anteriores al 30 de junio de 1955 y los capitales correspondientes aún están bloqueados, salvo que la remesa sea expresamente autorizadas por el Banco Central.

En Chile la remesa de utilidades y la transferencia de capitales también se rige por una legislación especial; el decreto No.427 del 3 de mayo de 1954 y la ley No. 437 del 2 de febrero de 1954, ampliatorios de la ley No. 427 del 10 de noviembre de 1953. No están comprendidas en esta legislación las grandes empresas norteamericanas que producen el cobre chileno, que están sujetas a un régimen especial que les permite como ya observáramos, retener en el exterior parte de las divisas procedentes de sus exportaciones.

El sistema chileno distingue entre inversiones aprobadas y las demás inversiones. Las inversiones aprobadas son únicamente aquellas que cumplen con determinados requisitos previstos en el decreto No. 427 y en la ley No. 437.(2) Las inversiones aprobadas pueden repatriar el principal a partir de los 5 años de su ingreso al país, en cuotas anuales del 20 %. Esto surge del artículo 9 del decreto No. 427;

(1) Foreign Commerce Weekly; "Argentina Installs New Systems Of Exchange, Profit Transfers." Vol.54, No.20, 14 de noviembre de 1955. Página 7.-

(2) Véase página

"Retorno del capital; después de 5 años en cuotas de hasta 20 % del valor primitivo registrado por el Consejo Nacional de Comercio Exterior en el momento del ingreso del capital. El inversionista podrá comprar las divisas necesarias al cambio libre bancario en el momento de la reexportación."(1)

En cuanto a la remesa de utilidades, las inversiones aprobadas pueden, por periodos de hasta 20 años, remesarlas al exterior sin limitación, al tipo oficial de 110 pesos por dólar. En cambio el 3 de mayo de 1954 esta franquicia fué limitada al término de 10 años y en cuanto al tipo de cambio aplicable, nada se dice ahora. (decreto No. 427/54)

En efecto, el artículo 10 de la nueva disposición reza así; "Los intereses y utilidades que produzcan los capitales aportados, podrán reexportarse libremente sin necesidad de autorización previa del C.N. de Comercio Exterior y el retiro deberá efectuarse por intermedio de algún banco establecido en el país, previa entrega de un certificado de la D.G. de Impuestos Internos en que se acredite en monto de las utilidades comprobadas y el pago de los impuestos respectivos. Esta franquicia regirá por el plazo de 10 años contados desde la fecha de la puesta en marcha de la respectiva industria."(2)

El recaudo del certificado de la D.G. de Impuestos Internos podría usarse en la práctica como medio para postergar o aún prohibir la remesa de utilidades que la legislación chilena permite. Sin embargo esta cláusula no está demás si se piensa que las empresas extran-

-
- (1) Banco Central de Chile, Boletín Mensual; "Inversiones Extranjeras en Chile; Decreto No. 427 del 3/5/1954; aprueba el reglamento de inversiones de nuevos capitales extranjeros en Chile." Agosto de 1954. No. 318. Año XXVII. Página 181.-
- (2) International Financial News Survey; "Enlargement of Exceptional Exchange Area in Chile." Vol. VIII, No. 19. Noviembre 4 de 1955. Pág. 155.-

jerías podrían en determinados casos tener interés en elevar sus utilidades para aumentar sus remesas al exterior.

De acuerdo al boletín del Fondo Monetario Internacional (1) recientemente las remesas financieras de inversiones extranjeras en Chile han sido incluidas, a efectos del tipo de cambio aplicable, dentro de la llamada "área de cambio excepcional" que es de 300 pesos por cada dólar norteamericano. Por otra parte esta disposición parece haber restringido un poco más las remesas de utilidades por parte de los inversores foráneos porque, como dice el artículo 10 del decreto No. 427 transcripto, éstas deben efectuarse por intermedio de algún banco, pero ahora éstos están obligados a requerir previamente el permiso del Consejo Nacional del Comercio Exterior (CONDECOR) antes de hacer entrega alguna de divisas extranjeras.

También en Chile, como en la Argentina, el gobierno no está en situación de garantizar que en todo momento haya disponible las divisas necesarias para cumplir con las remesas financieras que autoriza la legislación. Sin embargo en Chile se ha dado un paso más en este sentido estableciendo la obligación del gobierno de proveer en su presupuesto anual de divisas, el monto de monedas extranjeras necesario para cumplir con las obligaciones de Chile frente a los inversores extranjeros en lo que a las remesas financieras se refiere.

En cuanto a las inversiones extranjeras no aprobadas expresamente, por no estar encuadradas dentro de la legislación especial mencionada, se presume que sus titulares deberán solicitar permiso especial

(1) International Financial News Survey; "Enlargement of Exceptional Exchange Area in Chile." Vol. VIII, No. 19. Noviembre 4 de 1955. Pág. 155.-

para remesar ya sea utilidades o el principal, al tipo oficial de cambios o de lo contrario, deberán hacer uso del cambio fluctuante del mercado libre, mucho menos favorable.(1)

En el Brasil igualmente se hallan restringidas las transferencias de utilidades de las inversiones extranjeras. Al mismo tiempo la legislación de este país trata de garantizar igual que en la Argentina y en Chile, un mínimo de transferencia anual.

Según el artículo 6.º del decreto-ley No. 9025 sobre Libertad de Compra-Venta de Cambio y Moneda Extranjeras, "queda asegurado el derecho de retorno del capital extranjero previamente registrado en la cartera de cambio del Banco del Brasil S.A., siempre que la parcela anual de transferencia no exceda del 20 % del capital registrado. Párrafo único; Después de dos años de permanencia en el país el capital extranjero aplicado a títulos de la deuda interna brasileña o de otra renta fija, tendrá garantizada su transferencia inmediata o integral."(2) Repetimos que esta garantía no puede ser absoluta desde que esta sujeta a la existencia de las divisas requeridas.

En el Brasil, la posibilidad de remesar utilidades al exterior depende del interés que las inversiones revistan para la economía del país. Si son de interés especial y están registradas en el Consejo de Superintendencia de Moneda y Crédito, tales remesas pueden hacerse hasta el límite del 10 % anual a un tipo de cambio más favorable que el del mercado libre ("cost of exchange.") De acuerdo con las Naciones

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 67.-

(2) Ministerio de Finanzas de la Nación, Banco Central de la R. Argentina; "Radicación de Capitales Extranjeros. Antecedentes y Textos Legales." Buenos Aires, 1953. Página 52.-

Unidas, (1) para gozar de los tipos de cambio oficiales, que establecen una relación de cambio mucho más favorable para el cruceiro que la resultante del mercado libre, el capital extranjero debe ser declarado de "especial importancia para la economía nacional." Se consideran tales, las inversiones aprobadas por el gobierno brasileño en conexión con programas oficiales de desarrollo económico, o las relacionadas con ciertas actividades como energía o comunicaciones. En tales casos se les asegura una transferencia mínima del 8 % anual para la repatriación de los capitales y del 10 % para la remisión de las utilidades. Las demás remesas deben efectuarse a través del mercado libre de cambios, cuyo tipo es muy desfavorable, comparándolo con el tipo especial que mencionáramos. En efecto, de acuerdo con la ley No. 1807 del 7 de enero de 1953, la mayoría de las remesas que no se refieren a importaciones o exportaciones, incluso transferencias de capitales, pueden hacerse a través del mercado libre.

Cuando se trata de créditos o préstamos obtenidos del exterior, que revisten importancia especial para la economía nacional, podrán remesarse también el principal e intereses hasta el límite máximo del 8 % anual del importe del préstamo al tipo de cambio especial ("cost of exchange,") siempre y cuando en la oportunidad de su ingreso, las divisas provenientes de tales créditos o préstamos hayan sido negociadas en el mercado oficial o aplicadas en el exterior a la compra de máquinas o equipos especialmente previstos al solicitarse tales créditos.(2)

(1) International Monetary Fund; "Sixth Annual Report on Exchange Restrictions." Washington D.C., 1955. Página 64.-

(2) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 59.-

Disposiciones parecidas se van repitiendo en las legislaciones de los demás países de este grupo. En el Paraguay los inversores extranjeros pueden registrar en el Banco Central sus ingresos de capitales, en cuyo caso recibirán la moneda local al tipo oficial de 15 guaraníes por dólar, tipo de cambio que también rige para las remesas al exterior. Pero estas remesas sólo han sido autorizadas en escasas ocasiones debido a la constante penuria de divisas que sufre el Paraguay. Por otra parte el capital extranjero no registrado puede ingresar y salir al cambio libre de 58,50 guaraníes por dólar. (que era el tipo vigente al 31 de diciembre de 1953.)

En la práctica, desde principios de 1953 solo ha sido posible repatriar capitales al tipo de cambio libre, sin tener en cuenta si el capital ha sido o no registrado previamente.

Esta situación lógicamente es desalentadora para nuevas inversiones privadas del exterior. Si un inversor al traer su capital, por querer asegurarse el derecho de retorno, registra su capital con el Banco Central y recibe solo 15 guaraníes por cada dólar, luego al pretender retirarlo, debe entregar casi 60 guaraníes para obtener un solo dólar con la alternativa de no poder retirar para nada sus fondos durante varios años, se queja del ambiente desfavorable que existe en el Paraguay para los capitales extranjeros, desde luego tiene toda la razón del mundo.

En Bolivia el capital extranjero invertido y registrado en una cuenta especial, debe ingresar al tipo de cambio oficial, que es el mismo que registrará para su posterior transferencia al exterior. Las remesas al exterior de capitales e intereses están limitadas al 30 % del capital registrado para las primeras y al 15 % sobre el monto del

capital registrado para las segundas.

Si bien el Ecuador se lo considera como país perteneciente al área monetaria del dólar, y estos países generalmente debido a sus mayores posibilidades de aprovisionarse de dólares, tratan con mayor liberalidad las remesas financieras de los capitales foráneos, ofrece sin embargo restricciones semejantes a las que venimos observando en los países del primer grupo.

Efectivamente, en el Ecuador también se hace la distinción entre inversiones de capitales extranjeros autorizados (registrados) y sin autorización especial. Las autoridades ecuatorianas el registro de una inversión foránea si se trata de empresas de "interés nacional" únicamente. En este caso el cambio procedente de tales ingresos de capitales debe ser entregado al Banco Central al tipo oficial. A ese mismo tipo podrán hacerse después las remesas al exterior de beneficios, pero como se dice expresamente, con sujeción a la eventualidad de la disponibilidad de divisas. Es decir, lo que nosotros siempre comentábamos en oportunidad de estudiar las remesas mínimas autorizadas por otros países, aquí se reconoce oficialmente al agregarse que las remesas podrán hacerse siempre y cuando haya divisas disponibles.

(1)

También podrán practicarse inversiones sin autorización especial, al tipo del mercado libre de cambios. En tal caso no se garantizan, ni la disponibilidad de divisas ni el tipo al cambio aplicable, que fluctúa libremente.

Veamos ahora cuál es la situación en los países que nosotros

(1) U.N. "Foreign Capital in Latin America." N.York, 1955. Página 91.-

clasificamos dentro del segundo grupo, respecto a la posibilidad de remesar al exterior los capitales y los réditos de las inversiones extranjeras. Nos referimos a Méjico, países de América Central, Cuba, República Dominicana, Venezuela, Colombia y Perú.

Mejico no practica control, de cambios aunque esto no quiere decir que no haya tenido dificultades en su balance de pagos durante la última década; efectivamente, en este periodo ha tenido que ajustar dos veces sus tipos de cambio. Pero en principio presenta la ventaja para los capitales extranjeros que no restringe sus movimientos. Estos pueden entrar y salir libremente.

En América Central la mayoría de los países dejan a los capitales extranjeros completa libertad de movimiento. Es el caso de El Salvador, Guatemala, Honduras, Haití y Panamá. Costa Rica en cambio, restringe las remesas de utilidades al 10 % del capital extranjero invertido por año. Lo mismo puede decirse de Nicaragua.

Cuba, otro país del grupo que estamos estudiando, no impone en la práctica restricción alguna a las operaciones de cambio extranjero. Únicamente los pagos a España requieren un permiso especial. En cambio las remesas de beneficios y repatriaciones de fondos provenientes de inversiones foráneas pueden efectuarse libremente. La República Dominicana tampoco ofrece restricciones a los capitales extranjeros, tanto para la entrada como para la salida de su territorio.

Tampoco Venezuela, a pesar de mantener control de cambios, restringe en manera alguna las remesas al exterior de fondos pertenecientes a inversores extranjeros. Es que el control de cambios venezolano no persigue la misma finalidad que en los países del primer

grupos; no está destinado a mantener el equilibrio del balance de pagos sino a fines puramente fiscales.

Colombia, otro país que mantiene control de cambios, permite sin embargo reexportar en cualquier momento el capital importado así como la remesa de las utilidades. Las autoridades colombianas solo intervienen en estas operaciones a los efectos de verificar el ingreso anterior de los capitales y la existencia de las utilidades. La Ley 8 de 1952, de acuerdo con esto, dispone en su artículo 2; "Quienes importan capital en monedas extranjeras o en títulos representativos de las mismas, tendrán los siguientes derechos;

- a) Podrán reexportarlo en cualquier tiempo
- b) Podrán asimismo, remesar las utilidades netas del capital importado, y
- c) Podrán registrarse como capital importado las utilidades no distribuidas.

Los mismos derechos acuerda el artículo 7 a los capitales importados en forma de máquinas y equipos.

El artículo 4 de la misma ley No. 8 dispone que para la reexportación de capitales importados en cualquiera de las dos formas señaladas, "se deberá obtener la respectiva autorización o licencia de cambio, según el caso, previa la presentación a la Oficina de Registro de Cambios, de los balances y documentos que esta oficina solicite para determinar el monto de las utilidades líquidas del capital importado, la disponibilidad en efectivo de las mismas, y para garantizar el cumplimiento de las obligaciones legales."(1)

(1) Min. de Finanzas de la Nación; Banco Central de la R. Argentina. "Radicación de Capitales Extranjeros. Antecedentes y Textos Legales." Buenos Aires, 1953. Página 76.-

Los requisitos que exige este artículo no deben considerarse como restricciones al movimiento de capitales internacionales, sino como meras formalidades, muy justificadas por otra parte en lo que respecta a la determinación de la existencia de utilidades líquidas.

En Perú desde 1949 tampoco se pone ningún obstáculo a la libre remesa de utilidades y del principal de las inversiones extranjeras.

(1)

Finalmente consideramos por separado al Uruguay, donde la amplia libertad reinante para toda clase de operaciones financieras y transacciones de capitales, en contraste con las restricciones relativamente rígidas a las transacciones internacionales de capitales en muchos países latinoamericanos y la relativa estabilidad política de los últimos tiempos, han conferido al país creciente importancia como centro financiero internacional.

Sin embargo, a pesar de que los capitales extranjeros entran y salen en el Uruguay en vasta escala, parece que son muy pocos los fondos extranjeros que buscan inversiones estables en el Uruguay mismo.

Todas las remesas de capitales y utilidades en el Uruguay, se materializan a través de tipos de cambio del mercado libre, que no están sujetos a control oficial alguno. Este tipo de cambio desde marzo de 1954 se ha mantenido alrededor de 3,24 a 3,26 pesos uruguayos por cada dólar. (2)

Después de este análisis por países, de las facilidades que se acuerdan a los inversores para la remesa al exterior de sus utilida-

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 138.-

(2) F.M.I.; International Financial News Survey; "International Capital in Uruguay." Vol.VII, No.21, 19 de noviembre de 1954. Página 171.-

des y para la recuperación de sus capitales, debe concluirse que el clima para las inversiones extranjeras en América Latina desde este punto de vista, no puede considerarse desfavorable en general como suele hacerse, sino que deben hacerse previamente las distinciones necesarias.

Es cierto que los países de mayor importancia económica de la región, Argentina y Brasil, restringen en grado sumo los movimientos de los capitales foráneos y los de sus utilidades. Pero no lo es menos que países de gran porvenir y que presentan buenas oportunidades para inversiones como Méjico, Colombia y Venezuela prácticamente dejan plena libertad de movimiento a los capitales extranjeros.

Si prescindimos de la importancia económica de las repúblicas latinoamericanas y hacemos la cuenta, de cuántos restringen el movimiento de los capitales extranjeros y cuántos no, resulta que sólo ocho de ellas, a saber, Argentina, Brasil, Chile, Bolivia, Paraguay, Ecuador, Costa Rica y Nicaragua aplican el primer criterio.

Concluyendo, sólo puede afirmarse que "algunos" países latinoamericanos restringen las remesas al exterior, de los intereses y del principal de las inversiones extranjeras. Sin embargo siempre existe el peligro, debido a la inestabilidad del activo de los balances de pagos internacionales en estos países, de que en algún año la situación cambiaría no permita cumplir con las remesas financieras de los capitales foráneos invertidos.

La Imposición y la Deble Imposición

Hablando en términos generales puede decirse que los impuestos en América Latina no constituyen factor de desaliento para las inversiones extranjeras, porque suelen ser más bajos que aquellos de los países exportadores de los capitales.

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (1) al examinar la tributación de los diversos países en Latinoamérica llega a la conclusión, como principio general, de que éstos no discriminan impositivamente entre nacionales y extranjeros ni entre empresas nacionales y de capitales foráneos. Nosotros, revisando el material disponible sobre la materia, coincidimos en esto. Las leyes impositivas de estos países tratan de igual forma a todas las empresas establecidas en sus territorios.

Cuando hay medidas especiales que tienden a favorecer impositivamente a algunas industrias, es siempre sin distinguir entre nacionales y extranjeros. Además hay algunos casos en que se trata de favorecer especialmente a los inversores extranjeros.

Por ello no estamos de acuerdo con algunas manifestaciones que atribuyen a los países discriminaciones impositivas contra los inversionistas foráneos, como decía el Sr. Roberto L. Garner en la Conferencia Interamericana de Inversiones de Nueva Orleans (2) que "hay leyes que establecen impuestos discriminatorios a la empresa extranjera

-
- (1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America," New York, 1955. Página 24; "The tax systems of the countries of Latin América generally do not discriminate formally between foreign and domestic investments."
 - (2) Revista del Banco de la República, Bogotá, Colombia; "B.I. de R. y Fomento; Palabras de su Vicepresidente, Sr. Roberto L. Garner, en la Conferencia Interamericana de Inversiones celebrada en Nueva Orleans." Marzo de 1955. Vol. XXVIII. No. 329. Página 299.-

Los únicos casos de impuestos discriminatorios contra empresas de capitales extranjeros en América Latina que hemos podido encontrar son los que responden a estos dos tipos;

I.) IMPUESTOS QUE GRAVAN LA REMESA DE DIVIDENDOS AL EXTERIOR;

En el Perú hay un impuesto complementario de este tipo del 12 %; cuando se trata de dividendos de acciones al portador es del 14 % y cuando se trata de intereses sobre obligaciones, del 7 %.

En el Ecuador la remesa de dividendos al exterior está sujeta a un impuesto del 16 %, sin distinguir sin embargo, entre compañías de capitales nacionales o foráneos.

II.) IMPUESTOS EXCLUSIVOS SOBRE LA UTILIDAD DE FILIALES Y SUBSIDIARIAS DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN CIERTOS PAISES;

En Costa Rica rige un impuesto de 1/2 % anual sobre las utilidades de las filiales y agencias de empresas extranjeras establecidas en el país. En Chile se grava con un 16,9 % adicional sobre la renta a las subsidiarias y filiales de empresas extranjeras. Pero esto no reza para las empresas mineras que son precisamente las empresas extranjeras más importantes establecidas en Chile y para las cuales hay un régimen impositivo preferencial.

Finalmente en el Brasil hay un impuesto especial del 15 % sobre las filiales de empresas extranjeras establecidas en el país. Pero por otra parte el Brasil también hace concesiones especiales a ciertas empresas "favorecidas" del exterior.

Estos casos aislados de impuestos más gravosos para las empresas extranjeras que para las nacionales, además de su relativa importancia, tienen carácter de excepciones y no alteran la regla general de la no discriminación contra empresas extranjeras.

Hay por otra parte, diversas leyes de fomento que desde el punto de vista impositivo benefician a determinados sectores industriales de los países latinoamericanos, sin hacer distinciones entre capitales nacionales o foráneos.

Por ejemplo el estatuto de Capitales Extranjeros de Colombia establece en su artículo 17; "Los capitales extranjeros que se importen con destino a la explotación de industrias que no existan en el país, y que utilicen materias primas nacionales en un 100 %, quedarán exentos del impuesto de patrimonio por el término de 5 años, contados desde la fecha de su registro. Paragrafo; De igual beneficio gozará el capital nacional que se destine a tales industrias."(1)

Otro caso es el de Méjico, donde desde 1941 se sigue el sistema de acordar reducciones o exenciones de impuestos a industrias importantes para el desarrollo económico sin discriminar entre capitales nacionales o foráneos. Están comprendidas las industrias "nuevas" y las "necesarias". Las primeras son aquellas que producen renglones nuevos en el país y las segundas, aquellas que fabrican artículos que no son producidos en cantidad suficiente. Estas concesiones impositivas se otorgan por períodos de 5 a 10 años, según los casos, y comprenden derechos aduaneros, impuestos sobre la renta, y otros, habiéndose exceptuado expresamente el impuesto a las ganancias excesivas.(2)

En el Brasil se conceden incentivos tributarios a las inversiones favorecidas, que se describen como las relacionadas con la expan-

(1) Min. de Finanzas de la Nación; Banco Central de la R. Argentina; "Radicación de Capitales Extranjeros. Antecedentes y Textos Legales" Pág. 76.

(2) Naciones Unidas; "Efectos de la Tributación sobre el Comercio Exterior y las Inversiones en el Extranjero." Ley sobre industrias manufactureras del 13 de mayo de 1941.

sión del mercado nacional, el aumento de la productividad técnica, la creación de divisas extranjeras y el establecimiento de empresas menos accesibles a la iniciativa nacional. Los privilegios fiscales para la instalación de nuevas empresas de estos tipos, consisten en exenciones y rebajas de impuestos. Las exenciones impositivas pueden inclusive llegar a ser permanentes.

Podemos por otra parte citar numerosos ejemplos de concesiones impositivas que se aplican exclusivamente al capital foráneo;

Así tenemos el decreto No. 27 de Chile relacionado con las inversiones extranjeras en dicho país.(1)

El mismo establece en su artículo 11 que "Las obligaciones tributarias que afecten a los capitales extranjeros comprendidos en el presente reglamento se mantendrán invariables bajo garantía del estado, en las condiciones establecidas en el artículo 21. En consecuencia las rentas que ellos produzcan, quedarán exentas de todos los nuevos impuestos que puedan establecerse durante el término de 10 años."

También en Chile la legislación establece un régimen especial muy interesante en lo que se refiere al impuesto a la renta que deben pagar las compañías extranjeras que explotan el mineral cuprífero del país.(2)

De acuerdo al mismo, las mencionadas empresas pagarán el impuesto único que ascenderá al 50 % de sus utilidades de fuente chilena por las primeras 360 mil toneladas de cobre producido más un recargo del 25 %. A medida que la producción aumente, este recargo disminuye hasta

(1) Bóo. Central de Chile; Boletín Mensual No. 318, agosto de 1954. Año XVII; Decreto No. 427 del 3/5/1954. Página 181.-

(2) I.M.F.; International Financial News Survey; "New Chilena Copper Mining Legislation." Vol.VII. No.44. 13 de mayo de 1955. Página 355.-

desaparecer, si la producción llega a las 720 mil toneladas de cobre. Si la producción llegara en cambio a caer por debajo de las 360 mil toneladas, entonces el recargo máximo previsto sería del 80 %. De acuerdo con la legislación anterior, las compañías pagaban entre réditos y otros impuestos hasta un 85 % de sus ingresos de fuente chilena al Estado. Indudablemente el sistema impositivo creado por la nueva legislación estimulará la producción de cobre en Chile.

En el Paraguay, a fines de 1952, el Gobierno ratificó un acuerdo celebrado con 13 compañías italianas que se radicarían en el país, para la explotación de materias primas nacionales, principalmente de origen forestal y agrícola-ganadero. Se prevé en este acuerdo un ingreso de capitales privados equivalente a los 8,2 millones de dólares. Entre las ventajas acordadas a los inversores figura la exención por 10 años, del impuesto sobre la propiedad.(1)

Además el Paraguay dictó una ley, la No.246, para la promoción de la inversión de capitales extranjeros, que establece para éstos una reducción del 25 % sobre el impuesto a los réditos, además de las franquicias aduaneras que se establecen para la importación de las maquinarias y de los equipos necesarios a las actividades de dichos inversores.(2)

En Guatemala se aplica un régimen impositivo privilegiado a tres grandes empresas extranjeras en particular.

Las compañías United Fruit Co. e Internacional Railways of Central America están eximidas de impuestos sobre las ganancias, excep-

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 131.-

(2) I.M.F.; International Financial News Survey; "New Foreign Capital Law in Paraguay." Vol.VII, No.43, Página 347. 6 de mayo de 1955.-

tuando las resultantes de la venta de artículos de consumo realizadas en los locales de las mismas. Otra compañía, la Empresa Eléctrica de Guatemala, es objeto de un sistema impositivo completamente particular. Paga el 5 % sobre sus utilidades netas y un 2 % sobre el monto de la venta bruta de electricidad. Además estas tres empresas gozan de importantes excepciones aduaneras.(1)

Si bien hay unos cuantos casos más de ventajas impositivas especiales concedidas a empresas de capitales foráneos en América Latina, no es del caso enumerarlos todos. Además otro tipo de privilegio fiscal acordado a los inversores extranjeros en América Latina es el relacionado con la excepción de derechos aduaneros de que son objeto los bienes físicos que forman parte de las inversiones nuevas. Estas exenciones se acuerdan bajo ciertas condiciones.

En algunos casos estas condiciones se refieren al cumplimiento de los requisitos establecidos por las leyes de inversiones extranjeras; es el caso de la ley No. 427 de Chile y del decreto reglamentario de la ley No. 14.222 en nuestro país.

En otros casos las condiciones exigidas se refieren a industrias nuevas, que elaboren materias primas nacionales; es el caso de la ley paraguaya recién mencionada, del año 1952, que otorga dicha franquicia por el término de 10 años como máximo.

Otras legislaciones limitan las exenciones aduaneras solamente a cierto tipo de empresas; en el Perú gozan de las mismas, únicamente las compañías mineras.

Finalmente en otros países la exención aduanera se establece en

(1) United Nations, "Foreign Capital in Latin America."
New York, 1955. Página 99.

cada caso; figura entonces en los contratos-concesiones, como ocurre en Honduras con respecto a la United Fruit Co. y la Honduras Rosario Mining Co., ambas de capitales norteamericanos.

La cuestión del tratamiento impositivo favorable a las empresas de capitales extranjeros ha sido también incluida en dos tratados celebrados por los Estados Unidos, uno con el Uruguay y otro con Colombia, ambos sin ratificar.

En el Tratado de Amistad, Comercio y Desarrollo Económico celebrado entre los E.E.U.U. y la R.O. del Uruguay se establece; "... se dispone explícitamente que las empresas extranjeras no han de sujetarse a más gravámenes que aquellos razonablemente imposibles sobre las operaciones en el territorio del país importador de capital."(1)

Y en el tratado de "Amistad, Comercio y Navegación," celebrado entre los E.E.U.U. y Colombia, el gobierno colombiano consiente en no someter a los ciudadanos y a las empresas de los Estados Unidos residentes en Colombia, a impuestos más gravosos que los aplicados a sus propios ciudadanos y empresas o a las de una tercera nación.(2)

Por último debe hacerse mención especial de la imposición a los capitales extranjeros invertidos en la industria petrolera venezolana.

Los impuestos en Venezuela se aplican sin distinción alguna en cuanto a la nacionalidad de los capitales o del contribuyente. Pero en las industrias minera y petrolera, que son casi exclusivamente de propiedad de capitales extranjeros, se aplican tasas impositivas más elevadas.

(1) C.E.P.A.L.; Las Inversiones Extranjeras en el Uruguay, Página 26.-

(2) Foreign Capital in Latin America. Página 72.-

"La aplicación de un impuesto complementario progresivo sobre la renta tiene como resultado en la práctica que las empresas de propiedad extranjera soporten mayores gravámenes que las nacionales, ya que las primeras, como son relativamente más grandes, suelen tener rentas superiores a las de las compañías nacionales.(1)

Quiere decir que, la legislación fiscal venezolana, aunque no lo disponga expresamente, está dirigida contra las empresas de capitales foráneos a las cuales grava con mayor intensidad. En efecto, las compañías petrolíferas están sujetas al llamado impuesto de explotación o regalía del 16 2/3 % sobre todo el petróleo producido. Además hay otros impuestos especiales que gravan la industria petrolera, de manera que en realidad, el estado venezolano participa en la utilidad de las mismas mediante la fórmula llamada del cincuenta por ciento. Sin embargo esta imposición elevada en el campo de las explotaciones petrolíferas, no parece haber desalentado en lo más mínimo a las compañías de capitales extranjeros, que en este campo obtienen los mayores rendimientos de América Latina, lo cual les permite también absorber esta imposición más elevada.

Consideramos pues que salvo algunas excepciones, el sistema impositivo de los países latinoamericanos no puede constituir factor de desaliento para las inversiones extranjeras. Por el contrario, en muchos casos, éstas gozan de importantes franquicias de este orden.

La DOBLE IMPOSICION ocurre cuando un país grava los réditos de sus ciudadanos, sin atender al lugar en que estos se obtienen; es decir cuando grava los réditos obtenidos por sus nacionales en el interior

(1) C.E.P.A.L.; "Las Inversiones Extranjeras en Venezuela." Página 5.-

y en el exterior del país indiscriminadamente. Esto produce la doble imposición porque lógicamente, ningún estado renuncia a gravar las rentas obtenidas dentro de su jurisdicción ya sean los titulares de las mismas nacionales o extranjeros. Gracias entonces a las diversas políticas seguidas en la materia por los países importadores y exportadores de capitales, resulta que un inversionista extranjero es gravado dos veces por las rentas que obtiene en el país de inversión; Una vez por el fisco de éste último, que con todo derecho grava una renta producida dentro de su jurisdicción y otra vez por el país exportador de los capitales, que no grava solamente las rentas obtenidas por sus habitantes dentro de sus fronteras sino también las obtenidas por los mismos en el exterior.

Esta es, por regla general la situación que también se plantea en América Latina; los grandes países exportadores de capitales, Estados Unidos, Inglaterra, Holanda, etc. gravan en un principio los beneficios obtenidos por capitales pertenecientes a sus súbditos en Iberoamérica, cuando esos beneficios en realidad ya han sido gravados por los fiscos de los países latinoamericanos.

Particularizándonos con la política de los Estados Unidos al respecto, por ser este país el mayor exportador de capitales de la actualidad, repetimos que el mismo, como norma general, grava la renta obtenida por sus ciudadanos o, por los capitales norteamericanos, donde quiera que esta se produzca.

Se ha tratado de defender este proceder desde el punto de vista económico, como señala una publicación de las Naciones Unidas, "alegando que la forma en que los Estados Unidos gravan la renta no debe ser el factor que decida al inversionista a invertir su capital en el

país o en el extranjero."(1)

Lógicamente esto significa un obstáculo muy importante a la mayor afluencia de capitales norteamericanos hacia América Latina porque el inversionista estadounidense se preguntará entre otras cosas, antes de decidirse a una inversión en el exterior, qué parte de sus dividendos será absorbida por los impuestos. Y en este sentido los países latinoamericanos, por mucha voluntad que tengan, no pueden ofrecer al inversor en perspectiva ningún aliciente. A lo sumo podrá ocurrir que éste tenga que pagar los mismos impuestos en algún país latinoamericano, que en su propio país, en el caso inverosímil de que el gobierno de algún país latinoamericano lo exima de absolutamente todos los impuestos locales, porque entonces sus ganancias remesas a los Estados Unidos, solamente pagarían los impuestos norteamericanos sobre la renta. Por lo visto el único remedio para esta situación de doble imposición puede venir por parte de los países exportadores de capitales; en este caso tendrían los Estados Unidos que eximir parcialmente o totalmente de impuestos a las ganancias de los capitales norteamericanos en América Latina.

Felizmente la política norteamericana de gravar las rentas de fuente extranjera de sus súbditos presenta algunos atenuantes.

El primero de ellos consiste en que permite descontar del impuesto a las rentas norteamericano, los impuestos a los réditos o similares que los reemplacen, pagados en los países de inversión extranjera.

(1) Naciones Unidas; "Régimen Tributario Aplicado por los Estados Unidos de América a las Inversiones Privadas Estadounidenses en América Latina." Nueva York, enero de 1953. Página 3.-

Si el inversor estadounidense en el exterior opta por este descuento, cuando la tasa del impuesto latinoamericana es inferior a la de los E.E.U.U., paga en los E.E.U.U. únicamente el importe por el cual el impuesto norteamericano excede al impuesto extranjero. Existen sin embargo limitaciones acerca de la clase de impuestos extranjeros que pueden descontarse. (principalmente impuestos a la renta o similares.)

Si la tasa del impuesto extranjero fuera igual o superior a la norteamericana, el descuento impositivo tendría por efecto eximir totalmente al contribuyente inversor foráneo del pago del impuesto norteamericano. Quiere decir, mientras que el impuesto latinoamericano exceda al norteamericano, el país importador de los capitales puede estimular la afluencia de los mismos rebajando sus tasas. Pero una vez que las tasas de los impuestos se hallan al mismo nivel en América Latina y en los Estados Unidos, es inútil que los países importadores de capitales reduzcan sus impuestos porque todo lo que conseguirían sería la transferencia de los ingresos fiscales a favor del estado norteamericano. En este segundo supuesto, que responde también más o menos a la realidad en lo que a América Latina se refiere, correspondería al gobierno de los Estados Unidos la iniciativa y rebajar las tasas impositivas que gravan a las inversiones de sus súbditos en el exterior y aún conceder exenciones. En este caso lógicamente, también sería justo que los países latinoamericanos colaboraran, ofreciendo también mayores desgravaciones.

La segunda alternativa atenuante que presenta la legislación impositiva estadounidense a la doble imposición es la que se refiere a las actividades desarrolladas en el exterior por sus ciudadanos por medio de filiales organizadas en países extranjeros.

De acuerdo con una publicación de las Naciones Unidas, si la ac-

tividad exterior se lleva a cabo por medio de filiales organizadas en países extranjeros, a los efectos del pago de impuestos se considera que las sociedades de capital matriz y filial constituyen dos entidades distintas, y las compañías matrices no pagan impuestos sobre las utilidades de sus filiales extranjeras hasta que perciban dicha utilidades. De esta manera la filial puede servir para que la casa matriz difiera el pago del impuesto sobre la renta extranjera en los Estados Unidos, hasta el momento de percibirla.(1)

Esta disposición constituye cierto incentivo para que las mencionadas filiales del exterior reinviertan sus utilidades. Sería conveniente que las legislaciones impositivas de los países latinoamericanos actúen de acuerdo y también eximan de impuestos a las utilidades de dichas filiales, mientras no se distribuyan o no se transfieran al exterior.

Por ejemplo en la imposición a las filiales de empresas extranjeras que presenta el Brasil, hay un aspecto que se complementa con la disposición impositiva norteamericana que estamos comentando. Efectivamente, el fisco brasileño grava dichas filiales de empresas extranjeras con una tasa especial del 15 % sobre sus utilidades. Sin embargo, en el caso de que estas utilidades se reinviertan para ampliar las plantas de las respectivas empresas, se las eximiría de dicho 15 por ciento. De esta manera se logra estimular doblemente a las reinversiones; una vez por parte de la legislación norteamericana y otra vez por la del Brasil.

(1) Naciones Unidas; " Régimen Tributario Aplicado por los Estados Unidos de América a las Inversiones Privadas Estadounidenses en América Latina." Nueva York, enero de 1953. Página 4.-

Otro atenuante de la doble imposición a las empresas de capitales norteamericanos que obtienen beneficios en el exterior está dado supuestamente por el trato impositivo especial de que son objeto las sociedades mercantiles del hemisferio occidental. Se consideran tales a aquellas empresas que obtienen casi toda su renta bruta en países del hemisferio occidental distintos de los Estados Unidos y por lo tanto pueden optar por el trato impositivo especial al cual nos referimos. Estas sociedades están totalmente exentas del pago del impuesto sobre las utilidades extraordinarias en los Estados Unidos. Además, paralelamente, se las exime parcialmente del impuesto sobre las rentas de las sociedades de capitales mediante la aplicación de una tasa inferior en 14 puntos del porcentaje de la tasa normal aplicable a las sociedades de capital. Decíamos "supuestamente" porque el principal incentivo tributario que ofrecen las cláusulas relativas a las "sociedades mercantiles del hemisferio occidental" se refieren al comercio exterior con América Latina. Pero como exportar no significa invertir, la eficacia del procedimiento para evitar la doble imposición es prácticamente nula.

Inglaterra también adoptó algunos de los sistemas que acabamos de ver, para atenuar la doble imposición. Así de acuerdo con una ley financiera del año 1953, (1) cualquier impuesto sobre la renta o a las utilidades pagadas por un residente en relación a la renta del país que impone la contribución, puede ser acreditado contra el impuesto

(1) Naciones Unidas, C.E. y Social, 17. Período de Sesiones; "Desarrollo Económico de los Países Insuficientemente Desarrollados. La Corriente Internacional de Capitales Privados destinados al Desarrollo Económico de los países Insuficientemente Desarrollados." Memorandum del Secretario General sobre la acción emprendida para estimular la corriente internacional de capitales privados. 19 de febrero de 1954. Página 80.-

pagadero sobre la misma renta del Reino Unido. También aquí existen limitaciones acerca de la clase de impuestos extranjeros que se pueden descontar. Tienen que ser impuestos a la renta o similares. El límite hasta el cual se pueden descontar dichos impuestos es la cifra o el importe correspondiente al impuesto inglés sobre la renta.

Además en Inglaterra, el trato que se concede a las filiales registradas por separado como entidades jurídicas independientes, hace que las empresas de esta clase establecidas en el extranjero estén exentas del impuesto sobre la renta que no remitan a la casa matriz del Reino Unido.

La legislación vigente en Holanda también concede abonos fiscales a los nacionales residentes y a los extranjeros que han sido residentes por lo menos durante 5 años, por los impuestos pagados sobre sus inversiones en el exterior.

Ya hemos dado las razones por las cuales sostenemos que correspondería principalmente a los países exportadores de capitales tomar las medidas necesarias para disminuir y aún anular la doble imposición. Parece también que éstos le han prestado mayor atención al problema en los últimos años.

En los Estados Unidos y en Inglaterra se han presentado proyectos para autorizar a los inversores a retener todos los beneficios que les reporten las ventajas tributarias otorgadas por los países importadores de capitales. Hasta el presente tales beneficios son en gran parte estériles porque la imposición que deja de practicarse en América Latina, de acuerdo con el sistema de descuento de impuestos pagados en el exterior por inversores norteamericanos, se cumple sin embargo en los E.E.U.U.

Actualmente, también en los Estados Unidos, se están estudiando algunas propuestas para aligerar las obligaciones fiscales de los inversores norteamericanos en el exterior. Entre ellas figuran las siguientes:

- a) Una reducción de 14 puntos en la tasa impositiva aplicable a las rentas obtenidas por las sociedades norteamericanas de capital de sus inversiones en el exterior.
- b) Tratar a las sucursales de empresas norteamericanas en el extranjero como si fueran filiales extranjeras.
- c) La ampliación del descuento por impuestos pagados en el extranjero, liberalizando ciertas limitaciones acerca de la cuantía y clase de impuestos extranjeros por los cuales se autoriza el descuento.(1)

(1) Naciones Unidas, C.E. y Social, 17. Período de Sesiones; "Desarrollo Económico de los Países Insuficientemente Desarrollados. La Corriente Internacional de Capitales Privados destinados al Desarrollo Económico de los países Insuficientemente Desarrollados. Memorandum del Secretario General sobre la acción emprendida para estimular la corriente internacional de capitales privados. 19 de febrero de 1954. Página 82.-"

La Legislación Social

Un factor que sin duda influye negativamente sobre el clima que América Latina ofrece a los capitales extranjeros, es el que se refiere a la legislación social.

Durante la década que siguió a la segunda guerra mundial, con la intensificación del desarrollo industrial de la región, se hizo sentir la falta de mano de obra indígena, especialmente de técnicos y obreros especializados. Esto favoreció el aumento del costo de la misma en gran parte de los países latinoamericanos. Pero hay otro factor que es responsable en buena parte por el aumento del costo de la mano de obra en la región; la legislación laboral abundante dictada en los últimos años en diversos países.

Siendo un hecho la falta de mano de obra especializada en la mayoría de los países latinoamericanos, no se explica la razón de las numerosas restricciones que se aplican en las empresas de dichos países al empleo de operarios y técnicos extranjeros.

Dice al respecto Javier Marquez (1); "Todos conocemos la abundancia de legislación que hay en nuestros países restringiendo la participación de los extranjeros de diversas calificaciones en las empresas establecidas en la nación. Por lo general la proporción suele ser del 75 % o más, y son varios los países que establecen la exigencia adicional de que debe ir a trabajadores indígenas una determinada proporción de la nómina de las empresas."

Esto puede comprobarse sin dificultad echando un vistazo a las legislaciones sociales de la mayoría de los países latinoamericanos. El

(1) Javier Marquez; "Inversiones Internacionales en América Latina. Problemas y Perspectivas." "Informaciones Económicas del Banco de México S.A. México, 1945. Página 49.-

porcentaje mínimo de empleados y obreros nacionales que deben emplearse en cada empresa es el siguiente en algunos países; Bolivia; 85 %; Brasil 2/3; República Dominicana; 70 %; Perú: 80 %; Chile; 85 % para establecimientos de 5 o más operarios; Ecuador; 80 % en establecimientos que ocupan más de 5 personas; Méjico; 90 % u 80 %, según que las empresas ocupen más de o hasta 5 empleados y obreros; Paraguay; 90 %; Colombia; establece que hasta el 10 % de los operarios manuales pueden ser extranjeros y hasta el 20 % de los empleados administrativos también. Hay excepciones para el personal superior, directivo o técnico y para los jefes de empresas.

En Bolivia los directores pueden ser todos extranjeros; en Chile se exceptúa de la regla general al personal técnico extranjero; en el Brasil también, pero sólo si no hay personal técnico nacional disponible; en Colombia la excepción sólo rige hasta que el personal técnico nacional haya adquirido los conocimientos necesarios. En Méjico se exceptúan de las restricciones mencionadas a los jefes de empresas, managers y directores.

Además en varios países, entre ellos Brasil, Chile, Colombia y Cuba, se establece que para la realización de un mismo trabajo, no puede pagarse más a un operario extranjero que a uno similar indígena.

En Bolivia el 85 % de la nómina de sueldos y salarios debe destinarse al personal nacional; en Chile el 85 %; en el Brasil las dos terceras partes; en el Perú el 80 %; en la República Dominicana el 70 % y por el estilo en varios otros países. Los requisitos mencionados, según un informe de las Naciones Unidas, son exigidos por todos los países latinoamericanos con la sola excepción de cuatro de ellos.(1)

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955.
Página 20.-

Por otra parte es paradójica la existencia de legislaciones laborales tan frondosas en países industrialmente relativamente atrasados.

De acuerdo con el Departamento de Comercio de los E.E.U.U.(1) los beneficios que dichas legislaciones laborales establecen a favor de los trabajadores son financiados en su mayor parte por contribuciones adicionales de la parte patronal sobre las nóminas de sueldos y salarios, contribuciones que ascienden a alrededor del 34 % de dichas nóminas. En Chile el valor de dichos beneficios de carácter social para la mano de obra iguala con frecuencia al importe de los mismos salarios, o sea que representan otro salario. No es de extrañar entonces el elevado costo de la mano de obra, y por tanto también el de la producción en general, de los países latinoamericanos.

En realidad una legislación social favorecería a los inversores extranjeros si con ello se lograra aumentar el rendimiento de la mano de obra. Pero esto no se ha conseguido. Por el contrario, muchos beneficios, como los establecidos por la ley de despidos, han contribuido no sólo al trabajo a desgano sino también a la especulación con el importe de la indemnización.

El importe de las indemnizaciones por despido depende generalmente de la antigüedad en el servicio de los obreros o empleados, pero en algunos países como Perú y Colombia, también dependen de la índole del trabajo realizado y de la capitalización de las empresas. En Bolivia, después de cierto tiempo en el servicio, el empleado tiene derecho a indemnización por antigüedad también si deja el trabajo voluntariamente.

(1) U.S. Department of Commerce; "Factors Limiting U.S. Investment Abroad. Part I. Survey of Factors in Foreign Countries." Washington D.C., 1953. Página 23.-

te. En algunos países, sostiene Cleona Lewis, (1) la indemnización por despido asciende a sumas tan grandes que conviene más al empresario mantener a obreros inservibles y no despedirlos.

Además de indemnizaciones por antigüedad, las leyes sociales de los países latinoamericanos se refieren a la reglamentación de las horas de trabajo al trabajo en días feriados, al trabajo nocturno, a trabajos insalubres, trabajo de mujeres y menores, pago obligatorio de días feriados, accidentes del trabajo, salarios mínimos, etc.

Además existen en algunos países latinoamericanos, organizaciones sindicales que ejercen una influencia considerable sobre las relaciones de trabajo, cuidando en algunos casos que el rendimiento del trabajador no exceda de determinado límite e incluso limitando la autoridad patronal en cuestiones internas de los establecimientos fabriles, todo lo cual lógicamente desalienta, no solo a los inversores extranjeros sino también a los nacionales.

De acuerdo también con el Departamento de Comercio de los E.E.U.U., (2) las organizaciones sindicales chilenas representan un problema considerable para los inversores extranjeros. Estas organizaciones comprenden a casi todos los trabajadores de todos los ramos, están bien organizadas y representadas y son sumamente agresivas. Las operaciones de ciertas empresas norteamericanas, incluyendo las que producen el cobre y el nitrato chilenos, han sido seriamente perjudicadas en los últimos años por conflictos laborales, trabajo a desgano y huelgas provocados por estas organizaciones. Las huelgas que afectaron a las empresas productoras de nitratos en 1951 y 1952 causaron la pérdida de por lo menos una producción equivalente a 3 meses normales. La

(1) Cleona Lewis; "The U.S. and Foreign Investment Problems." The Brookings Institution, Washington D.C., 1948. Página 158.-

(2) U.S. Department of Commerce. Véase obra cit. página 23.-

producción de cobre del año 1951 también fué seriamente afectada por una prolongada huelga. Aún peor es el caso de una empresa comercial controlada por capitales británicos que en 1951 se vió obligada, debido a los conflictos de trabajo crónicos, a paralizar sus operaciones y retirar su capital del país.

Además, en la mayoría de los países latinoamericanos hay que conceder retribuciones especiales a los obreros, generalmente a fin de cada año. La carga de la 12 ava. parte de los sueldos y salarios que rige al respecto en la Argentina es liviana al lado de disposiciones similares de otros países. Una ley venezolana exige a todas las empresas industriales y comerciales y aún a algunas grandes empresas agrícolas y pesqueras, la distribución entre sus obreros al final de cada año fiscal, del 10 % de sus utilidades de cada año.(1)

En Chile, cualquier empresa industrial o comercial está obligada a distribuir el 20 % de sus utilidades netas de cada año entre sus empleados y obreros. La participación de cada empleado y obrero está limitada al 25 % de sus haberes anuales y al sextuplo del salario vital mensual establecido en 1951.(2)

Las legislaciones sociales latinoamericanas que se destacan por sus numerosas y variadas disposiciones son las pertenecientes a Cuba, Chile, Argentina, Uruguay, Méjico, Colombia y algunos países de América Central.

La legislación social de Cuba especialmente, es considerada muy costosa, tanto para las empresas nacionales como para las de capitales extranjeros. Según el artículo 77 de la Constitución de Cuba, un

(1) Cleona Lewis; "The U.S. and Foreign Investment Problems." The Brookings Institution, Washington D.C., 1948. Página 159.-
(2) U.S. Department of Commerce. "Factor Limiting U.S. Investments Abroad. Part 1. Survey of Factors in Foreign Countries." Washington D.C., 1953. Página 23.-

empleado u obrero sólo puede ser despedido por causas enumeradas taxativamente en dicho artículo y en la práctica el procedimiento, aún siendo despedido el obrero por una de las causas enumeradas, es muy engorroso y de resultados inciertos.

Además las organizaciones gremiales cubanas exigen que la promoción del personal sea efectuada teniendo en cuenta la antigüedad y no los méritos del mismo, requiriendo además aquellas organizaciones el mantenimiento de personal innecesario y oponiéndose en algunas industrias sistemáticamente a todos los métodos que signifiquen un ahorro de mano de obra, o a la mecanización de las tareas. Es de imaginar la influencia de todas estas medidas en el rendimiento del trabajo y por supuesto en el costo de la mano de obra. El 50 % de la mano de obra empleada en empresas comerciales, industriales y agrícolas cubanas debe ser nacional así como el 50 % de los sueldos y salarios deben abonarse a nativos de Cuba.

Como si todo esto fuera poco, se establece todavía que las vacantes que se vayan produciendo deben ser llenadas con personal cubano nativo, y en el caso de ser necesaria la reducción del personal de las empresas, ello debe cumplirse despidiendo primero al personal extranjero. Técnicos extranjeros, solo pueden emplearse hasta tanto se encuentre un cubano para reemplazarlo o hasta que se haya capacitado un obrero nacional para reemplazar al extranjero.(1)

La legislación en materia de inmigración también es en algunos casos, discriminatoria para las empresas extranjeras. La ley mejicana de 1947 por ejemplo establece que el personal especializado extranjero

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin América." New York, 1955.
Página 82.-

sólo es admitido si no se encuentran en el país técnicos desocupados con los conocimientos necesarios para sustituirlos. Adem'as la inmigración de obreros sin especialización está completamente prohibida. Como aún hay gran escasez de obreros especializados en Méjico, las empresas se ven precisadas en muchas oportunidades a solicitar el correspondiente permiso especial para el empleo de técnicos extranjeros, lo cual implica generalmente, trámites administrativos engorrosos.(1)

Aunque las leyes sociales de los países latinoamericanos no lo digan expresamente, de su aplicación resulta generalmente que los beneficiados por las mismas resultan ser los trabajadores indígenas y las más afectadas relativamente, las empresas de capitales extranjeros. Esto ocurre porque la gran mayoría de los trabajadores son nacionales de los países de inversión; en cambio las mayores empresas suelen ser de capitales extranjeros y estas leyes se aplican con mayor frecuencia a compañías con gran cantidad de asalariados. Esto se nota sobre todo en países de la América Central, en cada uno de los cuales hay dos o tres grandes empresas de capitales norteamericanos que emplean gran cantidad de obreros indígenas.

Por ejemplo el Código de Trabajo de Nicaragua establece que las empresas mineras de cierta importancia deben proveer algunos servicios sociales a sus empleados, como escuelas, hospitales, comisarias y habitaciones. Lo mismo hubiera sido disponer lisa y llanamente que las empresas mineras norteamericanas deberán mantener tales o cuales servicios sociales.

En Guatemala la United Fruit Co., empresa de capitales norteamericanos, sostuvo que ciertas provisiones del código laboral guatemal-

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955
Página 115.-

teco, en especial aquellas que conceden beneficios particulares a los obreros que trabajan en empresas que emplean más de 500 personas en faenas agrícolas, son discriminatorias contra tales empresas.(1)

Resumiendo, podemos destacar estas tres características de las legislaciones sociales en los países latinoamericanos, relacionadas con la inversión de capitales extranjeros:

- I.) Las disposiciones laborales son abundantes y encarecen la producción.
- II.) En muchos casos tiene por efecto perjudicar especialmente a las empresas de capitales extranjeros.
- III.) No han logrado aumentar el rendimiento de la mano de obra, por lo cual su efecto sobre las inversiones extranjeras es desalentador.

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America."
New York, 1955. Página 99.-

Varios Inconvenientes; La Inestabilidad Política, la Inflación
e Incumplimiento en el Servicio de los Préstamos.

I.) LA INESTABILIDAD POLITICA;

La situación política de una nación también tiene su influencia sobre el ánimo de los inversores extranjeros. No interesa tanto la forma de gobierno como la capacidad de gobernarse dentro de un sistema de terminado.

Aún no hay entre los países latinoamericanos la educación política de otros pueblos como Inglaterra por ejemplo; sobretodo en los países centroamericanos, pero también en varios sudamericanos, las revoluciones están a la orden del día. Es indudable que la inestabilidad del gobierno tiene efectos contraproducentes para el crédito externo de una nación.

Según Badger y Guthmann, también la posición internacional de un país es importante en este sentido, y está íntimamente ligada a su situación política. Las circunstancias bajo las cuales una nación fué fundada, la antigüedad de la misma, la estabilidad de sus fronteras, son todos factores, sostienen estos autores, que interesan a los acreedores de una nación.(1)

Entre los países latinoamericanos hay una intranquilidad política y también social, que no solo configura un ambiente desfavorable para los capitales extranjeros sino también para los capitales nacionales, que se retraen y se mantienen atesorados cuando no emigran para buscar inversiones más seguras en el exterior.

(1) Eastman Badger Ralph H.D. and Harry G.Guthmann C.P.A.PH.D. "Investment Principles and Practices." New York 1937, Página 793.-

La inestabilidad política supone frecuentemente cambios de legislación, de políticas comerciales o industriales y de funcionarios, - creando una atmósfera de incertidumbre y de inseguridad. Si bien, salvo en contados casos, no se han registrado daños a las propiedades de los inversores extranjeros, en ocasiones de revoluciones o revueltas, éstos con frecuencia se han visto perjudicados porque sus asociados locales o sus directores no habían caído en gracia con determinado régimen político local.(1)

De acuerdo con F.W.Fetter,(2) un gran obstáculo para la inversión en estos países lo constituye la escala de valores sociales, junto con la inestabilidad política, que hacen que grupos adinerados gasten sus fondos en viajes al exterior o en otros lujos. Según Fetter en más de un país latinoamericano que se califica de corto de capital, las sumas gastadas en París durante el último medio siglo por latinoamericanos ricos, habrían dotado a estas naciones de un sistema de transportes moderno y de una planta industrial bien equipada.

Si bien hay un poco de exageración en esto, también tiene su fondo de verdad. Mientras los países de Latinoamérica se quejan de la falta de aportes de fondos extranjeros, sus propios capitales emigran al exterior, en parte por falta de confianza en la situación política.

Sin duda pueden ser importantes las repercusiones psicológicas exteriores de ciertos cambios políticos que se operan fuera de los cauces regulares, como ocurre con las revoluciones. Si bien por otra parte no podría afirmarse que los gobiernos surgidos de aquél tipo de cambios políticos en América Latina, hayan tenido hacia el capital foráneo

(1) U.S. Department of Commerce; "Factors Limiting U.S. Investment Abroad. Part 1. Survey of Factors in Foreign Countries. Washington D.C., 1953. Página 4.-

(2) F.W.Fetter; "The Need of Postwar Foreign Lending." America Economic Review, Vol. XXXIII, No. 1, part 2, suplemento. Marzo de 1943. Pág. 343.

una actitud menos comprensiva que los gobiernos surgidos del juego regular de las instituciones políticas, es cierto también que las revoluciones siempre entrañan el riesgo de un cambio brusco de las políticas económicas y sociales de los gobiernos, lo cual no puede dejar de afectar a los capitales extranjeros.

Concretamente, y como en efecto ha sucedido en Latinoamérica, las revoluciones pueden traer consigo que, un capitalista extranjero que invirtió sus fondos en un país sudamericano teniendo en cuenta la mano de obra barata debido a la relativa carencia de legislación social, teniendo también en cuenta la libertad absoluta con que se desarrollan las transacciones comerciales y otros factores, de pronto se encuentra con que a raíz de un cambio político brusco, surgen nuevas autoridades que dictan una ley social tras otra, intervienen en el comercio fijando precios máximos, etc. Y es precisamente en países jóvenes como los latinoamericanos, donde se presenta el mayor peligro de que estos cambios bruscos de orden político impliquen un cambio de actitud de los gobiernos con respecto a las relaciones económicas y sociales en general, y con ello también afecten las posibilidades de las inversiones foráneas.

II.) LA INFLACION.

La inflación que actualmente prevalece en muchos países latinoamericanos representa un factor de desaliento para las inversiones de recursos internacionales. Al decir de Eugenio Guin, ministro de finanzas del Brasil, una de las tres plagas mayores de América Latina para la inversión de capitales foráneos, es la inflación. (1) Veamos las razones que puede haber para tales afirmaciones.

Es un hecho que en la última década la mayoría de los países latinoamericanos han sufrido en mayor o menor escala las consecuencias de la inflación. En algunos países este proceso inflacionario ya se originó durante la segunda guerra mundial a raíz de los superavits de sus balanzas de pagos internacionales; en otros se inició y agravó después debido al abuso del crédito bancario y en muchos casos la inflación también es consecuencia de los desórdenes de las finanzas estatales.

Por de pronto en el interior de un país, el persistente deterioro en el valor de las monedas como consecuencia del proceso inflacionario, estimula la especulación en vez de la inversión productiva de los capitales nacionales o peor aún, precipita la fuga de los mismos al exterior.

En lo externo, las crisis de cambio agravadas por la inflación, desalientan nuevas inversiones y exageran la demanda de repatriación de los capitales extranjeros, porque la depreciación de las monedas provoca la incertidumbre de los inversores. Sucede como dicen Badger y Guthmann; (2) "El circulante de un país es el barómetro más efectivo

(1) B.I.R.F. Summary Proceedings, Ninth Annual Meeting of the Board of Governors, Washington D.C. Septiembre 24/29 de 1954. Página 48.
(2) Eastman Badger Ralph Ph.D. and Guthmann Harry G. C.P.A. Ph.D. "Investment Principles and Practices." New York, 1937. Página 799.-

para señalar su capacidad para contraer compromisos." Con esto quieren significar dichos autores que, cuando más sana sea la moneda de un país, más confianza le inspirará al probable inversor o prestamista del exterior. Tanto mayor será también su demanda.

En el caso de signos monetarios depreciados por la inflación, en los países donde este fenómeno se presenta, la reintegración de los préstamos del exterior se ve dificultada en la proporción en que sus monedas se devalorizan con respecto a las divisas de los países acreedores. En consecuencia, aunque suele decirse que el inversor extranjero no corre riesgo alguno con las depreciaciones monetarias en los países latinoamericanos, cuando los títulos representativos de las deudas han sido emitidos en monedas extranjeras, sin embargo aumenta el peligro de incumplimiento o de moras por parte de los países deudores, porque la inflación aumenta el peso de la carga para éstos, porque les significa mayores sacrificios en monedas propias para adquirir la misma cantidad de divisas extranjeras.

Ya hemos hecho referencia (1) a las posibles consecuencias sobre las inversiones extranjeras del sistema de algunas leyes de capitales extranjeros y en particular el de la No. 14.222, cuando autorizaba la remesa al exterior de utilidades en un porcentaje fijo sobre el capital registrado en monedas extranjeras, al tipo de cambio libre vigente en cada oportunidad. En este caso, para los efectos de las remesas al exterior, se dejaba que el tipo de cambio aplicable se depreciara en la misma medida que el circulante interno se valorizaba o devalorizaba con respecto a las monedas extranjeras; es decir que en este caso particular no había tipos de cambio artificiales para el peso argentino.

(1) Véase páginas 127, 128 y 129.-

Pero en muchos países latinoamericanos ocurre que se garantiza a los inversores foráneos en determinados campos de actividad de especial interés, tipos de cambio especiales, tipos ficticios que no representan la verdadera relación entre la moneda local y las divisas de los países acreedores. Generalmente se garantiza una relación más favorable que la real. Entonces resulta que la moneda no se deprecia externamente con la misma intensidad que en la economía interna y como consecuencia la presión de las transferencias de utilidades sobre el balance de pagos puede resultar más perturbadora. Así ha ocurrido en muchos casos en que se mantuvo por largo tiempo una cotización estable del dólar mientras subían fuertemente los precios interiores.

Donde con mayor fuerza sufren los capitales extranjeros el impacto de la inflación es en casos como el paraguayo; En dicho país sucede que los capitales extranjeros registrados en el Banco Central ingresaban al tipo oficial de 15 guaraníes por dólar, el mismo tipo al cual posteriormente se deberían haber autorizado todas las remesas financieras y la repatriación del principal. Pero debido a la escasez de divisas extranjeras que padece el Paraguay, ocurre que la única vía que queda abierta a dichos capitales para salir del país es la del mercado libre; pero el tipo del mercado libre se deprecia más y más a medida que avanza la inflación; al 31 de diciembre de 1953 ya estaba en los 58,50 guaraníes por dólar. Esto significa que cada dólar que entró equivalía a 15 guaraníes mientras que en el momento de la repatriación sólo valdría la cuarta parte, o sea que habría que dar cuatro veces más guaraníes que antes por cada dólar.

Una medida interesante para contrarrestar las consecuencias de la desvalorización del circulante chileno sobre los valores activos de las

empresas de capitales extranjeros comprendidas dentro de los términos del decreto chileno No. 427 para estimular las inversiones foráneas, es la que se refiere a la revaluación anual de los capitales extranjeros conforme a la alteración de los valores relativos del dólar u otra divisa extranjera con el peso chileno.

En efecto, como el artículo 9.º del mencionado decreto autoriza después de 5 años, la repatriación del principal en cuotas de hasta un 20 % anual del valor primitivo registrado por el Consejo Nacional de Comercio Exterior en el momento del ingreso del capital y como el inversor podrá comprar las divisas necesarias al cambio libre bancario en el momento de la reexportación y la inflación podría impedirle de hecho el ejercicio de este derecho debido a que la cantidad de pesos chilenos que necesitaría para comprar esas divisas sería demasiado elevada, el decreto chileno otorga la siguiente franquicia: "Los capitales chilenos podrán ser revalorizados de año en año de acuerdo con las variaciones que hayan experimentado el tipo de cambio libre bancario, desde la fecha de su ingreso al país hasta el cierre del ejercicio financiero correspondiente a cada declaración. Es por 10 años esta franquicia." (1) De esta manera se trata de evitar que los capitales de las empresas foráneas se vean reducidos por la depreciación del peso chileno respecto a las divisas extranjeras.

En resumen, las consecuencias de la inflación para las inversiones extranjeras son:

1) Desanima a los inversores nuevos por falta de confianza en las monedas.-

(1) Banco Central de Chile, Boletín Mensual. "Aporte de Capitales Extranjeros. D.F.L. No. 437 del 2/2/1954." Santiago de Chile, febrero/abril de 1954. Año XXVII. Números 321, 313 y 314. Página 181.-

- 2) En cuanto a las inversiones directas o radicaciones de capitales ya establecidos;
 - a) Provoca la descapitalización de las empresas
 - b) Provoca la interrupción y el aumento del costo de las remesas financieras.
- 3) En lo que respecta a la deuda pública externa de los países latinoamericanos, aumenta el riesgo del incumplimiento o de atrasos en su servicio.

III.) INCUMPLIMIENTO EN EL SERVICIO DE LOS PRESTAMOS;

Lógicamente, para los inversores del exterior, cuando estudian la colocación de sus capitales, debe pesar también el factor referente al prestigio que tienen los estados, de haber siempre cumplido estrictamente con sus obligaciones. Gran Bretaña por ejemplo, en su larga historia, siempre ha cumplido puntualmente con sus deudas externas, lo cual le ha dado, pese a sus cuantiosas obligaciones actuales, una reputación envidiable. Podría afirmarse lo mismo de las naciones latinoamericanas?

Según Olson y Hickmann (1) "la historia de las naciones latinoamericanas no es de las que sirvan para atraer individuos que tengan fondos en busca de colocación."

Sin embargo no sería justo generalizar y afirmar que las naciones latinoamericanas son poco cumplidoras con sus deudas exteriores. Hay países como el nuestro por ejemplo, que casi siempre ha dado cumplimiento puntual a sus compromisos. Esto también se ha reconocido en el extranjero.(2)

Se menciona también el caso de cuatro países, la Argentina, el Uruguay, Haití y a la República Dominicana que en 1938, cuando se encontraban en posición muy difícil respecto a sus balanzas de pagos internacionales, pagaron sin embargo los intereses íntegros sobre sus deudas externas. Se cita esto como una prueba de que las moras de otras naciones latinoamericanas en el pago de sus obligaciones externas,

(1) Olson Paul y Addison Hickmann. "Economía Internacional Latinoamericana." Versión española de A.S.Hoyos. Fondo de Cultura Económica, México, 1945. Página 221.-

(2) The South American Journal; "British Investments in Argentina." Vol. CXLVII, No. 4. Londres, 28 de enero de 1950. Página 42. En dicha publicación se dice lo siguiente; "Argentina's credit has always been of a high standard and those who have invested in that country's foreign debt seldom had cause for complaint."

no se deben tanto a imposibilidad de pago como a la mala voluntad de las mismas.

Así Badger y Guthmann afirman que Méjico tiene los recursos y la posibilidad de saldar sus deudas y sin embargo nunca ha tomado muy en serio eso de que las obligaciones hay que cumplirlas puntualmente.(1)

Al 31 de diciembre de 1948, el 64 % de las inversiones de cartera de los E.E.U.U. en América Latina se encontraban en mora parcial o total de sus intereses o del principal. Para el Brasil dicho porcentaje era del 96 %; para los países de la costa occidental en general, del 84 % y para la República Argentina sólo del 4 %.(2)

Sobre todo en los años comprendidos entre 1929 y 1932, la mayoría de los países latinoamericanos, como consecuencia de la crisis que afectó al comercio y a las finanzas internacionales, han faltado al cumplimiento de los servicios de sus deudas externas, atrasándose de tal manera que han debido buscar luego la concertación de convenios para reducir el principal, los intereses o ambas cosas a la vez, de sus deudas. Brasil, Chile, Colombia, Méjico y Panamá han celebrado convenios con los países acreedores que reducen el principal y el porcentaje de los intereses de sus viejas deudas. Así por ejemplo el acreedor extranjero que contrató prestar 100 dólares al 6 %, solo recibió luego un 4 %.

En Brasil en particular, ha tropezado con repetidas dificultades para cumplir con sus obligaciones externas. Al cesar en 1931 la corriente de préstamos norteamericanos y por otros factores, que originaron una intensa presión sobre el activo de su balance de pagos inter-

(1) Eastmann Badger Ralph Esq. and Harry C. Guthmann C.P.A. Ph.D. "Investment Principles and Practices." New York, 1937. Página 794.
(2) Olson Paul y Addison Hickmann. "Economía Internacional Latinoamericana." Versión española de A.S. Hoyos. Fondo de Cultura Económica. Méjico, 1945. Página 138.

nacionales, el Brasil entró en un período desastroso en lo que se refiere al cumplimiento de sus deudas externas, que culminó con un arreglo celebrado en 1943 con los tenedores de bonos en dólares y libras esterlinas y otro en 1946 con el gobierno francés.

Siguiendo en esto a las Naciones Unidas, (1) veremos como se procedió en aquella oportunidad.

"Según arreglo negociado en 1943 con los representantes de los tenedores de bonos en libras esterlinas y dólares, se ofrecieron dos opciones; planes A y B.

En el caso de los bonos en dólares que se acogieran al plan A, el valor nominal de los bonos en circulación permanecía sin modificación, los tipos de interés de 5 % y 8 % se reducirían a 1 7/8 % y 3,5 % y las fechas de vencimiento se prolongaban por plazos adicionales de 22 a 84 años. La responsabilidad por el pago de los intereses y del reembolso del capital continúa correspondiendo a los emisores originales.

Plan B; reducción del 20 % al 50 % del valor nominal de cada emisión; reembolso al contado del 7,5 % al 15 % de dicho valor como indemnización parcial de las pérdidas sufridas y emisión de nuevos bonos a 23 años de plazos con interés del 3 3/4 %. Los nuevos valores pasaban a ser obligación directas del gobierno brasileño. Ajustes similares se ofrecieron a los tenedores de bonos en libras esterlinas. Estos ajustes redujeron en un 26 % el valor nominal de los bonos externos en libras y dólares. El servicio anual de la deuda se redujo de 100 millones de dólares en 1939 a 32 millones en 1943."

(1) Naciones Unidas, C.E. y S., C.E.P.A.L., 3er. Período de Sesiones; "Inversiones Extranjeras en el Brasil." Montevideo, 5/6/50. Página 5.-

El gobierno brasileño también negoció en 1946 un arreglo con el gobierno francés y con los tenedores de bonos franceses en virtud del cual los bonos en circulación en francos oro y papel por 219 millones, valor nominal, se rescatarían con el producto de las exportaciones brasileñas a Francia.

Acuerdos similares han celebrado otras repúblicas latinoamericanas. Lógicamente estos hechos dejan un poco de recelo y de desconfianza para el futuro.

Por otra parte hay un país, Bolivia, que desde 1930 hasta 1953 inclusive, aún no ha hecho pago alguno a cuenta de sus emisiones en dólares. Un arreglo que fué ofrecido después de las negociaciones en 1948 con la entidad norteamericana representativa de los tenedores de bonos (Foreign Bondholders' Protective Council, Inc.) y aprobado por el congreso boliviano en 1950, no fué cumplido hasta la fecha.(1)

Muchos autores han tratado de justificar la actitud de las repúblicas latinoamericanas respecto a sus deudas externas, imputándola a causas ajenas a la voluntad de dichos países. Es indudable que algunos acreedores no supieron apreciar razonablemente la posibilidad que el deudor tenía, de obtener suficientes ingresos como para cumplir con el reembolso de la deuda.

Entre las razones que dan Olson y Hickmann para justificar tales incumplimientos figuran; Las condiciones caóticas que han prevalecido en el mundo mercantil desde 1930, la política comercial de otras naciones y los exorbitantes tipos de interés cargados por los acreedores.(2)

-
- (1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 11, llamada 34.-
- (2) Olson Paul Y Addison Hickmann; "Economía Internacional Latinoamericana." Versión española de A.S. Hoyos. Fondo de Cultura Económica. México, 1945. Página 221.-

Es evidente que la reducción de las exportaciones y la interrupción de la afluencia de capitales norteamericanos al Brasil hicieron imposible continuar importando y atender al mismo tiempo el servicio de la deuda externa. Son causas no imputables íntegramente a los países deudores.

Según Javier Marquez (1) causa importante de las moras en que incurrieron los países latinoamericanos es el tipo de inversiones "colonial" que se practicó por parte de los capitalistas extranjeros, sobretudo los norteamericanos, es decir, inversiones en actividades extractivas que constituyen fuente de abastecimiento de materias primas para ellos. Esto debe relacionarse con el hecho de que las crisis cíclicas tienen su manifestación más aguda en los grandes países industriales y los trastornos que durante ellas sufren los países de economía colonial, son en gran medida trastornos reflejos, derivados de la disminución de las exportaciones (en volumen y el precio) a los países industrializados. En concreto, la crisis norteamericana se reflejó inmediatamente sobre los países latinoamericanos a través de la disminución del volumen y del precio de las exportaciones, además de la interrupción de las entonces características inversiones norteamericanas a corto plazo. Con ello no les quedaba a las naciones deudoras, fuente alguna donde aprovisionarse de divisas extranjeras para cumplir con sus obligaciones externas; es el eterno problema del balance de pagos internacionales de las naciones latinoamericanas.

(1) Javier Marquez; "Inversiones Internacionales en América Latina. Problemas y Perspectivas." Informaciones Económicas del Banco de México S.A. México, 1945. Página 66.-

EL CAPITAL PUBLICO EN AMERICA LATINA

Antes de entrar a considerar este aspecto de nuestro trabajo, creemos necesario aclarar el sentido del término "Capital público."

Durante la última década dos instituciones han contribuido notablemente a la inversión de capitales extranjeros en Latinoamérica; Una de ellas, el Banco de Exportaciones e Importaciones de Washington (EXIMBANK), que es una entidad oficial estadounidense y cuyos fondos son de origen gubernamental, La otra es el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que emplea en sus préstamos, no solo fondos gubernamentales sino también ahorros privados. A los capitales proporcionados por estas dos instituciones es que nosotros llamamos CAPITALES PUBLICOS, siguiendo por otra parte la terminología corriente en la materia.

Sin embargo por la naturaleza de los fondos que facilitan estas instituciones solamente, no se justificaría la distinción entre capitales públicos y capitales privados porque, el BIRF emplea más ahorros privados que fondos gubernamentales en sus operaciones. Se justifica si, la distinción entre capitales públicos y capitales privados, si se atiende a las características especialísimas de los créditos del EXIMBANK y del BIRF, que los distinguen notablemente de las inversiones privadas.

En el primer capítulo hemos analizado algunas tendencias de las inversiones privadas extranjeras en América Latina. Hemos observado que durante la última década éstas habían sido absolutamente insuficientes en relación a las necesidades reales de la región.

Tampoco no se ha podido recurrir, como en periodos anteriores,

al mercado privado para financiar las urgentes necesidades de capitales de los países latinoamericanos. El mercado internacional de bonos, es decir las inversiones de cartera, que por su bajo interés eran adecuadas a este fin, no han funcionado como en los años anteriores a la gran depresión del año 1930. En dichos años, los países latinoamericanos financiaban sus servicios básicos, mediante la emisión de títulos que se colocaban en los grandes centros financieros de Europa, notablemente en Londres y posteriormente también en Nueva York. En la última década en cambio, las inversiones extranjeras de capital privado procedieron de los Estados Unidos sobretudo y fueron del tipo de las "directas," muy distinto a las de cartera e inadecuadas para los fines mencionados por su mayor costo.

Se ha producido pues un vacío sensible por la ausencia en América Latina de aquél tipo de financiamiento exterior. Esta falta de inversiones a largo plazo y bajo interés se ha tratado de subsanar precisamente mediante la actuación de esas entidades a que nos estamos refiriendo y que proporcionaron capitales públicos a tasas de interés y a plazos muy aceptables, como veremos.

Según una publicación de las Naciones Unidas, "la concesión de préstamos oficiales ha sucedido a la colocación de empréstitos en los principales mercados de capitales. Además un organismo internacional, el B.I.R.F. se ha convertido en uno de los principales prestamistas de los países insuficientemente desarrollados." (1)

Un autor francés, F. de Voghel, por su parte, señala que las inversiones privadas, ya sean directas o bajo la forma de cartera, fueron insignificantes al lado de las inversiones realizadas por los or-

(1) Naciones Unidas; "La corriente internacional de capitales privados, 1946-1952." Nueva York, 1954. Página 2.-

ganismos internacionales y entidades oficiales, norteamericanas sobre todo.(1)

Nosotros estamos de acuerdo en que la acción de estos organismos inversores fué importante y benéfica durante la última década, pero por lo que a Latinoamérica respecta, no puede sostenerse como lo hace F. de Voghel, que las inversiones internacionales privadas fueron escasas comparadas con las públicas. Incluimos para fundar nuestra opinión una estadística en cifras de la C.E.P.A.L. ;

Inversiones de Capitales en America Latina

..... (en millones de dólares)

Años Capitales Públicos Capitales Privados
..... (Saldos netos) .. (Saldos netos) ..

1950	43	116
1951	55	447
1952	119	585
1953	100	222
	<u>317</u>	<u>1370</u>

Fuente: Naciones Unidas, C.E.P.A.L.; "La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana." Provisional, Santiago de Chile, agosto de 1954. Páginas 23 y 27, cuadros 2 y 3.

Este cuadro demuestra a las claras que las inversiones privadas del exterior en América Latina siguen siendo muy superiores a las de origen público. Tampoco han podido los capitales públicos llenar el vacío dejado por la falta de colocación de empréstitos.(inversiones de cartera)

Pero tampoco no está la misión de los capitales públicos; la finalidad con que fueron creados el BIRF y el EXIMBANK es muy otra.

(1) F. de Voghel; "Les Investissements Internationaux." Institut de Sciences Economiques Appliquées. Louvain. Página 11.-

Respecto al EXIMBANK, según un informe del mismo, (1) sus préstamos deben precisamente estimular y complementar al capital privado pero no competir con el mismo. Además es costumbre del EXIMBANK en sus operaciones de crédito, de obtener la participación del capital privado. Como precisamente una de las operaciones del Banco consiste en la financiación de las exportaciones estadounidenses a América Latina, invita a la banca privada norteamericana a participar en las mismas, aparte de que el exportador también tiene que asumir una parte, aunque pequeña de la financiación de estas operaciones.

En cuanto al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, junto con los fondos públicos moviliza capitales privados, que ahora se invierten indirectamente en el exterior, por intermedio de esta institución que asume los riesgos de las operaciones. El BIRF, en efecto, emite bonos en el mercado norteamericano, principalmente, para aumentar sus fondos prestables, en virtud de la limitación que imponen a sus operaciones las escasas disponibilidades propias. De esta manera, si antes los capitalistas extranjeros invertían directamente sus fondos en bonos emitidos por gobiernos o empresas latinoamericanas, ahora los invierten en bonos del BIRF. De manera que el BIRF viene a ser un intermediario entre los capitalistas extranjeros y los proyectos financiables de América Latina. Canaliza los ahorros privados hacia las financiaciones internacionales poco atrayentes para las inversiones directas de capitales privados, pero no reemplaza a las inversiones privadas. Desde luego los préstamos del BIRF no constituyen inversiones privadas desde que los adquirentes de los bonos no cargan con el riesgo de las operaciones.

(1) Export-Import Bank of Washington. "Ninetieth Semiannual Report to Congress for the Period July-december 1954." Página 1.-

Podríamos naturalmente preguntarnos ahora; cómo es que el capitalista que no se decide a invertir su capital en el exterior por vía directa, confía sus ahorros a una entidad, que sabe perfectamente, de dicará esos fondos a inversiones en el exterior.

Una razón es que muchos ahorros que por si solos son insuficientes para emprender una inversión importante, al acumularse en el BIRF forman capitales interesantes. Esto también reparte el riesgo de las operaciones, aunque hemos visto en el BIRF carga con toda la responsabilidad.

Pero la razón más poderosa es que, el ahorrista que coloca su dinero en las obligaciones del BIRF, se siente seguro de su inversión por las diversas garantías que ofrece dicha entidad;

- 1.) Porque el 80 % de su capital de 8.000 millones de dólares está en reserva para responder, como fondo de garantía, ante cualquier compromiso del banco.
- 2.) Por la política prudente que sigue el banco en la concesión de sus préstamos.
- 3.) Porque todas las operaciones las realiza directamente con los gobiernos o reparticiones oficiales de los países prestatarios, requiriendo de lo contrario la garantía de esos gobiernos.
- 4.) Porque la posibilidad de que el gobierno de algún país aplique medidas arbitrarias con respecto a los fondos de una entidad internacional de esta índole de cuyo capital participa, es muy remota.

También el BIRF sigue la norma de no prestar fondos para proyectos que pueden igualmente ser financiados por capitales privados. "El Banco se atiene inflexiblemente al principio de no prestar fondos pa-

ra un proyecto determinado, sino cuando para éste no pueden obtenerse capitales privados en condiciones razonables....."(1)

Parece existir una divergencia de opiniones entre los hombres de gobierno y economistas de los Estados Unidos por un lado y de los latinoamericanos por el otro, acerca de la conveniencia del capital privado o público respectivamente, para el financiamiento adicional del desarrollo económico de los países de Latinoamérica.

Los norteamericanos invariablemente sostienen que el papel fundamental en el financiamiento exterior del desarrollo económico de América Latina debe reservarse al capital privado aunque también reconocen que hay obras esenciales para las cuales no hay capitales privados disponibles y que deben entonces ser financiadas por los gobiernos.

El representante del BIRF en la Conferencia Interamericana de La Habana del año 1949 también dió a conocer los puntos de vista de su banco, dando a entender que el papel de su banco es a lo sumo de carácter auxiliar y que el desarrollo económico a la larga no puede financiarse con deudas, menos aún con deudas extranjeras. Agregó que debe confiarse principalmente en los esfuerzos propios para lograrlo, y que en lo que respecta al financiamiento exterior del mismo, debe hacerse principalmente en base a inversiones directas de capitales privados.

Los representantes de los gobiernos latinoamericanos asistentes a la conferencia exteriorizaron su desaprobación respecto a este último concepto, señalando que era inútil confiar en el capital privado

(1) Naciones Unidas. C.E. y Social, 17. Período de Sesiones. "Desarrollo Económico de los Países Insuficientemente Desarrollados. La Corriente Internacional de Capitales Privados Destinados al Desarrollo Económico de los Países Insuficientemente Desarrollados." (Memorandum del Secretario General.) 19 de febrero de 1954. Página 31.-

norteamericano para sus necesidades de financiamiento exterior del desarrollo económico y que aquel había fracasado en su tarea de hacer una contribución más adecuada al mismo a pesar de sus disponibilidades cuantiosas.(1)

Sostiene un autor mejicano, (2) la deseabilidad de las inversiones de capitales públicos, fundándola en varias razones;

- 1.) Porque crean confianza a las inversiones privadas que vienen a sumarse a ellas.
- 2.) Porque permiten lanzarse a empresas en las que lo importante es el margen social y no el particular, y éstas son quizás, las que más necesita América Latina.
- 3.) Porque pueden dar el estímulo inicial.
- 4.) Porque su volumen es más fácil de regular.
- 5.) Porque pueden planearse mejor.
- 6.) Porque la tasa de interés puede ser menos gravosa.
- 7.) Porque los gastos de colocación son menores.

Nosotros seríamos los primeros en aprobar una espontánea y amplia corriente de capitales privados norteamericanos hacia nuestros países. Ello implicaría que nuestras economías estarían entonces ofreciendo diversos estímulos a los inversores extranjeros que actualmente no pueden brindárseles. Ello implicaría una mayor confianza en nuestra situación política y económica, la existencia de una mayor libertad para remesar dividendos al exterior, el reconocimiento de la buena

(1) Henry W. Balgooyen; "Experience of U.S. Private Business in Latin America." American Economic Review, mayo de 1951. Página 330.-

(2) Javier Marquez; Inversiones Internacionales en América Latina. Problemas y Perspectivas." Informaciones Económicas del Banco de México S.A. México, 1945. Página 79.-

rentabilidad de las empresas y otros factores, que en resumidas cuentas atraerían espontáneamente a dichos capitales.

En otras palabras, reconocemos como más sana económicamente, la corriente de capitales foráneos privados que se produce espontáneamente, por la misma razón que preferimos la libertad económica al dirigismo económico.

Pero resulta que los países latinoamericanos no están aún en condiciones de ofrecer estos estímulos a los capitales privados extranjeros, como lo prueba el hecho de que efectivamente, el aporte de los mismos aún es escaso en relación a las necesidades reales de la región.

Pero para los fines del desarrollo económico de los países latinoamericanos, es a todas luces más interesante contar con los tipos ventajosos de préstamos internacionales que otorgan el EXIMBANK y el BIRF, es decir con capitales públicos. Las razones son obvias.

Ante todo, gran parte de estos países se hallan embarcados en planificaciones del desarrollo económico. Estas planificaciones implican también una regulación de las inversiones, tanto de las nacionales como de las extranjeras. Si no se regularían las inversiones extranjeras, nos encontraríamos con que algunos capitales ingresarían para fines no esenciales para dicho desarrollo económico y recargarían el pasivo del balance de pagos con remesas financieras sin ningún beneficio para los países importadores de los capitales.

Por otra parte América Latina requiere ciertas clases de empréstitos muy especiales, lo cual impone una rigurosa selección de los mismos. Es cierto que esta selección también puede hacerse con respecto a los capitales privados, como por otra parte se hace en algunos

países latinoamericanos, como Argentina, Brasil, Chile, Perú y otros, mediante leyes de inversión de capitales foráneos.

Pero estas leyes, siempre implican una reglamentación a los ingresos de capitales en general, cuyo efecto final puede resultar negativo, puesto que aunque se han logrado con estas leyes algunas radicaciones importantes de capitales, para el grueso de los inversores implican en realidad un reconocimiento de que no hay incentivos que muevan espontáneamente a los capitales privados, y que por lo tanto hay que atraerlos mediante estímulos especiales.

Por otra parte, el tipo especial de financiación exterior que requiere América Latina es el destinado a la provisión de servicios básicos, transportes, comunicaciones, energía, etc., actividades cuyo rendimiento es bajo en la actualidad y por lo tanto no atraen capitales privados desde hace un buen número de años. Se requieren para ello inversiones a largo plazo y bajo interés, condiciones reunidas por los préstamos del EXIMBANK o del BIRF.

Otra ventaja que atribuimos a las inversiones de capitales públicos, consiste en reunir las condiciones favorables de las inversiones directas y de las de cartera; respecto a las primeras, van acompañadas de asesoramiento técnico que equivale a la experiencia y a la técnica que traen los empresarios extranjeros; respecto a las segundas, también presentan la ventaja de su bajo costo.

La Acción del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

El BIRF nació de la Conferencia de Bretton Woods en el año 1944 como institución complementaria al Fondo Monetario Internacional.

La entidad constituye un gran esfuerzo internacional para encau

zar las inversiones foráneas hacia fines productivos. El BIRF no solo financia por su cuenta o garantiza financiaciones privadas internacionales sino que también trata de promover inversiones sanas de carácter privado. Además, como los préstamos que concede y las garantías que otorga han de estar ligados a proyectos de fomento económico o de reconstrucción específicos, contribuye así indirectamente a crear un ambiente más favorable a las inversiones privadas del exterior. Otra de sus funciones es ayudar a establecer normas internacionales de términos equitativos, tanto para el prestamista como para el prestatario.

De la sola enumeración de las finalidades del BIRF, surge que la trascendencia de su acción para el estímulo de las inversiones foráneas en América Latina es innegable. De las relaciones entre el BIRF y el Fondo Monetario Internacional resulta que para ser miembro del primero, una nación tiene que participar también del Fondo Monetario Internacional. Una sola nación no es miembro del BIRF en América Latina; La República Argentina.

Ya hemos dejado sentado que según su reglamento, el Banco sólo podrá hacer préstamos cuando no haya capitales disponibles de fuente privada, para los fines previstos en los mismos. Además el Banco también puede hacer préstamos cuando constate que, de acuerdo con las condiciones que prevalecen en los mercados financieros mundiales, el prestatario no podría obtener de otra fuente, fondos en condiciones razonables a juicio del BIRF.

Vamos a analizar ahora, la procedencia de los fondos que el BIRF emplea en sus operaciones de crédito. Son en síntesis las siguientes;

1) FONDOS GUBERNAMENTALES

- 2) FONDOS REUNIDOS (a) EMISIONES DE BONOS DEL BANCO
EN LOS MERCADOS (b) VENTA DE OBLIGACIONES EN CARTERA
PRIVADOS DE CA- (c) PARTICIPACIONES DIRECTAS SIN GARANTIA DEL
PITALES BANCO
(d) INTERESES COBRADOS A LOS PRESTATARIOS

3) REEMBOLSOS DE LOS PRESTAMOS POR PARTE DE LOS PRESTATARIOS

1) FONDOS GUBERNAMENTALES; El capital social del BIRF proviene de las acciones suscriptas por los gobiernos de los países miembros en proporción relativa a sus recursos económicos. En principio este capital asciende a 10.000 millones de dólares. Sin embargo dicho importe no se ha suscripto íntegramente en previsión de la adherencia de nuevos miembros.

De acuerdo con el informe del Banco correspondiente al 19. Período de Sesiones (1), al 30 de junio de 1954 se hallaban suscriptas acciones por un importe de 9.148 millones de dólares.

Cabe aclarar enseguida que sólo el 20 % de dicho importe representa capital pagado y disponible para inversiones. El 80 % restante tiene el carácter de un fondo de garantía, pagadero únicamente si llegara a necesitarse para cumplir con los compromisos del Banco.

Del mencionado 20 % hay que distinguir a su vez dos porciones; el 2 % y el 18 %. El 2 % representa un aporte que deben cumplir inmediatamente los países miembros, en oro o en dólares. Los restantes 18 % del capital suscripto deben aportarse en las monedas propias de los diversos miembros del Banco, pero sólo estarán disponibles para préstamos, previo consentimiento de la nación de cuya divisa se trata.

(1) Naciones Unidas, C.E. y Social; "19. Período de Sesiones. " Informe del B.I. de R. y Fomento." 3 de enero de 1955. Página 101.-

Lógicamente cuanto antes se desbloqueen estos fondos (el 18 %) por parte de los miembros del BIRF, tanto mejor sería porque el Banco entonces dispondría de mayores fondos para efectuar préstamos y al mismo tiempo dispondría de divisas de todos los países, lo que le evitaría tener que efectuar sus préstamos en dólares exclusivamente.

Sin embargo por diversos motivos, los miembros del Banco han sido muy remisos en autorizar el empleo de ese 18 % en sus propias monedas. En principio sólo los Estados Unidos han estado en condiciones de hacerlo y aunque últimamente se han logrado mayores liberaciones de dichos importes, generalmente ha sido bajo diversas condiciones impuestas por los respectivos países, lo cual ha contribuido a restar eficacia a las operaciones del Banco.

Hasta la fecha únicamente el Canadá y los Estados Unidos se han considerado en situación de poner a disposición del Banco todo o casi todo el capital suscrito sobre la base de la libre convertibilidad de esos fondos. Entre las principales restricciones que han impuesto los países-miembros restantes al uso de sus aportes en divisas propias figura en primer término, la de emplear dichos importes en la adquisición de bienes en el país de cuya moneda se trate. Así por ejemplo Inglaterra ha puesto a disposición libras esterlinas a condición que el prestatario adquiriera el equipo que necesite en Inglaterra.

Es que como la provisión de libras esterlinas está destinada a integrar el capital del BIRF, se le presenta a Gran Bretaña una salida de numerario sin contrapartida inmediata. Si entonces se emplea dicho numerario para hacer compras en Inglaterra, por lo menos hay un estímulo a las exportaciones de dicho país que compensa aquella salida. Pero si las libras esterlinas se ponen a disposición sobre la base de

su libre convertibilidad en otras divisas, el prestatario probablemente compraría en otro país que actualmente se encuentre en mejor situación de competencia en el mercado internacional de exportación de artículos manufacturados que Inglaterra. De allí las restricciones que se imponen para el empleo de las monedas exclusivamente en el mercado del país que las emite.

Otra restricción que suelen imponer los países al liberar sus aportes del 18 % consiste en limitar los países a los cuales se les puede otorgar dichas monedas en préstamo, o bien, imponer la compra de determinada categoría de bienes con dichas monedas. Otros países regulan el ritmo al cual desbloquean sus divisas para ponerlas a disposición de las operaciones del BIRF.

En un discurso pronunciado por el presidente del BIRF, el señor Eugene Black, éste puntualizó los inconvenientes de estos aportes condicionales, ("tied loans") señalando que los mismos contrariaban el espíritu del Convenio sobre el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Si bien en dicho acuerdo se preveían las dificultades de muchos países para poner a disposición sus monedas (como parte integrante del 18 % del aporte de capital) y por lo tanto se admitía que esto se efectuara gradualmente para evitar dificultades en el balance de pagos de dichos países, no se había contemplado sin embargo la posibilidad de que tales desbloques iban a ser empleados como instrumentos de política comercial, como está sucediendo actualmente.(1)

2.) FONDOS REUNIDOS EN LOS MERCADOS PRIVADOS DE CAPITALS;

a) Emisiones de bonos del Banco; Una parte considerable de los fon-

(1) F.M. Internacional, International Financial News Survey; "Annual Meetings of the Fund and the International Bank. Address by E.R. Black, President of the International Bank." Vol.VIII, No. 13. 23 de septiembre de 1955. Página 101.-

dos de que dispone el Banco para hacer sus préstamos proceden de la colocación de sus propios valores en los mercados privados de capitales. Según un informe del BIRF (1) al 30 de junio de 1954, el total de los bonos del Banco en circulación ascendía al equivalente de 777 millones de dólares, de los cuales 665 millones fueron emitidos en dólares de los E.E.U.U. y los restantes 112 millones en otras monedas.

Durante la asamblea celebrada por el BIRF para considerar las operaciones del ejercicio terminado el 30 de junio de 1955, el Sr. Eugene Black manifestó que gracias a la cifra récord que se ha logrado en la venta de obligaciones de cartera del Banco y en los reembolsos de los miembros deudores, no ha sido necesario ofrecer muchos bonos en el mercado privado durante este último ejercicio. Se colocó un equivalente de 88 millones de dólares, y lo más notable es que todos estos bonos fueron adquiridos fuera de los Estados Unidos. Se hizo la primera oferta de bonos en Holanda, la segunda en Gran Bretaña y la tercera en el Canadá.(2)

b) Ventas de obligaciones en cartera; Según la Reglamentación de los Préstamos del Banco,(3) éste puede hacerse de fondos, obligando a los prestatarios a suscribir obligaciones por un importe igual al monto del crédito que hubieran obtenido. Estas obligaciones el Banco puede

-
- (1) Naciones Unidas, C.E. y S.; 19. Periodo de Sesiones. " Informe del B.I. de R. y Fomento." 3 de enero de 1955. Página 91.-
- (2) I.B. for Recand Development. Loan Regulations No.3. English Text and Spanish Translation. Aplicable a los Préstamos hechos por el Banco a Gobiernos Miembros. Washington D.C., 6 de diciembre de 1950. ARTICULO VI, Sección 6.01; " El prestatario suscribirá y entregará bonos que representen el capital del préstamo, tal como se dispone en este artículo. " Sección 6.04; " Los bonos devengarán intereses al tipo o tipos que el Banco solicite, siempre que no excedan al tipo de interés del préstamo. " Sección 6.06; " Los vencimientos de los bonos corresponden a los vencimientos de los plazos del capital del préstamo. "

negociarlas en el mercado privado, al igual que los bonos.

"Desde la iniciación de las operaciones del Banco en junio de 1946 hasta el 30 de junio de 1954 las participaciones de inversionistas en los préstamos del Banco y las compras que realizaron de obligaciones de cartera del mismo, totalizaron el equivalente de 105 millones de dólares, cifra que comprendía 58 millones de obligaciones garantizadas por el Banco y 47 millones de obligaciones sin esa garantía,"(1)

c) Participaciones directas sin garantía del Banco; En muchos préstamos del BIRF, grupos inversores privados suscriben parte de los préstamos sin solicitar la garantía del Banco. De esta manera el mismo se evita tener que desembolsar por sí solo el importe íntegro del préstamo y desde luego retiene mayores disponibilidades para nuevas operaciones. Por ejemplo, de un préstamo concedido por el Banco de la Cía. Nacional de Cemento del Norte S.A. del Perú el 19 de abril de 1955, por 2,5 millones de dólares, un consorcio privado norteamericano, el Manufacturer's Trust Co. participa haciendo entrega de 310.000 dólares sin la garantía del Banco. Este aporte de capital representa las cuatro primeras cuotas que debe reembolsar el prestatario, en los años 1958 y 1959.(2) Durante el ejercicio vencido el 30 de junio de 1955, el monto de estas participaciones ascendió a la considerable suma de 29 millones de dólares.

d) Intereses cobrados a los prestatarios; Los intereses que el BIRF cobra sobre sus operaciones es otra fuente de disponibilidades para

(1) Naciones Unidas, C.E. y Social; 19 Período de Sesiones. "Informe del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento." 3/1/1955. Página 94.

(2) F.M.I. International Financial News Survey; "IBRD loans to Norway and Perú." Vol. CII, No. 41. 22 de abril de 1955. Página 325.

para el mismo. En el ejercicio 1953/1954 el Banco cobró en concepto de intereses la nada despreciable suma de 37.785.728 dólares.(1) Estos fondos ingresan en las mismas divisas en que fué concedido el préstamo.(2)

3.) REEMBOLSOS DE LOS PRESTAMOS POR PARTE DE LOS PRESTATARIOS; Finalmente, el BIRF también se hace de fondos nuevos para invertir, a medida que los prestatarios van reembolsando los capitales recibidos en préstamo.

Sería ventajoso para el Banco el poder disponer de mayor cantidad de fondos en monedas distintas de dólares, porque ello ampliaría el horizonte de sus operaciones al permitirle a sus prestatarios aprovecharse de las mayores disponibilidades de bienes de capital y materias primas que existen ahora en los países que no forman parte del área monetaria del dólar. Más aún, ello sería de desear, porque la política del Banco es, reservar sus recursos de "non dollar currencies" (monedas distintas del dólar) para financiar las compras de aquellos prestatarios que no pueden permitirse contraer nuevas deudas en dólares.

Vamos a aclarar un poco más esto. Sabemos que el BIRF tiene la opción de proveer al prestatario de dólares o de otras divisas que el mismo requiera para financiar sus compras de bienes de capital en el exterior.

Supongamos que se trate de un proyecto financiable por un equivalente de 5 millones de dólares y que se contrate la compra de las ma-

(1) Naciones Unidas; C.E. y Social, 19. Período de Sesiones. "Memoria del Bco. Int. de Reconstrucción y Fomento." 3 de enero de 1955. Página 104.-

(2) B.I.R.F.; "Loan Regulations No. 3. English Text and Spanish Translation" Washington D.C. 6/12/1950. Artículo III. Sección 3.03; "Los intereses se pagan en la misma moneda que el capital correspondiente."

quinarias y equipos correspondientes en dos países; supongamos también que las compras importen 2 millones de dólares en Italia y 3 millones en Alemania. El problema que enfrenta entonces el Banco es que probablemente no dispondrá de la cantidad suficiente de liras y de marcos por esos equivalentes en dólares. Podría seguir entonces tres caminos para salvar este inconveniente:

- 1) Solicitar de los gobiernos italiano y alemán el desbloqueo de las sumas requeridas de tales divisas a cuenta de sus aportes del 18 %, en el supuesto caso de que los mismos no hayan sido cumplidos aún.
- 2) Podría también el BIRF, con el permiso de los gobiernos alemán e italiano emitir bonos en dichos países en marcos y liras, hasta reunir los importes deseados de tales divisas.
- 3) Finalmente el Banco podría desembolsar alguna otra moneda por medio de cual podrían adquirirse las divisas deseadas, en este caso liras y marcos. Pero como todas las divisas son inconvertibles, esto significaría que el Banco se vería obligado a proporcionarle dólares al prestatario. El inconveniente en esto no radica en que el Banco no tenga disponibilidades de dólares; no, aquí se trata de que el Banco tiene que cargar al prestatario con un compromiso en dólares, cuyo reembolso le va a resultar mucho más difícil que el reembolso de liras o marcos.

Por lo tanto la inconvertibilidad de las monedas aportadas a cuenta del 18 % de la suscripción del capital del BIRF y en general, la inconvertibilidad de las divisas, limitan seriamente las operaciones del Banco.

El artículo III, sección 3.01 de la Reglamentación de los Préstamos del BIRF establece textualmente que; "El prestatario hará esfuerzos razonables para comprar las mercaderías con las monedas de los países en que aquellas deben adquirirse." Y además que "el Banco no está obligado a permitir que el producto del préstamo sea retirado en moneda distinta de la moneda en que el préstamo haya sido denominado."(1)

Por lo tanto, si el Banco no dispone de las divisas que el país prestatario necesita, éste podría desistir de la operación y efectivamente, en muchos casos el prestatario pone como condición para utilizar la financiación del Banco, que la inversión se realice en equipos o maquinarias procedentes de un determinado país.

Entrando ahora a analizar las operaciones del BIRF, digamos que este puede prestar fondos directamente o puede también garantizar préstamos hechos por terceros; puede efectuar, garantizar o participar en préstamos a sus países miembros directamente o a cualquiera de sus divisiones políticas o agencias, como también a empresas privadas constituidas en los territorios de dichos miembros.

Si el que solicita el préstamo es una empresa privada, deberá obtener la garantía del gobierno en cuyo territorio se va llevar a cabo el proyecto, o del Banco Central del país o de alguna institución similar, a satisfacción del BIRF.

En América Latina como en el resto del mundo, los préstamos concedidos por el Banco, casi todos los fueron a los gobiernos directamente o a reparticiones oficiales, pero raramente a empresas privadas.

(1) B.I.R.F. "Loan Regulations No.3, English Text and Spanish Translation, Aplicable a Préstamos hechos por el Banco a Gobiernos Miembros." Washington D.C. 6 de diciembre de 1950.

Esto se debe a dos razones;

Primera, porque todos los préstamos del BIRF se conceden para el establecimientos de servicios básicos destinados a estimular el desarrollo económico de dichos países. Es decir los objetivos de las inversiones del BIRF son aquellos proyectos en los cuales al decir de Javier Marquez (1), lo importante es el "márgen social" y no el particular. En este campo de actividades, que comprende la construcción de carreteras, usinas, represas y puertos, sistemas de irrigación, etc. los gobiernos de países latinoamericanos han intervenido, cuando no expropiándolos, fijando las tarifas, de manera que la empresa privada ya no encuentra aliciente suficiente en la atención de los mismos.

Esto lo confirman las propias palabras del vicepresidente del BIRF, Sr. R.L.Garner; "Por varias razones, sin embargo, el monto de la inversión que el Banco ha podido hacer en la industria privada ha sido limitado." "Del total de nuestros préstamos en América Latina, unos 465 millones, o sea más del 85 %, han ido a proyectos tendientes a mejorar los transportes y aumentar la disponibilidad de energía..." "Pero el número de empresarios privados en los campos en que hemos desplegado actividad no es crecido y esta es una de las razones por las cuales la mayor parte de los préstamos ha sido hecha a entidades gubernamentales."(2)

La segunda razón por la cual los préstamos del BIRF se han concedido casi exclusivamente a los gobiernos directamente, se refiere

-
- (1) Javier Márquez; "Inversiones Internacionales en América Latina. Problemas y Perspectivas." Informaciones Económicas del Banco de México S.A. Méjico, 1945. Página 79.-
- (2) Revista del Banco de la República, Bogotá, Colombia. "B.I.R.F. Palabras de su Vicepresidente, Sr. R.L.Garner en la Conferencia Interamericana de Inversiones celebrada en Nueva Orleans." Vbl. XXVIII, No. 329. Marzo de 1955. Página 299.-

a la garantía gubernamental en caso que el préstamo sea concedido a una empresa privada. Por un lado hay gobiernos que prefieren, como es natural, satisfacer sus propias necesidades antes que las de los empresarios privados. Por otra, éstos suelen sentirse enbuidos ante la posibilidad de que la concesión de la garantía gubernamental en las operaciones que efectúen suponga una intervención directa en sus empresas. La perspectiva de la garantía gubernamental les hace temer que el gobierno intervenga en sus negocios. Por otra parte los gobiernos vacilan en otorgar dicha garantía. Precisamente este inconveniente de la garantía gubernamental se ha tenido en cuenta al proyectar la Corporación Financiera Internacional, de la cual nos ocuparemos más adelante.

Hay otro inconveniente señalado por la CEPAL en una publicación reciente (1) que se refiere tanto a las empresas públicas como a las privadas de América Latina, aunque suele ocurrir con más frecuencia en las primeras. Consiste en la deficiente organización y administración de los servicios públicos. Se cita un caso de préstamos hechos para la importación de equipos que se han deteriorado al poco tiempo gracias a su inadecuada aplicación. Esto prueba también que los países latinoamericanos, además de ayuda financiera requieren aún asistencia técnica adecuada. En este campo la acción del BIRF también es intensa, como veremos enseguida.

Una característica sobresaliente de las operaciones del BIRF lo constituye la cuidadosa preparación y planificación de los proyectos que financia, y la continua superintendencia que ejerce sobre los

(1) N. U. C. E. P. A. L., "La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana." Provisional. Santiago de Chile, agosto 1954. Página 43.-

trabajos correspondientes hasta la finalización de los mismos. Es que la finalidad última del Banco sólo se logra cuando las operaciones se ven coronadas de éxito. Para que ello ocurra, no basta, como se podría suponer, que el prestatario reciba los fondos solicitados y los reembolse en el plazo previsto, a más de pagar los intereses. El éxito de una operación del BIRF supone que los proyectos financiados por el mismo contribuyen en la mayor medida posible a aumentar los recursos productivos de la economía que los préstamos están destinados a fortalecer. En cierto modo, las obras financiadas por el Banco no constituyen un fin en sí mismas, sino que tienen por objeto contribuir a proporcionar una base al mayor desarrollo económico de sus zonas de influencia, incluso creando un "clima" más propicio para la inversión de capitales privados del exterior. El BIRF, consciente de la responsabilidad que le cabe en esta empresa, realiza una labor eficaz en la evaluación de los proyectos financiables que se le presentan y en la ayuda que presta a los prestatarios para llevarlos a cabo con éxito. La intervención del Banco en este sentido es tan amplia y abarca tantos aspectos, que para sistematizar un poco y no perdernos, hemos confeccionado un cuadro sinóptico al respecto. De acuerdo con el mismo, hemos dividido en tres aspectos la intervención del Banco en las operaciones que financia;

Primer aspecto: Intervención previa a la ejecución de las obras,
.....
es decir, en la planificación.

Segundo aspecto: Control de la ejecución de los proyectos.

Tercer aspecto: Garantías adicionales exigidas a los prestatarios.
.....

compromisos en dicha divisa.

Dirección del trabajo; Para prevenir los peligros que pueden correrse por la deficiente dirección en la ejecución de un proyecto, el Banco suele estipular que la dirección de un proyecto debe ser aceptable tanto para el Banco como para el prestatario. Muchas veces el Banco asesora respecto a las aptitudes que han de poseer los titulares de los puestos principales y ayuda a encontrar las personas destinadas a desempeñarlos. El BIRF considera que la dirección experta de las obras financiadas por el mismo, es la clave de su éxito.

El BIRF en sus préstamos, sólo proporciona aquella parte de los fondos que son necesarios para sufragar las inversiones que deben realizarse en divisas extranjeras. En cuanto a las erogaciones que pueden pagarse en divisas locales, no están incluidas en el crédito. Si se tratara por ejemplo de la financiación de una nueva usina hidroeléctrica, los dólares necesarios para la adquisición de los generadores los adelanta el Banco, pero el importe de los jornales de los obreros ocupados en el proyecto, debe ser satisfecho por el prestatario. Por ello, antes de conceder un préstamo, el Banco desea que se le den seguridad, de que se dispondrá realmente de los fondos necesarios para la terminación de la obra. El acuerdo del préstamo a veces establece la manera de obtener dichos fondos en el país prestatario, destacando el Banco la importancia de evitar métodos de financiamiento inflacionarios.

Esta limitación de las inversiones a los importes necesarios para la adquisición de los bienes de capital en el exterior, es una de las críticas que con cierto fundamento se hace al BIRF. Más aún cuando,

en sus acuerdos de préstamos recomienda la conveniencia de evitar métodos de financiamiento inflacionarios de los gastos locales. Veamos el porqué de esta crítica.

Si suponemos que en determinada época un país latinoamericano tiene una tasa de ahorros equivalente al 12 % de su renta nacional y que estos ahorros se invierten íntegramente, al proyectarse inversiones adicionales, como ocurre cuando se materializa la ejecución de un proyecto aprobado por el BIRF, se eleva el coeficiente de inversiones, supongamos a un 14 %. Pero de este 2 % de inversiones adicionales, sólo una parte, digamos el 1 % se destina a la adquisición de maquinarias o equipos y se financia por el Banco; el 1 % restante se gasta en jornales y otros gastos locales. Resulta ahora que el BIRF financia el primer 1 % mientras que el restante 1 % debe cubrirse en el país deudor. Pero si la tasa de ahorros del 12 % ya se ha empleado íntegramente en otras inversiones, resulta que no hay otra salida más que la de acudir al sistema bancario para solventar dicho 1 %, lo cual significa a la postre emplear un método inflacionario. Únicamente si la tasa de ahorros del país prestatario fuera superior a la tasa de inversiones, no se producirían las dificultades aludidas.

A este respecto, una publicación de las Naciones Unidas (1) menciona que las prácticas seguidas por el mercado financiero de Londres antes de la 1.ª guerra mundial ofrecían rasgos de mayor adaptación a las necesidades reales de los prestatarios, que podrían haberse tomado como valiosos antecedentes.

(1) Naciones Unidas, C.E.P.A.L.; "La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana." Informe Preliminar de la Secretaría Ejecutiva de la C.E.P.A.L. Texto Provisional. Santiago de Chile, agosto de 1954. Página 50.-

"Los bonos que se lanzaban al mercado cuando se construía un ferrocarril inglés en el exterior no solo cubrían los materiales y equipos que había que importar sino también las sumas en libras esterlinas a los importes que se pagaban en monedas locales en concepto de salarios y otros gastos.... "

Medidas para la conclusión de los trabajos en los términos previstos; En realidad este punto no requiere mayor comentario; el BIRF trata que las obras por él financiadas se concluyan en las fechas previstas. En este sentido el prestatario, y cuando proceda, el fiador, se comprometen generalmente a adoptar todas las medidas necesarias para que la obra quede concluida en la fecha determinada.

Sugerencias para ampliar los proyectos; El Banco, valiéndose de su experiencia en muchos casos ha hecho sugerencias de ampliar los planes que presentan los prestatarios para llegar a soluciones más económicas y adaptarlos mejor a las necesidades del mercado, o bien de modificarlos para evitar inconvenientes de orden técnico que habían pasado desapercibidos. En un informe del BIRF (1) hay un caso patente. Examinando las propuestas destinadas a mejorar las operaciones del puerto peruano de El Callao, los técnicos del Banco aconsejaron la compra de equipos para la manipulación a la vez, de mercaderías a granel y de carga general, como medio de obtener economías mayores a las previstas en el proyecto original. A raíz de ello se aumentó el importe del préstamo con objeto de realizar las mejoras propuestas.

El Banco ha señalado repetidamente como uno de los factores que

(1) Naciones Unidas, E.E. y Social. " Informe del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. " 19. Período de Sesiones. 3 de enero de 1955. Página 15.-

limitan sus inversiones en la región, la falta de programas de desarrollo bien preparados, aunque en muchas ocasiones ha estimulado la presentación de proyectos y los ha aprobado, sugiriendo algunas modificaciones. Ocurre que la preparación de tales proyectos requiere recursos técnicos y financieros considerables que no siempre desean o están en condiciones de poner en juego los países latinoamericanos. Sin embargo la presentación de más programas juiciosamente elaborados tendría consecuencias muy favorables en la política de las instituciones de crédito internacionales.

INTERVENCION DEL BANCO DURANTE EL DESARROLLO DE LOS PROYECTOS;

Consultas entre el Banco y los prestatarios como procedimiento normal; El Banco, el deudor y el fiador convienen en consultarse, como procedimiento normal y no como recurso excepcional, para solucionar a tiempo todos los problemas técnicos, económicos y de índole administrativa de común acuerdo y conforme vayan apareciendo.

Además el Banco exige de los prestatarios, informes periódicos sobre la marcha de las obras y dispone para mayor seguridad un Control Periódico in Situ por parte de sus funcionarios, todo lo cual no comentaremos mayormente.

Asistencia técnica; Como muchas de las empresas financiadas por el BIRF son nuevas para el prestatario, tanto por su naturaleza como por su envergadura y por lo tanto el mismo carece de los técnicos con la experiencia necesaria, el Banco dispone que el prestatario reciba la ayuda técnica necesaria de sus propios funcionarios, o de lo contrario colabora para obtenerla de otras fuentes.

Demás esta decir que el Banco, por la responsabilidad que le incumbe, dispone la continua vigilancia sobre la correcta aplicación

de los fondos que ha puesto a disposición del prestatario.

Tarifas adecuadas; Las obras que el Banco propicia deben autofinanciarse, es decir, deben ser concebidas de tal manera que cubran sus propios costos y sean autónomas en lo que respecta a las necesidades de moneda local. Esto, por la naturaleza de los préstamos que acuerda el BIRF (energía, ferrocarriles, carreteras, etc.) depende de las tarifas aplicadas. Las mismas se hallan controladas generalmente por los gobiernos, en los países latinoamericanos. Por esta razón el Banco, antes de financiar estos proyectos, se cerciora de antemano de que se le permitirá aplicar tarifas adecuadas que permitan el autofinanciamiento de las empresas.

GARANTIAS ADICIONALES QUE EXIGE EL B.I.R.F. A SUS PRESTATARIOS;

Caso en que el prestatario es un gobierno; La obligación asumida por los gobiernos constituye la protección definitiva de que gozan los créditos otorgados por el Banco. Generalmente por lo tanto, el Banco no exige hipotecas, prendas u otras garantías reales. Pero el Banco se asegura que no habrá de recibir de sus miembros un tratamiento menos ventajoso que otros posibles acreedores futuros de los mismos. Por ello inserta corrientemente, en los contratos de préstamos, la llamada cláusula de la prenda negativa. La misma estipula que el Banco habrá de participar proporcionalmente en toda garantía real o preferencial sobre los activos del gobierno que se establecieren en el futuro para garantizar deudas externas.

Sin embargo hay casos en que el BIRF, con toda razón por otra parte, se procura además garantías reales de los gobiernos prestatarios; si el prestatario ya ha constituido alguna garantía real a favor de acreedores anteriores, el Banco se procura iguales garantías.

O bien si el prestatario posee suficientes disponibilidades en divisas extranjeras, o haberes con los que se las pueda obtener fácilmente.

Caso en que el prestatario es una empresa particular; Aquí el Banco se guía por consideraciones de otra índole. En efecto, trata de ajustarse a las normas de crédito corrientes en lo que respecta a las garantías. Esto se debe a que si aceptara condiciones más liberales, induciría a los prestatarios a no recurrir a fondos privados cuando éstos podrían obtenerse en condiciones razonables y por otra parte, apartaría a los inversores privados aún más de los proyectos de desarrollo. El Banco trata con ello de cumplir uno de sus principios fundamentales cual es, no hacer competencia a los capitales privados. De acuerdo con ello, dispuso la constitución de hipotecas en dos préstamos acordados en 1954 a empresas privadas; una de ellas, la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones y la otra, la Brazilian Traction Co.

Nos ocuparemos ahora de las condiciones bajo las cuales se efectúa el servicio de los préstamos acordados por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

La amortización del capital debe cumplirse en la misma moneda en la cual el préstamo fué retirado.(1)

En cuanto al plazo de reembolso de las inversiones, el Banco,

(1) B.I.R.F. " Loan Regulations No.3 English Text and Spanish Translation." Aplicable a Préstamos hechos por el Banco a Gobiernos Miembros. Washington D.C. 6 de diciembre de 1950.

Artículo III, sección 3.02; " El capital del préstamo se pagará en las diversas monedas retiradas de la cuenta del préstamo y la porción pagada en cada moneda será la porción que se retire en esa moneda."

En cuanto a los intereses, dicho reglamento dispone " que se pagan en la misma moneda que el capital correspondiente."

amoldándose a las finalidades de las mismas, no hace correr los términos inmediatamente después de concedido el crédito. Es decir, entre la fecha del convenio del préstamo y la fecha a partir de la cual el prestatario debe amortizar el principal, hay un plazo variable, pero que suele ser de dos a cuatro años.

En cuanto a los plazos para el reembolso de los préstamos, el Banco, amoldándose a las finalidades de los mismos, no hace correr los términos inmediatamente después de concedido el crédito. Es decir, entre la fecha del convenio del préstamo y la fecha a partir de la cual el prestatario debe amortizar el principal, hay un plazo variable, pero que suele ser de dos a cuatro años. Esto responde a la necesidad de que las obras financiadas deben primero concluirse, para que pueda iniciarse la actividad de las mismas. Es decir que a partir del momento en que se presume que las obras comienzan a producir ingresos corren los plazos para la amortización del principal.

Por ejemplo; el 19 de abril de 1955 le fué concedido un préstamo a la Cia. Nacional de Cemento Portland del Norte S.A. del Perú, bajo la garantía del gobierno peruano, destinado a la instalación de una planta productora de cemento. Sin embargo la amortización del capital recién debe comenzar el 1 de mayo de 1958. En esa fecha debe dicha compañía pagar el primero de los 30 semestres previstos. El plazo que acuerda el Banco para la cancelación de las obligaciones emergentes de sus inversiones también es sumamente amplio; según los casos, suele oscilar entre los 5 y los 25 años, pero las amortizaciones son siempre semestrales.

Es el caso de preguntarse ahora si estas condiciones son convenientes; si no significan una carga demasiado pesada para los presta-

tarios, porque obsérvese que las amortizaciones deben hacerse irremisiblemente cada 6 meses, sea cual fuere la situación por que atravesase el país deudor. Por otra parte, contribuye a aumentar la aparente rigidez de estos préstamos para los prestatarios, el hecho de que siempre han de disponer de una determinada divisa para cumplir con el servicio de la deuda, en la mayoría de los casos, dólares, cuya obtención es particularmente difícil para algunos países latinoamericanos. En este sentido parecería que los préstamos del BIRF también presentarían lo que se ha reconocido como la desventaja de las otras tan frecuentes inversiones de cartera. Recordemos que a raíz de la gran depresión del año 1929 todos los países latinoamericanos fueron colocados en posición difícil debido a la rigidez de los servicios de debían cumplir en monedas extranjeras cuando por el otro lado, el ingreso de dichas divisas se había venido abajo verticalmente.

Estos inconvenientes de las operaciones del BIRF son solo aparentes. Si el deudor en un momento determinado no cuenta con la moneda requerida para cumplir con la servicio de su deuda, puede momentáneamente pagar en otras divisas y aún en su propia moneda. En cuanto a los plazos del reembolso, el BIRF también está en condiciones de hacer concesiones bajo determinadas condiciones. Esto surge del Convenio sobre el BIRF, artículo IV, Sección 4.(1)

-
- (1) b) "Todo contrato de préstamo deberá estipular la moneda o las monedas en que los pagos contractuales deberán efectuarse al Banco. Sin embargo, esos pagos podrán hacerse, a opción del prestatario, en oro, o previo acuerdo con el Banco, en la moneda de un miembro distinta de la estipulada en el contrato.
- 1) Cuando se trate de préstamos concedidos conforme a la sección la. a) 1) de este artículo (se refiere a los préstamos concedidos por el Banco con los fondos provenientes de su capital propio y reservas libres) los contratos deberán disponer que los

América Latina necesita préstamos a largos plazos y bajo intereses para financiar sus necesidades de capital social. En cuanto al interés que cobra el BIRF en sus inversiones, no puede negarse que sea bajo. Generalmente oscila entre el 4 % y el 5 %. Dicha tasa no puede estimarse elevada si se tiene en cuenta que antes de la guerra última, las inversiones de cartera inglesas por ejemplo, que se consideraban apropiadas para financiamientos de este tipo, redituaban hasta un 4 % mas o menos.(1)

Sin embargo no han faltado las críticas a las supuestamente elevadas tasas de interés que cobraría el BIRF, que le darían a sus operaciones un carácter utilitario. Julio Astor por ejemplo, (2) analiza una operación del BIRF con Colombia por 2.600.000.-- dólares y

continuación llamada (1) página 206;

pagos al Banco por concepto de intereses, otros cargos y amortización se efectuarán en la misma moneda prestada, a menos que el miembro cuya moneda se hubiera prestado, conviniere en que tales pagos se efectúen en cualquier otra moneda u otras monedas especificadas."

c) "Si un miembro sufiere de una aguda escasez de cambios, de modo que el servicio de cualquier préstamo contratado por dicho miembro o garantizado por él o por una de sus agencias no pudiera ser cubierto en la forma estipulada, el miembro respectivo podrá solicitar del Banco que se moderen las condiciones de pago. Si el Banco llegare a la convicción de que una concesión en este sentido convendría a los intereses de dicho miembro y a las operaciones del Banco y a los intereses de sus miembros en general, podrá proceder respecto de la totalidad o parte del servicio anual conforme a una o ambas de las siguientes disposiciones;

1) El Banco podrá a su discreción, hacer arreglos con el miembro respectivo para aceptar el pago del servicio del préstamo en la moneda de dicho miembro por periodos que no excedan de 3 años y en términos convenientes respecto al uso de esa moneda y al mantenimiento de su valor de cambio exterior; así como para la recompra de esa moneda en condiciones adecuadas.

2) El Banco podrá modificar los términos de amortización o ampliar el plazo de vigencia de un préstamo o tomar ambas medidas a la vez.

(1) Véase páginas 52 y 53.-

(2) Julio Astor; "América Latina y el Banco Internacional de Rehabilitación y Fomento." Revista "Economía y Finanzas," No.91. 8 de marzo de 1951. Página 150.-

llega a la conclusión de que la tasa del 4 % es demasiado elevada puesto que el total del reembolso asciende, incluso los intereses, a la suma de 3.994.744.-- dólares, es decir, 1.394.744.-- dólares más que el desembolso original del Banco. Sostiene el autor, que en la época del préstamo, 1951, en el mercado de capitales a largo plazo de los E.E.U.U., la tasa era sólo del 2,38 % en el año inmediato anterior para los títulos del gobierno federal y del 2,70 % para los debentures industriales.

Nosotros consideramos que, aún teniendo en cuenta dicha comparación desventajosa, la diferencia entre cerca del 3 % y algo más del 4 % que cobra el BIRF, está plenamente justificada por tratarse en el segundo caso de inversiones internacionales con riesgos incomparablemente mayores que las inversiones en títulos del gobierno de los E.E.U.U.. Por otra parte el Banco no podría cobrar tasas más bajas puesto que, al tener que reunir capitales privados mediante la emisión de bonos, también tiene que abonar los intereses sobre dichos bonos, debiendo para ello pagar tasas que por lo menos resulten equivalentes a los de los títulos públicos que se cotizan en los distintos mercados privados y aún algo mayores, para atraer el interés de los inversores privados. Además hay que tener en cuenta que dentro de la tasa de aproximadamente 4,5 % que cobra el BIRF, está incluida su comisión del 1%. Esperar tasa de interés más bajas sería a nuestro juicio, pretender ayuda o donaciones, pero no préstamos.

Finalmente hay que tener en cuenta que en nuestro país, el sistema bancario, en sus préstamos a la industria y al comercio, está cobrando tasas del 9 % y superiores, sin contar con la comisión y otros gastos aparte.

Estas consideraciones son concluyentes en el sentido de que la tasa de interés que cobra el BIRF en sus préstamos es muy razonable.

Recapitulando, daremos las razones que a nuestro juicio permiten sostener que los créditos del BIRF son altamente convenientes para satisfacer necesidades de capitales foráneos en América Latina, especialmente en lo que se refiere a la financiación de empresas de utilidad pública.

- 1) El BIRF no compite con el capital privado.
- 2) Impulsa la inversión privada, sirviendo de intermediario entre los capitalistas extranjeros y los proyectos financiables.
- 3) Concorre a mejorar el Ambiente para las inversiones privadas.
- 4) Estudia detenidamente los proyectos que financia.
- 5) La asistencia técnica que presta y la constante intervención durante la ejecución de los proyectos.
- 6) Porque los plazos de reembolso y las tasas de interés son adecuados a las finalidades de los préstamos.
- 7) Por la elasticidad eventual de las condiciones del servicio de las deudas.

Y los inconvenientes;

- 1) Inconvertibilidad de gran parte de los fondos que presta.
- 2) La exigencia de la garantía gubernamental.
- 3) Limitación de las financiaciones a los importes en moneda extranjera necesarios para la compra de los equipos y las maquinarias.

De los tres inconvenientes, el primero no es imputable a la política del Banco, mientras que el segundo va a ser salvado por la proyectada Corporación Financiera Internacional de la cual nos ocuparemos más adelante. Quedaría por considerar la posibilidad de modificar

la práctica del Banco en cuanto a la limitación de sus créditos a la satisfacción de las erogaciones en monedas extranjeras de los proyectos financiados.

Préstamos Autorizados por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento durante el Año 1955, clasificados por el destino de los mismos. En millones de dólares.

<u>Destino de los créditos</u>	<u>Importes</u>
Carreteras (Construcción y conservación).....	33,3 (4)
Irrigación	18,- (1)
Energía eléctrica	17,5 (4)
Ferrocarriles	15,9 (1)
Equipos para una fábrica de cemento	2,5 (1)
Maquinarias agrícolas ..	<u>1,5</u> (1)
	88,7 (12)
Participación en la financiación por otras entidades sin la garantía del Banco	<u>7,6</u>
	<u>81,1</u>

Fuente: Cuadro preparado en base a los boletines del Fondo Monetario Internacional (International Financial News Survey,) Números VII, 26 hasta VIII, 26. Las cifras entre paréntesis representan la cantidad de operaciones autorizadas.

Este cuadro permite ratificar algunas observaciones hechas en el transcurso del presente capítulo;

- 1) La relativa escasez de las operaciones y el escaso monto de los créditos concedidos.
- 2) El destino de los créditos es casi íntegramente, la financiación de servicios de utilidad pública.
- 3) La participación de entidades bancarias privadas en las operaciones del BIRF, que en el año 1955 llegó a un 9 % aproximadamente.

La Acción del Banco de Exportaciones e Importaciones de Washington;

El Ex-Im-Bank es una agencia del gobierno de los Estados Unidos cuyo objetivo básico consiste en concurrir al financiamiento y facilitar las exportaciones y las importaciones, entre los E.E.U.U. y las naciones extranjeras o entre los E.E.U.U. y las reparticiones o individuos de tales naciones extranjeras. De acuerdo con sus estatutos, la política del Ex-Im-Bank al igual que la del BIRF, no es la de competir con el capital privado en las financiaciones o inversiones exteriores, sino, la de complementar y estimular al capital privado de los Estados Unidos en dicha tarea.(1)

La clasificación de las operaciones que realiza el Banco, de acuerdo con la memoria del Ex-Im-Bank, es la siguiente;

- 1) Préstamos a la industria privada o a los gobiernos de países extranjeros destinado a la adquisición de materiales, equipos, suministros y servicios norteamericanos destinados a proyectos cuya realización fortalecerá la economía de dichos países y mejorará la posición de los mismos en lo que a la provisión de dólares se refiere.
- 2) Préstamos a empresas privadas extranjeras para la adquisición de materiales, equipos, suministros y servicios de los Estados Unidos, destinados al desenvolvimiento de fuentes extranjeras de materias primas esenciales requeridos por la industria norteamericana.
- 3) Préstamos destinado a la financiación de la exportación de productos norteamericanos, principalmente de bienes de capital, financiación en la que participa el Banco con los exportadores norteamericanos.(2)

(1) y (2) Ex-Im-Bank of Washington; " Ninetienth Semiannual Report to Congress for the Period July - december 1954. " Página 1.-

De estos tres tipos de operaciones, sobretodo el primero conviene a los intereses de los países latinoamericanos. La política de préstamos del Ex-Im-Bank fué de limitados alcances hasta el año 1940; todas las operaciones hasta esa fecha se vinculaban directa o indirectamente con el problema de la escasez de dólares de los países que comerciaban con los Estados Unidos y sus préstamos tendían a aliviar dicha escasez. Pero a partir de 1940 y con carácter más acentuado a partir de 1945, la política de los préstamos del Banco tomó más vasto alcance e incluso reconoció la necesidad del desarrollo industrial de América Latina y el papel que los préstamos de capitales públicos podrían jugar en ese movimiento. Muchos préstamos autorizados desde entonces confirman la nueva tendencia; el Ex-Im-Bank ha financiado en gran parte la acería de Volta Redonda del Brasil y recientemente ha acordado un crédito a nuestro país para la compra de los equipos y materiales necesarios al proyecto siderúrgico de San Nicolás.

Al mismo tiempo se mantiene con ritmo intenso, el otro tipo de préstamos del Ex-Im-Bank; el destinado a resolver las dificultades del comercio norteamericano con los países latinoamericanos debido a la carencia de dólares de éstos. Es decir, se trata de préstamos para salvar las dificultades del balance de pagos. Sobre todo el Brasil ha requerido con frecuencia tales créditos. También la Argentina, al no ser social del Fondo Monetario Internacional, no ha podido acudir al BIRF para satisfacer sus necesidades de capitales públicos. En 1950 se concretó una operación importante del tipo que estamos comentando con la Argentina; el Ex-Im-Bank autorizó un crédito de 125 millones de dólares a un consorcio de Bancos Argentinos para obtener la liquidación de obligaciones comerciales de nuestro país en dólares estadou-

unidenses, deuda que obstaculizaba en grado sumo la corriente comercial entre ambos países. Esta obligación deberá cancelarse en 10 anualidades a partir de 1954 con un interés del 3,5 % anual, debiendo garantizar el Banco Central de la República Argentina el reembolso del principal y el pago de los intereses.(1)

De los préstamos relacionados con el desarrollo económico, el Ex-Im-Bank de Washington también tiene concedidos algunos a la Argentina; entre ellos un crédito de m\$ 5 millones a la Sociedad Minera Argentina S.A. destinado a la compra de maquinarias y equipos para la extracción de tungsteno y la producción de sulfuros y otro, otorgado al Ministerio de Transportes de la Nación por U\$S 2.520.000.-- para la compra de locomotoras diesel-eléctricas en los Estados Unidos.(2)

Finalmente la mencionada operación por 60 millones de dólares está destinada a la construcción de la nueva planta siderúrgica de San Nicolás. El importe de dicho crédito se utilizará para la compra de materiales en los E.E.U.U. así como para sufragar el importe en dólares de la asistencia técnica desde dicho país. La cancelación del préstamo se efectuará en 18 años a partir de 1959 con un interés del 5 % anual.(3)

, Llama inmediatamente la atención otra característica importante de los créditos del Ex-Im-Bank; Como se trata de una entidad oficial norteamericana, lógicamente realiza préstamos para comprar equipos en los Estados Unidos exclusivamente; en cambio los préstamos del BIRF

-
- (1) y (2) Ex-Im-Bank of Washington; " Tenth Semiannual Report to Congress for the Period January - June 1950. " Washington D.C. Página 13.-
- (3) - F.M.I.; International Financial News Survey; " Export-Import Loan to Argentina. " Vol. VII, No.36, 18-de marzo de 1955. Página 291.-

permiten hacer adquisiciones de bienes de capital en cualquier país, con tal que haya disponibilidades de la divisa correspondiente.

Es también característica de las operaciones del Ex-Im-Bank, de no financiar íntegramente las operaciones, sino de hacer participar a los exportadores en las mismas y también a bancos privados.

El Ex-Im-Bank, al igual que el BIRF, concede créditos tanto a empresas privadas como a los gobiernos directamente, pero en el primer caso también requiere la garantía del gobierno respectivo o de una entidad estatal responsable. Por ejemplo, el préstamo hasta 125 millones de dólares concedido a un consorcio bancario argentino requirió la garantía del Banco Central Argentino. Sobre el inconveniente de esta exigencia ya nos hemos exteriorizado en este capítulo.

Los gastos locales relacionados con las obras que el Ex-Im-Bank financia también deben ser satisfechos por los prestatarios. También a este inconveniente nos hemos referido en oportunidad de analizar las operaciones del BIRF. Pero el Ex-Im-Bank financia, además de las compras de los bienes de capital, la provisión de materiales, materias primas y servicios técnicos desde los Estados Unidos.

Como agencia gubernamental, el Ex-Im-Bank obtiene sus fondos del tesoro de los Estados Unidos, dentro de las autorizaciones aprobadas por el congreso norteamericano. Según la ley del año 1945 que actualmente rige al Banco, su capital accionario es de 1000 millones de dólares. Según el artículo 6 de la mencionada ley, el Ex-Im-Bank está autorizado a emitir de tanto en tanto sus certificados, bonos, obligaciones y otros papeles para ser adquiridos por la secretaría de la tesorería de los E.E.U.U., pero el monto total de dichas obligaciones pendientes no debe exceder en más de tres veces y media el capital -

accionario autorizado. Siendo dicho capital de un billón de dólares, de acuerdo con la ley de 1945, la capacidad máxima de prestar del Banco sería de 4,5 billones de dólares.(1)

Una ley posterior, la No. 570 del 9 de agosto de 1954, elevó dicha capacidad de prestar del Banco a 5 billones de dólares. De manera que toda esta capacidad de prestar es con fondos del gobierno de los Estados Unidos.

Sin embargo es, como ya hemos mencionado, la política del Banco, hacer participar también a los fondos privados en sus operaciones. Esto lo hace de dos maneras distintas.

Por una parte obliga al exportador norteamericano cuyas ventas ha financiado, a participar con una parte pequeña de la suma total de la operación.

Por la otra, invita a los bancos privados norteamericanos a tomar parte en sus operaciones, ya sea por cuenta propia o con la garantía del Banco. De esta última manera, es decir, haciendo participar a la banca privada norteamericana y garantizando la operación, el Ex-Im-Bank podría en realidad expandir sus operaciones al infinito. Sin embargo esto también fué previsto en la ley que lo rige. Dice al respecto el artículo 7 que el Banco no puede tener en ningún momento comprometidas operaciones, ya sea por préstamos directos o por garantías otorgadas sobre fondos prestados por terceras instituciones, por un importe que exceda en más de cuatro veces y media el capital autorizado de 1000 millones de dólares. De acuerdo con esto cabe inter-

(1) Ex-Im-Bank of Washington; " 15th. Semiannual Report To Congress For Th: Period July - December 1952. " Appendix H. Export Import Bank Act of 1954 as Ammended. Página 71.-

pretar que el Banco puede prestar con sus propios fondos hasta 5 billones de dólares y mediante la garantía de fondos prestados por terceros hasta 500 millones de dólares. La única manera de aumentar sus disponibilidades de fondos para prestar sería entonces, la de obtener mayores participaciones de capitales privados sin la garantía del Banco. Esto es lógico, porque de lo contrario se desvirtuaría el principio de que el Banco no debe hacer competencia al capital privado sino colaborar con el mismo.

De acuerdo con la política actual del Ex-Im-Bank, el exportador norteamericano participa en un 20 % del importe total de la operación; el importador debe por su parte adelantar otro 20 % mientras que el Banco se hace cargo del 60 % restante. Por dicho importe es que el Banco le acuerda crédito al comprador.(1)

Las operaciones del Ex-Im-Bank, al igual que las del BIRF, al financiar obras de utilidad social en gran parte, (construcción de carreteras, diques,, usinas, etc.) también contribuye a hacer más favorable el ambiente latinoamericano para las inversiones de capitales privados.

En general, las características de los préstamos que acuerda el Ex-Im-Bank son muy parecidas a las del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Consideremos por ejemplo, el crédito otorgado al Paraguay en septiembre de 1954 por 7,2 millones de dólares.(2)

Su objeto es financiar el costo en dólares de la provisión por parte de los E.E.U.U. de equipos, materiales, suministros y servicios relacionados con la asistencia técnica durante la construcción de un

(1) F.M.I.; International Financial News Survey; "Export Import Bank Policies." Vol. VIII, No. 16. 14 de octubre de 1955. Página 130.-
(2) F.M.I.; Int. Financial News Survey; "Export Import Bank Loan to Paraguay." Vol. VII, No. 12, 17 de septiembre de 1954. Página 95.-

sistema de provisión de agua corriente a la ciudad de Asunción, y el asesoramiento durante los primeros meses de su funcionamiento. Por de pronto hay una parte de la inversión que requiere suministro de moneda paraguaya y que el Ex-Im-Bank no financia; es la que se refiere al suministro local de mano de obra, materiales y otros items que ascenderá se calcula, a unos 130 millones de guaraníes. Por lo visto tampoco el Ex-Im-Bank financia el costo de los gastos locales. Sin embargo el crédito que concede el Ex-Im-Bank en este caso parece ser más amplio que los del BIRF porque no sólo comprende las sumas necesarias para la compra de bienes de capital sino también el costo en dólares de materiales y del personal que presta su asesoramiento durante los primeros meses del funcionamiento de la obra.

En cuanto al servicio de los préstamos del Ex-Im-Bank, es similar también al de los concedidos por el BIRF; por ejemplo el crédito otorgado a la Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina por 60 millones de dólares (véase página 213) se realiza en 18 años y la amortización también comenzará recién después de un tiempo prudencial, en el cual se estima que la obra ha entrado ya en funcionamiento. En este caso este periodo es de 4 años. En cuanto a la tasa de interés, comúnmente se acerca al 5 %. En este caso la tasa es del 5 % y en el caso anterior del préstamo al Paraguay, del 4 5/8 %. En cuanto a la conveniencia de dichas tasas, nos remitimos a lo dicho para el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. (Véase página 208)

A pesar de que la política del Ex-Im-Bank depende de las directivas del Congreso Norteamericano y de otras limitaciones que hemos señalado al pasar, en los países latinoamericanos se reconoce gene-

ralmente con gran encomio la acción de este Banco porque ha comprendido las necesidades de desarrollo de la región aún antes de entrar en funcionamiento el BIRF y antes también, de los estudios practicados por las Naciones Unidas por intermedio de la Comisión Económica para América Latina.

Total de Créditos Autorizados a la América Latina
por el Ex-Im-Bank desde el 12/2/34 hasta el 31/12
de 1954. (en miles de dólares.)

<u>Países</u>	<u>Importes</u>
Brasil	843.757.--
Méjico	322.452.--
Argentina	226.210.--
Perú	161.400.--
Chile	154.653.--
Cuba	114.366.--
Colombia	99.880.--
Venezuela	56.497.--
Uruguay	49.061.--
Bolivia	41.978.--
Ecuador	35.866.--
Haiti	37.350.--
Paraguay	15.000.--
<u>Totales;</u>	<u>2,308,073.--</u>

Fuente: Ex-Im-Bank of Washington; " 19th. Semiannual
 Report to Congress for the Period July - December 1954."

Créditos concedidos por el Ex-Im-Bank en América Latina durante el Año 1955, clasificados por países y por la finalidad de los mismos. (en millones de dólares.)

<u>Países</u>	<u>Importes</u>	<u>Destino</u>	<u>Importes</u>
Perú	100,--	Equipos de minería	100,--
Brasil	75,70	Financiación de compras de bienes de capital	75,70
Argentina	60,--	Equipos, materiales y asesoramiento para la instalación de acerías ...	62,--
Paraguay	7,70	Carreteras incl.conservac.	12,20
Costa Rica ...	9,50	Proyectos de Irrigación ..	7,--
Haití	7,--	Provisión de agua potable.	7,--
Ecuador	2,70		
Méjico	2,--		
	<u>264,60</u>		<u>264,60</u>

Fuente: Boletines del Fondo Monetario Internacional, (international Financial New Survey,) del Número VII, 26 hasta el VIII, 26., correspondientes al año 1955.

Proyectos de Otras Entidades Financieras

A raíz de la última reunión de Ministros de Hacienda o Economía propiciada por el Consejo Interamericano Económico y Social de la O.E.A. en Río de Janeiro entre noviembre y diciembre de 1954, surgieron varias propuestas para acelerar el desarrollo económico latinoamericano mediante la colaboración más amplia y más adecuada de los capitales públicos extranjeros, sobretodo de origen norteamericano.

Como el Consejo Interamericano Económico y Social solicitara la colaboración de la Comisión Económica para América Latina en la preparación de la reunión, la Secretaría Ejecutiva de la misma, bajo la dirección del Dr. Raúl Prebisch preparó un informe preliminar sobre los distintos problemas del desarrollo económico de la región, que también se refiere al aspecto del financiamiento de dicho desarrollo mediante el aporte de capitales públicos extranjeros.

El mencionado informe preliminar se refiere a la posibilidad de emplear los capitales públicos internacionales para alentar la iniciativa y las inversiones de los empresarios radicados en América Latina.(1)

Sostiene que el sistema bancario de los países latinoamericanos satisface las necesidades de los industriales en materia de préstamos a corto plazo relacionados con las necesidades de capital circulante, pero no se halla preparado ni tiene los recursos suficientes, para desarrollar una política permanente de créditos a mediano y largo plazo con destino a la financiación de nuevas inversiones en bienes

(1) Informe Preliminar de la Secretaría Ejecutiva de la C.E.P.A.L.; "La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana." Provisional. Santiago de Chile, agosto de 1954. Página 57."

de capital. Aún en los países que cuentan con bancos especialmente dedicados al fomento industrial, se choca con el inconveniente de la escasez de medios de dichas instituciones.

La idea que expone el informe mencionado consiste en hacer llegar los fondos públicos internacionales a los empresarios de los países latinoamericanos por intermedio de entidades financieras de carácter nacional. Ya hay una experiencia de esta índole del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento de resultados poco alentadores. Con la garantía del gobierno de Méjico, dicho banco otorgó 10 millones de dólares a un consorcio de bancos mejicanos particulares, para que éste concediera a su vez a los industriales del país, créditos para la financiación de nuevas inversiones en bienes de capital.

Los resultados obtenidos no fueron halagadores por la excesiva cantidad de requisitos que debían cumplirse en oportunidad de la concesión de cada préstamo. En efecto, para cada operación se requería la aprobación previa del BIRF y se exigía la presentación de un cúmulo de informaciones desproporcionado con la importancia del crédito; las aprobaciones que se requerían para que la operación marchara eran nada menos que cuatro; primero debía lógicamente dar su aprobación el banco prestamista; luego dos bancos integrantes del consorcio con carácter de garantía solidaria; la tercera aprobación debía darla la "Nacional Financiera," que era la institución oficial mejicana que había otorgado la garantía del Estado ante el BIRF y finalmente se requería como ya mencionamos, la aprobación del BIRF.

Por otra parte en lo referente al riesgo de cambio, las operaciones no resultaban ventajosas para los prestatarios porque éstos debían cargar con el 50 % de dicho riesgo, cuando en las operaciones

comunes de los bancos mejicanos este riesgo no existía porque el crédito se concedía directamente en pesos mejicanos.

El informe preliminar de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL advierte que en realidad no hay en esta experiencia dificultades de fondo insalvables. No habría motivo para que no puedan concederse sumas globales a las instituciones financieras sólidas y serias de cada país con destino a crédito a largo plazo para la industria, sin tener que solicitar aprobación previa para cada crédito, salvo cuando el importe del mismo sobrepase cierto límite. Sería sin embargo necesario informar con posterioridad sobre cada operación realizada por dichas entidades. Se podría en cambio limitar la cantidad de antecedentes a presentar en cada caso por los prestatarios.

Más difícil de solucionar a nuestro juicio, sería el problema de la organización de los préstamos de fondos extranjeros a las distintas entidades financieras nacionales de los países latinoamericanos. Actualmente solo se podrían realizar a través de una de las dos instituciones que ya conocemos; el Ex-Im-Bank y el BIRF. Si se efectuaran dichas operaciones por intermedio del BIRF habría que sortear el inconveniente de la garantía gubernamental que los estatutos del mismo requieren cuando se prestan fondos a entidades privadas.

Sostiene el informe preliminar que el BIRF podría conceder dichos préstamos a través de una entidad similar a la proyectada Corporación Financiera Internacional. Pero se inclina más por procurar los fondos extranjeros a través del Ex-Im-Bank ya que esta institución, al no tener que procurarse los fondos del mercado privado de capitales, podría actuar con más amplitud de criterio que el BIRF. Sin embargo sería muy difícil conseguir que dichas instituciones se pres-

taran para operaciones de esta índole. Por ello la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL considera quizá más conveniente aún, proyectar una nueva entidad pública internacional de naturaleza similar al BIRF y al Ex-Im-Bank, pero adaptada especialmente a realizar el tipo de operaciones deseadas.

Para llegar a conocer mejor las necesidades de las industrias de los diversos países latinoamericanos, habría quizás que establecer agencias en los mismos a fin de estrechar contacto con el sistema bancario local, para lo cual también se requeriría personal especializado que podría surgir de los mismos bancos latinoamericanos.

Pero la idea de formar una entidad financiera nueva también presenta el inconveniente de que cada uno de los países latinoamericanos tendría que aportar fondos para formar su capital, cuando precisamente capital es lo que les hace falta a dichos países. Es muy probable que éstos preferirían en todo caso hacer directamente las inversiones necesarias en sus propios proyectos y no financiar una entidad que después le impondría condiciones para procurarse fondos que ellos mismos aportaron, en parte. Sin embargo no debe olvidarse el aporte de capital norteamericano que quizás podría hacer más atractivo al proyecto para los países latinoamericanos.

Respecto a la contribución del capital norteamericano, el informe preliminar de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL ha propiciado una iniciativa realmente interesante. Observa que los E.E.U.U. perciben unos 100 millones de dólares anualmente en concepto de impuestos que gravan las inversiones norteamericanas en América Latina. Si el gobierno de E.E.U.U. dejara estos ingresos fiscales de fuente latinoamericana para engrosar los fondos destinados al desarrollo económico de la

región, habría hecho una contribución interesante para dicho fin que representaría un sacrificio mínimo para el erario norteamericano que percibe anualmente miles de millones de dólares en concepto de impuestos. En caso de insuficiencia de los fondos así reunidos, podría también recurrirse al redescuento en el Banco de Exportaciones e Importaciones de parte de la cartera del Fondo.(1)

El fondo proyectado podría denominarse "Fondo Intersamericano de Desarrollo Industrial, Agrícola y Minero." Las bases para su funcionamiento serían mas o menos las siguientes:

El fondo se crearía en la ciudad de Nueva York, por un periodo de 30 años, con un capital nominal de 250 millones de dólares del cual el 20 % se cubriría inmediatamente y el 80 % restante constituiría un fondo de garantía. La suscripción del capital la efectuarían por mitades iguales los E.E.U.U. y los países latinoamericanos. Para la suscripción de las cuotas de éstos últimos se tendrían en cuenta los coeficientes que corresponden a su participación en el Fondo Monetario Internacional. A la Argentina le correspondería una cuota igual a la brasileña. Como contribución especial del gobierno de los Estados Unidos el proyecto prevé un aporte de 50 millones de dólares durante 15 años. El fondo podría hacerse de recursos adicionales emitiendo obligaciones en los mercados financieros de los países miembros o en cualquier otro mercado, previa consulta con los gobiernos respectivos; podría también tomar préstamos del BIRF, del Ex-Im-Bank o de cualquier otra institución que considere aconsejable; podría finalmente vender o descontar las obligaciones que hubiere adquirido.

(1) Informe Preliminar de la Secretaría Ejecutiva de la C.E.P.A.L.; "La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana," Provisional, Santiago de Chile, agosto de 1954. Página 64.-

El fondo estaría facultado para prestar a banco o entidades financieras de los países latinoamericanos, privadas o públicas, de reconocida solvencia. Estas a su vez podrían facilitar estos ahorros a los empresarios mediante; 1) Préstamos 2) Compras de obligaciones emitidas por empresas latinoamericanas y 3) Garantizando las emisiones o préstamos efectuados por las mismas. El plazo de las operaciones podría variar entre 3 y 12 años.

El fondo podría financiar no sólo la importación de bienes de capital de los prestatarios sino también una parte razonable de las inversiones que las empresas tengan que realizar en el propio país. Las operaciones de crédito solo podrían efectuarse en dólares, salvo cuando se coloquen obligaciones en monedas de los países miembros destinadas a cubrir inversiones internas.(1)

Entendemos que este proyecto como otros tantos, cuenta con excesivo optimismo con el aporte de capitales norteamericanos de carácter público, olvidando que los mismos ya se hallan invertidos en el Ex-Im-Bank y en parte también en el BIRF. Seguramente los Estados Unidos no van a estar dispuestos a financiar otra institución más de crédito público internacional, menos aún cuando ya apoyan el proyecto de la Corporación Financiera Internacional.

Por otra parte tampoco no le sería fácil al fondo proyectado, obtener fondos de los mercados financieros en los países latinoamericanos, donde no alcanzan ni para la financiación de los proyectos que tienen los respectivos gobiernos. Para evitar la duplicación innecesaria de instituciones de crédito internacionales, cada una con su política propia y con la consiguiente falta de unidad de acción, se-

(1) Un. Provisorio; Página 244.-

ríamos partidarios de otorgar los tipos de créditos a que nos referimos mediante una acción especial que podría crearse dentro de la proyectada Corporación Financiera Internacional, aprovechando que la misma cuenta con el beneplácito del gobierno de los Estados Unidos.

Dicha Corporación Financiera, para conceder préstamos con destino a los empresarios latinoamericanos podría garantizar conjuntamente con el BIRF, emisiones especiales cuyo producto se podría destinar a los bancos de fomento latinoamericanos, en cada uno de los cuales un representante del BIRF podría ser investido de la autoridad suficiente para aprobar operaciones hasta determinado límite en cuanto al monto y al plazo. Las inversiones en monedas locales deberían ser financiadas con recursos propios de las entidades latinoamericanas, que para lograrlos podrían emitir bonos en sus propios mercados.

Esto sería posible si los pueblos latinoamericanos realizaran un esfuerzo, ahorrando más y gastando menos en bienes de consumo. Sólo así se lograría financiar la parte de los gastos locales en los nuevos proyectos de obras de utilidad pública sin provocar nuevas devaluaciones monetarias.

Tendríamos entonces que los bancos de fomento latinoamericanos, existentes o a crearse, contarían para sus préstamos a los empresarios locales de monedas extranjeras para la importación de bienes de capital que les serían proporcionadas por las emisiones de la Corporación Financiera Internacional y con moneda nacional para la financiación de los gastos locales.

Nos ocuparemos ahora de otro proyecto, para la creación de una entidad financiera interamericana. Se trata en este caso de un Banco

Interamericano para la Promoción del Desarrollo Económico.

También con motivo de la última reunión de ministros de hacienda y economía realizada en Río de Janeiro, recobró su actualidad un proyecto presentado ya en otra oportunidad por el ex-presidente de Chile, Carlos Dávila y que había sido postergado a raíz de la creación del BIRF.

Se trata de un proyecto destinado a la financiación del desarrollo económico de América Latina, cuyas necesidades de capital extranjero se han calculado para este fin en 2000 millones de dólares anualmente y durante un período de 7 años.(1)

Se espera también en este caso la ayuda financiera de los Estados Unidos bajo dos formas. La primera, mediante la concesión de créditos sin interés y a 10 años de plazo y la segunda mediante créditos del Federal Reserve Bank al 1,5 % de interés. También se cuenta con el apoyo de las empresas privadas y particulares que operan en importaciones y exportaciones con América Latina a base de la suscripción permanente de acciones del Banco Interamericano por importes que representen el 2 % del valor de cada operación. Estas acciones rendirán un interés del 4 % anual.

Por otra parte se descuenta que las inversiones de capitales privados en América Latina continuarán a su ritmo actual y que las inversiones por intermedio del BIRF y del Ex-Im-Bank se ampliarán hasta llegar a un importe aproximado de 500 millones de dólares anuales. Además se recomendaría a todos los países latinoamericanos a tratar de lograr radicaciones de capitales, como lo están haciendo Argentina y

(1) Ing. Víctor M. Navarrete; " Un Banco Interamericano para el Financiamiento del Desarrollo Económico. " Revista Economía y Finanzas. Año VI, Tomo IX, No. 264. 4 de noviembre de 1954. Página 285.

Chile.

La administración de este sistema podría tomarla a su cargo el BIRF. De lo contrario, el proyecto propone la creación de una nueva entidad, el Banco Interamericano, con sede en Washington y un capital en acciones de 1000 millones de dólares. El capital se piensa financiar de la siguiente manera; Los E.E.U.U. aportarían una tercera parte; otro tercio los Bancos Centrales latinoamericanos que depositarían hasta el 50 % de su oro, para garantizar los créditos mencionados al 1,5 % anual y finalmente el tercio restante sería suscripto por accionistas privados, que irían integrando sus acciones con el 2 % del valor de cada operación de exportación e importación que realicen con Latinoamérica. Además el Banco Interamericano, según el proyecto de Carlos Dávila, podría emitir bonos en los Estados Unidos y Europa hasta 100 millones de dólares por año aproximadamente.

Hay tres razones que nos inclinan a sostener que este proyecto está destinado a fracasar;

- a) El proyecto cuenta con obtener de los Estados Unidos, 300 millones de dólares anuales a 10 años de plazo y sin intereses además de otros fondos del mismo origen a sólo 1,5 % de interés anual. De aquí a pedir donaciones a los norteamericanos no hay mucha distancia.
- b) Más ilusorio aún nos parece la idea de que los bancos centrales de los países latinoamericanos vayan a consentir en la entrega del 50 % de sus reservas de auríferas en garantía, cuando estas de por sí ya son tan escasas.
- c) Finalmente sería imposible obligar a los importadores y exportadores norteamericanos a participar en la financiación de una entidad de esta índole, entregando el 2 % del importe de sus operaciones

con Latinoamérica.

No es de extrañar pues que el proyecto, presentado en la Conferencia por el ministro de hacienda de Chile, Sr. Prat, no haya encontrado apoyo.

Efectivamente, el Secretario Adjunto del Tesoro de los E.E.U.U., Señor Overby manifestó que no era necesario crear un Banco Interamericano, pues solamente el Ex-Im-Bank cuenta aún con 2000 millones de dólares que no están comprometidos y, en cuanto al BIRF, dispone también de fondos adicionales. Además añadió que "Estados Unidos no participará en el estudio de estas iniciativas, porque dispone ya de un sistema más eficiente, y porque existen perspectivas de que se disponga de fondos mayores, por intermedio de la proyectada Corporación Financiera Internacional, que anunciara recientemente el secretario del tesoro de los Estados Unidos." (1) Huérfano del apoyo norteamericano, el proyecto efectivamente no pudo prosperar.

En la misma conferencia de la O.E.A. a la cual nos referimos, se decidió luego formar una "comisión de expertos" con representantes de varios bancos centrales de América Latina para estudiar y preparar dentro de 6 meses un plan para una nueva entidad financiera regional que ayude a los países latinoamericanos en el esfuerzo de capitalización que requiere la realización de sus proyectos de desarrollo económico. Del trabajo de esta comisión resultó otro proyecto de entidad financiera interamericana, que se llamó esta vez "BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO ECONOMICO."

(1) Eduárdó Llanos; "La Reunión Económica Interamericana de Río de Janeiro." Revista "Economía y Finanzas." Año VI, Tomo XII, No. 268, Página 7. Buenos Aires, 2 de diciembre de 1954.-

Todos los países integrantes de la O.E.A. serían miembros de este Banco y por lo tanto también contribuirían a formar su capital de 200 millones de dólares dividido en 4000 partes de 50 mil dólares cada una.

El proyecto prevé una suscripción mínima para los países latinoamericanos y los Estados Unidos deberían suscribir el 50 % de lo que aportarían aquellos. La cuota mínima consistiría en dos acciones, el 50 % de las cuales debe ser satisfecho en oro u dólares. El 50 % restante de dicha cuota mínima tiene carácter de aporte de garantía, que solo sería exigible cuando el Banco la requiriera para responder a sus obligaciones frente a terceros.

Las obligaciones pasivas del Banco consistirían, aparte de la emisión de los títulos representativos del capital, en la emisión de obligaciones, recepción de depósitos y en la contracción de préstamos.

Sus operaciones activas consistirían en el descuento y el redescuento de documentos de créditos, préstamos e inversiones a corto plazo (hasta 3 años,) mediano plazo (de tres a ocho años) y a largo plazo (de más de 8 años.) Además intervendría para garantizar préstamos de terceros a los gobiernos o a empresas privadas de los países latinoamericanos.

Según el proyecto el Banco podría operar también con gobiernos y otras entidades de los países miembros para;

- a) Facilitar el financiamiento de proyectos automortizables.
- b) Financiar obras y servicios básicos nacionales o locales.
- c) Cubrir los gastos locales de proyectos de desarrollo.
- d) Financiar provisionalmente obras que exigen fondos a largo plazo, cuando fuere posible obtener estos recursos de otras instituciones

de crédito.

e) Autorizar líneas de crédito para financiar programas de desarrollo.(1)

Se establece que el Banco adoptará las medidas necesarias para asegurar que los fondos proporcionados por él sean invertidos en los fines para los cuales fueron concedidos. En ningún caso podrá obligar al prestatario a hacer compras en un determinado país.

La cuota mínima de capital para los países latinoamericanos se fija en un 20 % de la cuota originariamente asignada para el F.M.I. A la Argentina, que no es social de F.M.I. se le asignaría una cuota igual a la del Brasil.

Este proyecto deberá ser discutido en la próxima Conferencia Económica Interamericana a realizarse en Buenos Aires. Desde ya adelantamos que no tendrá éxito puesto que los Estados Unidos no lo apoyarán. Los E.E.U.U. en cambio prestan todo su apoyo al proyecto presentado por el BIRF referente a la CORPORACION FINANCIERA INTERNACIONAL.

Al estudiar la acción del BIRF en América Latina ya hemos señalado algunos puntos flojos de su política. Entre otras cosas habíamos dicho que resultaba obstaculizadora la exigencia de la garantía gubernamental en el caso de préstamos a empresas privadas. Además los créditos del BIRF son exclusivamente del tipo que devenga intereses fijos, que muchas veces no atraen al capital privado. Falta el llamado "venture capital", es decir inversiones cuyos dividendos dependen de los beneficios obtenidos por los empresarios prestatarios.

(1) Boletín del Banco Central del Ecuador. Año XXVIII, Nos. 332/333 - marzo-abril de 1955. Quito. Página 31.-

Esto se tuvo en cuenta en el proyecto presentado por el Consejo de Directores del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, el 14 de abril de 1955. Este proyecto incluye los estatutos para crear una CORPORACION FINANCIERA INTERNACIONAL. Si bien se trataría de una entidad afiliada al BIRF, la C.F.I. sería financieramente independiente del Banco. Para ello tendría su propio capital accionario de 100 millones de dólares dividido en acciones de 1.000 dólares cada una, que deberían ser suscriptas por los miembros en la misma proporción que las suscripciones al BIRF, en oro y dólares. Lógicamente este capital es por sí insuficiente para cumplir con los objetivos de la C.F.I.; para el grueso de los fondos prestables la misma dependería de la colocación entre los ahorristas privados de sus bonos y obligaciones.

La C.F.I. estaría autorizada según el proyecto, a invertir no solamente en títulos de renta fija (debentures por ejemplo) sino también de participar en inversiones cuya renta sería variable de acuerdo con los beneficios de las empresas respectivas. Es decir, podría operar con el llamado "venture capital" sin ejercer sin embargo el derecho de control que es de práctica en las inversiones directas. No podrá en cambio según sus estatutos (1), invertir en acciones.

Los objetivos principales de la C.F.I. serían los siguientes;

- a) Practicar inversiones en empresas privadas de carácter productivo, en colaboración con los inversores privados, sin el requerimiento de garantía gubernamental alguna.

(1) F.M.I.; I.F. News Survey; Vol. VII, No. 21, 19/11/1954. Página 166.-

- b) Servir de intermediario entre oportunidades de inversión por un lado y capitales privados más dirección experta por el otro.
- c) Creación de condiciones más favorables a la inversión productiva de capitales privados y estímulo a la misma.(1)

El proyecto señala también algunos principios a los cuales tendría que ajustarse la Corporación Financiera Internacional;

- a) No deberá dedicarse a ninguna operación para la cual haya capitales privados disponibles.
- b) No podrá asumir la responsabilidad de la dirección de empresas en las cuales tiene capital invertido.
- c) La C.F.I. tendrá que movilizar sus fondos y renovar sus disponibilidades vendiendo sus inversiones a ahorristas privados.(2)

La característica de operar siempre en colaboración con el capital privado no constituye ninguna novedad, puesto que también el BIRF y el Ex-Im-Bank solo desembolsan una parte de los fondos requeridos para cada empresa.

El hecho de que la C.F.I. tenga que hacerse de fondos nuevos vendiendo sus inversiones a capitalistas privados tampoco no es ninguna novedad porque el BIRF también lo hace en cierta forma, puesto que vende las obligaciones de sus prestatarios en el mercado privado de capitales.

La finalidad principal que deben satisfacer los préstamos de la C.F.I., contribuir al desarrollo económico, también es común del BIRF y del Ex-Im-Bank.

(1) International Bank for Reconstruction and Development; "The Proposed International Financial Corporation." May, 1955.

(2) United Nations; "The Proposed International Finance Corporation." New York, 13 de enero de 1955.

En qué se diferencia entonces la proyectada C.F.I. de las entidades financieras ya existentes?

A nuestro entender, en lo siguiente; La C.F.I. deberá intervenir en operaciones interesantes para el capital privado, en colaboración con el mismo, mientras que el BIRF sólo realiza inversiones en proyectos que no atraen al capital privado. En consecuencia, actuando la C.F.I. con la mentalidad del inversor privado, estudiaría igual que éste, la política, las leyes, las condiciones económicas, sociales, y demás elementos de los países de inversión en cuanto puedan tener influencia sobre el éxito de sus inversiones. Es decir, para las operaciones de la C.F.I. el clima favorable es tan importante como para los propios inversores privados.

Se pensará entonces con alguna razón que muchos proyectos de creación de servicios básicos que requieren capitales a largos plazos y bajo interés, como los hay muchos en América Latina, quedarían sin financiar. De ninguna manera. Consideramos que para esta clase de proyectos siempre están las financiaciones del BIRF y del Ex-Im-Bank. Precisamente la idea es que las operaciones de la C.F.I. llenen el claro no cubierto por las operaciones de aquellas entidades financieras evitando así la competencia entre las mismas. No se harán competencia porque el BIRF y el Ex-Im-Bank proporcionarán como hasta el presente, capitales para proyectos poco atractivos para los capitales privados y que requieran préstamos a bajo interés y largos plazos. La C.F.I. en cambio actuará como un inversor privado. Y esto último, a nuestro entender, tiene una gran ventaja porque sólo de esta manera se conseguirá estimular al genuino inversor privado; solo así podrá constituirse una especie de clearing entre las oportuni-

des de inversión y los capitales privados, porque de invertir en financiaciones de servicios básicos a bajo interés no conseguiría la C.F.I. uno de sus objetivos, que es precisamente vender sus inversiones a los ahorristas privados. Bajo este aspecto la iniciativa que comentamos nos parece feliz. Al invertir con la misma mentalidad del inversor privado en proyectos productivos de áreas subdesarrolladas, la C.F.I. lograría al mismo tiempo el cumplimiento de varios propósitos;

- a) Concurriría a la creación de un clima más propicio para las inversiones siguientes.
- b) Como actuaría junto con el capital privado, lo atraería efectivamente a las regiones subdesarrolladas.
- c) Al buscar las oportunidades de inversión y atraer luego a los capitales privados, la C.F.I. haría realmente el papel de nexo entre los proyectos financiables y el capital privado que propugna el proyecto de su creación.

De acuerdo con los términos de sus estatutos, el proyecto entrará en vigor después de haber sido aceptado formalmente por 30 gobiernos, cuyas suscripciones importen por lo menos 75 millones de dólares.

El presidente del BIRF, Sr. Eugene Black, exteriorizó mucho optimismo en relación con la creación de la Corporación Financiera Internacional. En efecto entre otras cosas manifestó, en la reunión anual de los Gobernadores del BIRF y del F.M.I. celebrada en septiembre de 1955 (1) que ya vislumbraba la puesta en marcha de la C.F.I.;

(1) F.M.I.; International Financial News Survey; " Annual Meetings of the Fund and the International Bank. " Vol.VIII, No. 13, 23 de septiembre de 1955. Página 97.

que unos 50 países habían manifestado ya su intención de formar parte de la C.F.I. y que los dos mayores eventuales participantes en el capital de la misma, los Estados Unidos y Gran Bretaña, ya habían finalizado los trámites conducentes para obtener la respectiva autorización legislativa.

Efectivamente, el 5 de diciembre de 1955, los Estados Unidos aceptaron formalmente formar parte de la nueva institución, mediante la firma por el secretario del tesoro, George Humphrey, de los artículos del acuerdo y el depósito en el Banco del instrumento de aprobación por parte del presidente Eisenhower. Los otros países que tambien firmaron definitivamente el acuerdo de la C.F.I. son Canadá e Islandia. La suscripción de capital de los mencionados países llega a 38.779.000.-- dólares. Los gobiernos de 44 otros miembros del BIRF han exteriorizado su intención de adherir a la C.F.I. con lo cual se suscribirían otros 49.890.000.-- de dólares del capital previsto.(1)

Si bien nosotros consideramos segura la constitución de la C.F.I. depende ahora de la adherencia de la mayor cantidad posible de países latinoamericanos a la nueva entidad, para que la misma pueda influir favorablemente, con sus operaciones, sobre las inversiones de capitales privados en la región. Queda por ver todavía cuántos de estos países estarán dispuestos a sacrificar el oro y los dólares necesarios para cumplir con las suscripciones de sus cuotas mínimas en el capital de la entidad.

(1) F.M.I.; International Financial News Survey; "U.S. Membership in I.F.C." - Vol.VIII, No. 24, 9 de diciembre de 1955. Página 189.-

CONFERENCIAS Y CONVENIOS RELACIONADOS CON LA INVERSION
DE CAPITALES EXTRANJEROS EN AMERICA LATINA.

a) Principios Sustentados en Conferencias Internacionales

Ahora que hemos visto cuales han sido las tendencias recientes de las inversiones de capitales extranjeros en América Latina y estudiado el "clima" que la región ofrecía a los inversionistas foráneos durante el transcurso de la última década, veremos cuáles debieran haber sido, según los hombres de gobierno y los entendidos de ambas Américas, los principios rectores que deberían haber presidido tales inversiones.

Estos principios se establecieron como consecuencia de la labor de varias Conferencias Interamericanas que reflejaron el deseo de los estados americanos de colaborar ampliamente en el sentido de promover ante todo, una corriente amplia y continuada de capitales internacionales y además que las inversiones extranjeras se realicen dentro de un ambiente libre de trabas, concediendo dentro de lo posible, igual trato a los capitales nacionales y a los extranjeros dentro de cada país.

De acuerdo con esto, la resolución 50, punto 4. de la CONFERENCIA INTERAMERICANA SOBRE PROBLEMAS DE LA GUERRA Y DE LA PAZ, celebrada en México entre el 21 de febrero y el 8 de marzo de 1945 establece que: "Las repúblicas americanas se empeñarán en prestar amplias facilidades para el libre tráfico e inversión de capitales, dando igual tratamiento a los capitales nacionales y extranjeros, salvo cuando la inversión de estos últimos contrarie principios fundamentales de in-

terés público."(1)

El punto 6.º de la resolución 51 de la misma conferencia, preconizó la conveniencia de asegurar el trato justo y equitativo a los capitales extranjeros, estableciendo dicho principio en convenios bi laterales o multilaterales.

Veamos entonces los dos grandes convenios multilaterales que trataron de estimular la inversión de capitales extranjeros en América Latina, otorgándoles un trato equitativo; nos referimos a la Carta de Comercio Internacional de La Habana y al Convenio Económico de Bogotá.

LA CARTA DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LA HABANA es producto de un convenio multilateral en el cual han participado casi todos los países americanos. Sin embargo hasta la fecha sus disposiciones tienen un valor meramente declarativo porque el convenio aún no ha entrado en vigor.

Es de interés especial para nuestro estudio el artículo 12 de este convenio;

1) "Los estados miembros reconocen que las inversiones internacionales pueden contribuir al desarrollo económico y a la reconstrucción, y por consiguiente al progreso social. Reconocen al mismo tiempo que el movimiento internacional de capitales se verá estimulado en la medida en que los países ofrezcan posibilidades de inversión a los extranjeros y les garanticen condiciones de seguridad, tanto a las inversiones existentes como a las futuras.

(1) Lfc. D. Antonio Carrillo Flores; "El problema de las inversiones privadas extranjeras en Bogotá." En "El Mercado de Valores," México, 14/6/1948 Año VIII, No. 24.-

- 2) Los estados miembros conservan sus facultades de;
 - a) Tomar las medidas pertinentes para asegurarse que las inversiones extranjeras no servirán de base para ingerencias en sus asuntos internos o en su política nacional.
 - b) Decidir si autorizan en el futuro las inversiones extranjeras y sobre que bases y medidas.
 - c) Prescribir las condiciones de equidad en lo concerniente a la propiedad de las inversiones existentes.
 - d) Prescribir y aplicar otras condiciones razonables a las inversiones existentes y futuras.
- 3) Queda a potestad de los estados miembros, exportadores e importadores de capitales - celebrar convenios bilaterales y multilaterales sobre las condiciones de seguridad o restricciones a las inversiones.
- 4) Los estados miembros se comprometen dentro de lo anteriormente establecido;
 - a) A acordar posibilidades razonables de inversión a los capitales que se encuentren dispuestos a aceptar y asegurar suficientes condiciones de seguridad a las inversiones existentes o futuras.
 - b) A tomar en debida cuenta el hecho de que conviene evitar la discriminación a inversiones extranjeras.
 - c) A solicitud de cualquier estado miembro, establecer consulta con él o tomar parte en las negociaciones sobre capitales a que antes nos referimos, si semejante convenio fuese aceptable.
- 5) Los estados miembros podrán favorecer la cooperación entre capitales nativos y extranjeros cuando lo estimen conveniente según sus

planes económicos."(1)

Respecto al inciso 1. de este artículo no hay observaciones que hacer.

En cuanto al inciso 2., deja exclusivamente a cargo de los países importadores de capitales el tomar medidas necesarias para la orientación de las inversiones extranjeras e inviste a aquellos de facultades de regulación excesivas, que entendemos, son incompatibles con la promoción de una corriente de capitales espontánea. Nos referimos en particular a los incisos b), c) y d), sobre todo éste último por su excesiva vaguedad ("otras condiciones razonables") podría dar origen a cuestiones enojosas, además de que podría ser empleado por cualquier país importador de capitales como válvula de escape para imponer reglamentaciones a las inversiones foráneas, incompatibles con el espíritu de la Carta. Además este convenio, en lugar de establecer categóricamente los principios general a los cuales deberían ajustarse las inversiones extranjeras en materia de seguridad o de restricciones a las mismas, deja en el inciso 3., a cargo de convenios bilaterales el entendimiento de cada país importador de capitales con los Estados Unidos al respecto. Lógicamente los países latinoamericanos se hallan en desventaja con respecto a los Estados Unidos en tales negociaciones por su mayor debilidad económica y porque son ellos los necesitados de capitales.

El inciso 4. de la Carta (del artículo 12) consiste de recomendaciones generales relacionadas con la conducta a observar por los

(1) Jesús Réyés Heróles; "La Carta de La Habana." México, 1948.
Página

países latinoamericanos frente a los capitales foráneos dispuestos a invertirse en la región.

En resumen consideramos falla fundamental del artículo 12 de la Carta de Habana el hecho de que solo busque obtener garantías para los inversores extranjeros y que la concreción de los mismos quede a merced de convenios bilaterales, en la celebración de los cuales seguramente los países latinoamericanos se encontrarían en desventaja frente a los Estados Unidos.

Repetimos que las disposiciones de la Carta de La Habana no se han llevado a la práctica. Los convenios bilaterales celebrados entre los Estados Unidos y dos naciones latinoamericanas referente a inversiones de capitales extranjeros, se apoyan más en las disposiciones del Convenio Económico de Bogotá que en la Carta de La Habana.

EL CONVENIO ECONOMICO DE BOGOTA surgió de la IX Conferencia Internacional Americana celebrada en Bogotá entre el 30 de marzo y el 2 de mayo de 1948. Contiene en sus artículos 22 al 27 del capítulo 4. trascendentales resoluciones relacionadas con las inversiones internacionales de capitales, que fueron firmadas por los representantes de los 20 países latinoamericanos y por los Estados Unidos. Sin embargo tampoco este convenio ha entrado en vigor; 12 de las firmas mencionadas han sido puestas con reserva expresa a disposiciones específicas del convenio y la necesaria ratificación solo ha sido dada hasta ahora por los gobiernos de Costa Rica, Panamá y Honduras. (El Convenio tiene que ser ratificado por las dos terceras partes de los estados miembros de la O.E.A.)

Transcribiremos seguidamente la parte dispositiva del Convenio en cuanto se refiere a inversiones extranjeras. (artículos 22 al 27, capítulo IV).

Indiscutiblemente las disposiciones de estos artículos afirman condiciones ideales para un clima favorable a las inversiones foráneas. Pero estas condiciones ideales, observamos, no han sido ofrecidas sino muy raramente, si revisamos las conclusiones a que hemos llegado oportunamente respecto a las condiciones imperantes en América Latina para las inversiones foráneas.

El articulado del convenio responde a las aspiraciones, tanto de los países latinoamericanos como de los Estados Unidos. Lástima que hasta la fecha haya permanecido como una bella expresión de anhelos y nada más, porque una cosa es el convenio y otra la realidad.

Artículo 22:

Los estados declaran que la inversión de capitales privados y la introducción de técnicas modernas y capacidad administrativa de otros países para fines productivos y económicos y socialmente adecuados, constituye un factor importante de desarrollo económico general y del progreso social consiguiente. Reconocen que la corriente de inversiones internacionales de capitales será estimulada en la medida en que los estados ofrezcan a los nacionales de otros países oportunidad para hacer sus inversiones y seguridad para las inversiones existentes y futuras. Los capitales extranjeros requieren tratamiento equitativo. Los estados, por lo tanto, acuerdan no tomar medidias sin justificación o sin razón válida o discriminatorias que lesionen los derechos legalmente adquiridos o los intereses nacionales de otros países en las empresas, capitales, especialidades, artes o tecnologías que éstos hubieran suministrado. Los estados se darán recíprocamente facilidades y estímulos apropiados para la inversión y reinversión de capitales extranjeros y no impondrán restricciones injustificadas para la transferencia de tales capitales y de sus ganancias. Los estados acuerdan que no impondrán en sus respectivos territorios trabas irrazonables o injustificables que priven a otros estados de obtener, en condiciones equitativas, el capital, las habilidades, y las técnicas necesarias para su desarrollo económico.

Artículo 23:

Los estados declaran que las inversiones extranjeras deben hacerse no solo con la debida consideración a la ganancia legítima de los inversionistas, sino también con miras a aumentar el ingreso nacional y acelerar el sólido desarrollo económico del país en donde se haga

la inversión, y a fin de promover el bienestar social y económico de las personas que dependen directamente de la empresa en cuestión. Declaran además, con respecto al empleo y a las condiciones en que se llevan a cabo, que se debe conceder trato justo y equitativo a todo el personal, nacional y extranjero y que se debe estimular la mejora de la preparación técnica y administrativa del personal nacional. Los estados reconocen que, para asegurar que el capital privado contribuya al más alto grado posible a su desarrollo y progreso y al adiestramiento de los nacionales, es conveniente permitir que las empresas, sin perjuicio de las leyes de cada país, empleen y utilicen los servicios de un número razonable de técnicos y personal directivo, cualquiera que sea su nacionalidad.

Artículo 24;

Los capitales extranjeros quedarán sujetos a las leyes nacionales, con las garantías previstas en el presente capítulo y especialmente en el art.22 y sin perjuicio de los acuerdos vigentes o futuros entre estados. Los estados reafirman su derecho de establecer dentro de un régimen de equidad y de garantías legales y judiciales efectivas;

- a) Medidas para evitar que inversiones extranjeras sean utilizadas directa o indirectamente como instrumento para intervenir en la política nacional o para adjudicar la seguridad o los intereses fundamentales de los países que las reciben; y
- b) Normas relativas a la extensión, condiciones y términos en que se permitirá la inversión extranjera en el futuro.

Artículo 25;

Los estados no tomarán acción discriminatoria contra las inversiones

por virtud de la cual la privación de los derechos de propiedad legalmente adquiridos por las empresas o capitales extranjeros se lleve a cabo por causas o en condiciones diferentes a aquellas que la Constitución o las leyes de cada país para la expropiación de propiedades nacionales. Toda expropiación estará acompañada del pago de justo precio en forma oportuna adecuada y efectiva.

Artículo 26:

Los estados declaran su intención de promover las inversiones sanas fomentando, en lo posible y de acuerdo con las leyes de cada país, el establecimiento de principios uniformes de contabilidad de las empresas así como de normas sobre los informes que puedan o deban ser utilizados por los inversionistas particulares.

Artículo 27:

Cada estado, para estimular las inversiones privadas hechas con fines de fomento económico, procurará dentro del marco de sus propias instituciones, liberalizar sus leyes de tributación para reducir progresivamente y aún eliminar la doble tributación en lo que se refiere a las rentas procedentes del extranjero y evitar tributaciones discriminatorias e indebidamente gravosas, sin crear, sin embargo, vías internacionales de evasión fiscal. Los estados procurarán también concertar rápidamente convenios para evitar la doble tributación.(1)

Sin embargo sobre un punto del Convenio no fué posible lograr una solución satisfactoria para todos los países latinoamericanos.

(1) Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la R. Argentina; "Instrumentos firmados en la IX Conferencia Internacional Americana. Bogotá." 30 de marzo - 2 de mayo de 1948. Buenos Aires, 1949. Página 57/59.-

El punto debatido está contenido en el artículo 25 y se refiere así, además del principio de igualdad de trato de nacionales y extranjeros en materia de expropiación, sometiéndolas a las mismas leyes, sería o no conveniente que el Convenio declarar como lo hace en la parte final del artículo 25, que toda expropiación estará acompañada del pago de "justo precio en forma oportuna, adecuada y efectiva."

En efecto, gran parte de los países signatarios del Convenio han hecho reserva expresa respecto a la parte final del mencionado artículo 25.

La Argentina expresó su reserva en el sentido de que no admite la preeminencia de convenciones internacionales sobre textos constitucionales de los países latinoamericanos, ni admite para los capitales extranjeros otra jurisdicción que la de sus propios tribunales.

Méjico también hizo reserva expresa de la parte final del artículo 25, manifestando que la norma que allí se establece debía quedar subordinada a los textos de las constituciones de los diversos países.

Igualmente Guatemala observó especialmente la parte final del artículo 25 del Convenio de Bogotá, subordinándolo a las disposiciones constitucionales expresas de cada país.

Cuba en cambio, aceptó sin reservas todas las disposiciones del Convenio relacionadas con las inversiones foráneas, inclusive la parte final del artículo 25. La delegación de dicho país hizo insertar en el acta oficial de la Conferencia, una declaración en el sentido de que la cláusula relativa a la indemnización para inversores extranjeros expropiados está de acuerdo estrictamente con la Constitución de Cuba.

Cuando finalmente se puso a votación el principio contenido en la parte final del artículo 25, de los 19 votos emitidos sobre el particular, 10 declararon que nada de lo que se aprobaba en Bogotá podía desvirtuar las leyes constitucionales de los países latinoamericanos.(1)

En definitiva, en la Carta de La Habana y en el Convenio de Bogotá, por lo que a nuestro tema se refiere, los países exportadores e importadores de capitales de América han contraído ciertos compromisos, a pesar de que los mismos aún no se hayan formalizado.

Los Estados Unidos han reconocido que cada nación debe tener el derecho de fijar los términos y las condiciones bajo las cuales aceptará las inversiones extranjeras; también han reconocido que pueden contribuir a aumentar la corriente de capitales hacia los países subdesarrollados liberalizando sus leyes tributarias y proporcionando préstamos intergubernamentales a largos plazos.

Los países de América Latina por su parte, se han comprometido a no discriminar contra los capitales extranjeros en las leyes que dicten y a no tomar sin justificación medidas que los lesionen. Repetimos que hasta el presente todo esto es como un ideal al cual quisiera llegarse pero que está muy lejos de ser alcanzado.

En el Acta Final de la X CONFERENCIA INTERAMERICANA celebrada por la O.E.A. en Caracas, marzo de 1954, también se han hecho una serie de recomendaciones relacionadas con la política a seguir por las naciones americanas en materia de inversiones extranjeras. En

(1) Lic. D. Antonio Carrillo Flores; " El Problema de las Inversiones Privadas Extranjeras en Bogotá." En; " El Mercado de Valores," Año VIII, No. 24, 14 de junio de 1948.-

esencia se preconiza nuevamente que las naciones importadoras de capitales tomen las medidas conducentes a la creación de un ambiente favorable para los capitales extranjeros y que las naciones exportadoras de capitales, (léase E.E.U.U.) eliminen la doble tributación. Finalmente se exhorta a la concertación de acuerdos para colaborar en la realización de estos designios.(1)

LA CONFERENCIA INTERAMERICANA DE INVERSIONES DE NUEVA ORLEANS se celebró entre el 28 de febrero y el 3 de marzo de 1955. Entendemos que esta reunión se merece un lugar aparte de este capítulo debido al particular criterio con que fué encarada.

Las conferencias oficiales que veníamos tratando hasta ahora se perdían en una serie interminable de discursos, entrevistas personales y deliberaciones cuyo resultado era siempre un conjunto de declaraciones y recomendaciones sobre lo que debía hacer o dejar de hacer cada país para favorecer las inversiones extranjeras pero cuyo resultado práctico era invariablemente nulo.

A raíz de ello el "International Development Advisory Board," grupo de ciudadanos norteamericanos designados por el presidente de los E.E.U.U. para asesorar sobre ciertos aspectos de economía política extranjera, decidió llamar a una conferencia, cuyo objeto también sería el de promover una mayor afluencia de capitales privados de los Estados Unidos a los países latinoamericanos, pero cuyo carácter no sería oficial sino, mas bien particular.

La reunión estaría destinada a poner en contacto directo a los hombres de negocios latinoamericanos con posibles inversores estado

(1) Organización de los Estados Americanos; "Décima Conferencia Interamericana. Acta Final." Caracas, marzo de 1954.-

unidenses.

"La junta consideró que una reunión patrocinada conjuntamente por los intereses comerciales e industriales de los Estados Unidos y de América Latina ayudaría a disipar aprehensiones, aumentaría la confianza recíproca, y, enfocaría la gran cantidad de oportunidades de toda clase que se presentan actualmente para una inversión sana y segura en las repúblicas latinoamericanas"(1)

En otras palabras, se espera lograr mediante el contacto de los hombres que hablan el idioma de los negocios, los resultados que no se han obtenido hasta el presente con las conferencias internacionales de tipo oficial.

La junta organizadora llamó a la conferencia con la idea norteamericana sobre las inversiones extranjeras, es decir considerando que los capitales privados y no los públicos aportarían la más efectiva solución a las necesidades de desarrollo latinoamericanas. También la conferencia tuvo el carácter de una empresa de iniciativa privada, a pesar de lo cual, tanto el gobierno norteamericano como los de varios países de Latinoamérica, manifestaron su interés y ofrecieron su apoyo.

Mediante organizaciones patrocinadoras en cada país latinoamericano, la conferencia consiguió que cada miembro preparara informes preliminares respecto a las oportunidades específicas de inversión que desearía discutir con interesados de los Estados Unidos. Estas organizaciones al mismo tiempo prepararon informes que señalaban el "clima" actual en sus respectivos países respecto a las inversiones -

(1) "La Conferencia Interamericana de Inversiones de Nueva Orleans." Revista "Economía y Finanzas." Año VI, Tomo XII, No. 274. Página 89. Buenos Aires, 27 de enero de 1955.-

foráneas. Para reunir a los participantes de los E.E.U.U. y de América Latina interesados en los mismos aspectos, un servicio de oportunidades de inversión servía de central de intercambio que permitía a los hombres de negocios de los E.E.U.U. ponerse en contacto con sus colegas latinoamericanos.

El Señor R.S.Hecht que presidió la conferencia, manifestó que ésta tenía tres misiones principales que cumplir;

- 1) Lograr una mayor comprensión de quienes libran la batalla de la libre iniciativa en Estados Unidos y América Latina y eliminar cierto sentimiento de desconfianza entre nosotros, basado en ideas erróneas que tenemos unos de otros.
- 2) Estudiar cuidadosamente los obstáculos que impiden una mayor inversión de capitales norteamericanos en América Latina y analizar los mejores medios de superarlos, ya sean políticos, técnicos o psicológicos.-
- 3) Una discusión sincera de las oportunidades de inversión que se abren a los capitales norteamericanos en los diversos países de Latinoamérica.(1)

La conferencia fué inaugurada por el mismo presidente de los E.E.U.U., hallándose también presente el vicepresidente. Ambos expresaron su fe en el futuro económico de los países latinoamericanos y señalaron el magnífico campo que presenta América Latina para los capitales norteamericanos, siempre que éste encuentre allí, las garantías necesarias, y los beneficios que las inversiones represen-

(1) Harry W. Frantz; "Las Inversiones Estadounidenses en la América Latina ascienden a 6.400 Millones de Dólares." Revista "Economía y Finanzas," Año VI, Tomo XII, No. 278. Página 139. Bs.Aires, 3 de marzo de 1955.-

tarían para los países favorecidos con ellas, que verían acelerado su desarrollo económico y elevado el nivel de vida de sus habitantes. Se hizo hincapié empero, en la conveniencia de que los capitales invertidos fueran privados y que la función gubernamental se limitara exclusivamente a los servicios públicos y a facilitar la acción de los empresarios privados.

Los participantes en la conferencia fueron unos 800, de los cuales la mitad aproximadamente, eran delegados latinoamericanos. Los proyectos de inversión sometidos a la consideración de la conferencia superaron los 300; entre ellos figuraban; establecimiento de la industria del azúcar de remolacha en el Uruguay; de un ingenio azucarero en Honduras; de plantaciones azucareras en Colombia, plantaciones de café en el Paraguay; fábricas de fertilizantes y de productos químicos en la Argentina, Venezuela y México; inversión en una fábrica de casas prefabricadas en Asunción, Paraguay, etc.

El Señor Hecht es cauteloso en apreciar el éxito de la conferencia. Dice al respecto; "No nos hacemos ilusiones de que se podrán firmar contratos de inversión en cuatro días....." "Mi concepto de la conferencia es este; " Los hombres de negocios norteamericanos no saben lo bastante de América Latina. Todo cuanto podemos hacer para ponerlos frente a frente y lograr que se conozcan mejorará la mutua cordialidad."(1)

En lo que se refiere a los puntos 1) y 3) la conferencia posiblemente haya llenado su objetivo exitosamente. En cambio por lo que respecta al punto 2) ningún progreso se ha logrado. Sigue siendo

(1) Harry W. Frantz; "Las Inversiones Estadounidenses en la América Latina ascienden a 6.400 Millones de Dólares." Revista "Economía y Finanzas," Año VI, Tomo XII, No. 278, Página 139. Bs.As., 3/3/1955.-

tema favorito de los inversores y funcionarios norteamericanos, " la creación de un clima favorable."

"Debemos reconocer," dijo el Señor R.S. Hecht, " Que no puede obligarse al capital privado a ir a ninguna parte, sino que debe atraérselo mediante un ambiente favorable para las inversiones. Esto indica que no es probable que los dólares norteamericanos se aventuren en tierras en que no estén plenamente protegidos la integridad de la industria particular nacional y el derecho de gozar de sus frutos. En este sentido, por supuesto, lo sucedido en el pasado constituye un factor mucho más convincente que las promesas para el futuro."(1) Pero Hecht también reconoció que lo menos que el gobierno norteamericano puede hacer para alentar las inversiones en el extranjero sería otorgar incentivos en materia tributaria.

b) Tratados Bilaterales en Materia de Inversiones Extranjeras;

En realidad se han celebrado dos tipos de tratados bilaterales relacionados con las inversiones foráneas en América Latina. El primero cubre todos los aspectos relacionados con el problema. El segundo tipo trata sólo un aspecto parcial; el relacionado con las garantías que los Estados Unidos otorgan a las inversiones contra determinados riesgos que corren en el exterior.

En cuanto a los convenios bilaterales del primer tipo, recientemente se han concertado dos de ellos entre los Estados Unidos y dos naciones latinoamericanas; el primero con el Uruguay, fué firmado el 23 de noviembre de 1949 y aprobado por el senado norteamericano en

(1) Harry W. Frantz; " Las Inversiones Estadounidenses en la América Latina ascienden a 6.400 Millones de Dólares." Revista "Economía y Finanzas," Año VI, Tomo XII, No. 278, Página 139. Bs.As., 3/3/1955.-

1950, pero aún no fué ratificado por el Uruguay. El segundo con Colombia, fué firmado el 26 de abril de 1951, no habiendo sido ratificado hasta el presente por ninguna de las dos partes contratantes.

Si los convenios no han sido aún definitivamente aprobados por ninguna de las partes, menos aún han sido puestos en práctica, por lo que nada puede adelantarse sobre su eficacia para estimular la inversión de capitales norteamericanos en América Latina. Por otra parte es necesario observar que estos tratados bilaterales han sido concertados por los Estados Unidos justamente con dos países en cuyos territorios los capitales foráneos encuentran un trato relativamente favorable. Precisamente Colombia es uno de los países latinoamericanos hacia donde fluyen con mayor regularidad los capitales norteamericanos. Colombia es igualmente uno de los países que más liberalmente autoriza la transferencia de dividendos y otros rendimientos al exterior. Por otra parte la relativa estabilidad de las condiciones económicas y políticas en el Uruguay y la libertad de movimiento de que gozan los capitales en dicho país más otros factores favorables, hacen prácticamente innecesario dicho tratado.

La CEPAL (1) comenta que "comparando las disposiciones del tratado con las leyes y reglamentos vigentes en el Uruguay respecto a las inversiones extranjeras, se puede concluir que su ratificación no entrañaría ningún cambio de importancia en la legislación y en las políticas usuales que afectan las inversiones de los E.E.U.U. en el Uruguay."

(1) U.N., CEPAL; " Las Inversiones Extranjeras en el Uruguay." Montevideo, 2 de mayo de 1950. Página 26.-

Mencionaremos rápidamente las disposiciones más importantes del "Tratado de Amistad, Comercio y Desarrollo Económico," celebrado entre los Estados Unidos y el Uruguay.

Uruguay se compromete a no tomar medidas discriminatorias contra los capitales norteamericanos dentro de su territorio. Con algunas excepciones, la entrada y las actividades de las inversiones norteamericanas están reguladas por el principio del "trato nacional." De lo contrario regirá el principio de la "nación más favorecida."

El trato nacional consiste en someter a los capitales norteamericanos, en todas las circunstancias, a condiciones no menos favorables que las vigentes para los capitales nacionales.

El convenio fija los sectores de la economía uruguaya en los cuales no se permite la entrada de capitales norteamericanos en condiciones de igualdad con los capitales própios; son estos, la agricultura, los servicios públicos, los transportes y los bancos de descuentos.

Se concede en el tratado a las empresas extranjeras, el derecho de contratar libremente en el exterior, expertos técnicos, personal directivo y otros empleados especializados, sin tener en cuenta su nacionalidad.

En cuanto a las nacionalizaciones y a las expropiaciones, el tratado establece que deberán hacerse en todo caso de acuerdo con las leyes aplicables, las cuales deberán asegurar por los menos el pago de una compensación justa y oportuna, de manera adecuada y efectiva. Esta disposición es prácticamente copia de la parte final del artículo 25 del Convenio Económico de Bogotá.

Aunque no se incluyen definiciones sobre lo que se ha de consi-

derar "justo", "oportuno", "efectivo" y "adecuado" se ha introducido una disposición concreta en una cláusula relativa a las restricciones de cambio para dar un trato favorable a las transferencias de importes pagados como indemnización por propiedades expropiadas.

En materia de tributación a los capitales norteamericanos también se aplica el principio del "trato nacional". Inexplicablemente no se dice nada de la doble tributación, lo cual constituye a nuestro entender una laguna fundamental en este tratado.

Respecto al control de cambios el tratado establece el principio de la exención de controles para las remesas originadas por las inversiones norteamericanas salvo en períodos de escasez de divisas, durante los cuales el Uruguay podría aplicar restricciones con objeto de asegurarse la disponibilidad de divisas extranjeras para importar aquellas mercaderías y servicios que sean esenciales para la salud y el bienestar de sus habitantes. Cuando hay escasez de divisas, el país importador de los capitales tendrá la obligación de tomar "medidas razonables y específicas" para asegurar las remesas originadas por los capitales norteamericanos, y de consultar a los E.E.U.U. con respecto a tales medidas. Debería haberse definido con mayor precisión a nuestro entender, lo que se entiende por un período de escasez de divisas, para evitar posibles discusiones al respecto.

Precisamente una cláusula del tratado prevé las posibles controversias entre los signatarios acerca de la interpretación o aplicación del tratado; las somete primero a la vía diplomática y en última instancia, a la Corte Internacional de Justicia.(1)

(1) Naciones Unidas, C.E. y Social, C.E.P.A.L.; "Las Inversiones Extranjeras en el Uruguay." Montevideo, 2 de mayo de 1950. Página 26.-

Nos referiremos ahora al segundo tipo de convenios bilaterales que habíamos mencionado. El país exportador de capitales que desee estimular las inversiones privadas en el extranjero puede ofrecer garantías a los inversores contra los riesgos concretos a que están expuestos sus capitales. Entre los riesgos principales que pueden cubrir tales garantías figuran la imposibilidad de transferir las utilidades o de repatriar el capital como consecuencia de las restricciones aplicadas mediante el control de cambios y las pérdidas de capitales originadas por las expropiaciones sin indemnización adecuada.

Las garantías contra determinados riesgos distintos de los comerciales, que corren las inversiones norteamericanas en el exterior, fueron establecidas por el gobierno de los Estados Unidos en el año 1948 y con posterioridad el sistema fué ampliado mediante leyes complementarias. De acuerdo con el sistema, los inversores en el exterior pueden obtener garantías contra los riesgos resultantes de la inconvertibilidad de otras monedas en dólares y de expropiaciones sin indemnización previa o adecuada. Recientemente también se ha propuesto en los Estados Unidos incluir dentro de los riesgos asegurables los derivados de guerras, revoluciones e insurrecciones.

Estas garantías se conceden únicamente a las nuevas inversiones aprobadas por el organismo encargado del sistema, incluidos los aumentos de capital en las inversiones existentes. El inversionista tiene que ser ciudadano norteamericano o cuando es sociedad, de capitales estadounidenses, organizada de acuerdo a las leyes de su país y con la mayoría de sus socios de nacionalidad norteamericana. La autoridad de aplicación del sistema es la International Cooperation Administration (I.C.A.) y abarca las inversiones en todos los

países latinoamericanos con excepción de la Argentina.(1)

Para poder gozar de la garantía de la I.C.A. las inversiones en acciones industriales deberán realizarse por un plazo mínimo de 5 años y los préstamos por 3 años como mínimo. Los bonos emitidos por gobiernos extranjeros y colocados en los Estados Unidos están incluidos en la garantía.

Para que la I.C.A. otorgue la garantía en cuestión, es necesario pagar una prima del 1 % anual sobre el valor nominal de las garantías contra expropiaciones y una tasa algo inferior si se trata del riesgo de inconvertibilidad. De acuerdo con las últimas modificaciones a la legislación pertinente,(2) estas tasas han sido reducidas de uno a medio por ciento sobre 1 % del importe de la garantía, y en cuanto al monto máximo de las mismas que era del 175 % del importe global de la inversión en dólares, ha sido aumentada al 200 % de la misma cuando se trata de inversiones directas.

Lo importante es que de acuerdo con la política de la I.C.A., las garantías solamente se conceden a aquellos inversores que operen en países que hayan concertado acuerdos especiales con los Estados Unidos relativos a la concesión de estas garantías. El propósito que el gobierno de los E.E.U.U. persigue con tales acuerdos especiales, es el de obtener de los gobiernos de los países de inversión el reconocimiento de los derechos de aquél sobre las monedas, propiedades u otros bienes o títulos adquiridos por los Estados Unidos en aquellos casos en que el inversor norteamericano invoque o haga uso de la garantía otorgada por la I.C.A.

(1) United Nations; "Foreign Capital in Latin America." New York, 1955. Página 31.-

(2) F.M.I.; International Financial News Survey; "F.O.A. Investment Guarantee Program." Vol.VII, No.31, 11 de febrero de 1955. Página 249.-

Es considerable la importancia que esta institución puede adquirir a los fines del establecimiento de condiciones más favorables para la inversión de capitales extranjeros en América Latina. Es una manera práctica de los Estados Unidos, de contribuir a la formación de ese "Clima" favorable para sus capitales en América Latina que tanto reclama. Se trata pues de que el número de estos tratados sea el más elevado posible cosa de que incluya a las inversiones en toda América Latina.

Veamos entonces cuáles son los tratados celebrados para poner en práctica este sistema de garantías a los inversores norteamericanos. Según una publicación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (1), recientemente Colombia se ha adherido por un tratado bilateral al sistema del I.C.A. mediante el cual los inversores estadounidenses en aquel país pueden obtener ahora la garantía del gobierno de los Estados Unidos de que los ingresos de sus capitales pueden convertirse en cualquier momento a dólares. En el caso de este tratado, solamente se halla incluido en la garantía el seguro contra inconvertibilidad. El tratado celebrado recientemente con Bolivia abarca en cambio, la cobertura tanto del riesgo de inconvertibilidad como el de expropiación. Según la misma publicación, estos tratados son una tendencia relativamente reciente en América Latina. El primero de la serie ha sido celebrado entre los Estados Unidos y Haití hace poco más de dos años. Siguió después los convenios celebrados por los Estados Unidos con Costa Rica, Guatemala, Ecuador, Perú, Honduras, Bolivia y ahora también con Colombia. Se dice también

(1) Foreign Commerce Weekly; "Colombia And U.S. Join In Investment Program" Vol. 54, No. 24, 12 de diciembre de 1955.- Página 24.-

que actualmente hay negociaciones pendientes con varios países latinoamericanos para incluir en el sistema de garantías, las inversiones norteamericanas en los mismos.

C O N C L U S I O N E S

Recapitulando, los rasgos más salientes de lo acaecido en materia de inversiones extranjeras en América Latina durante la década 1945/1955, fueron éstos;

- 1.) Insuficiencia de las Inversiones en Relación a las Necesidades Estimadas de Capitales Extranjeros.

Las inversiones nuevas durante la década que nos ocupa no llegaron ni al promedio de los 400 millones de dólares anuales, mientras que las necesidades reales de capitales extranjeras han sido estimadas en 2.800 millones de dólares anuales. De acuerdo con esto las inversiones extranjeras deberían incrementarse nada menos que en un 700 % .-

- 2.) El Tipo de Inversión que Predominó en la Postguerra fué el de la Inversión Directa y su Origen Principal, los Estados Unidos de Norteamérica.-
- 3.) Un 50 % Aproximadamente de las Inversiones Directas Norteamericanas en América Latina no Fueron de Fondos Nuevos sino de Utilidades Reinvertidas.-
- 4.) El Saldo Neto de las Inversiones de Cartera fué Negativo Debido a la Falta de Nuevos Empréstitos y También Debido a la Repatriación de Gran Parte de la Deuda Pública Externa.-
- 5.) La Inversión de Capitales Públicos, Nueva Tendencia en Materia de Inversiones Internacionales de Capitales muy Indicada para la Financiación de Empresas de Utilidad Pública, fué También muy Escasa en Relación a sus Posibilidades Reales.-

- 6.) Las Remesas de Beneficios al Exterior de los Capitales Norteamericanos Invertidos en América Latina han Superado a las Nuevas Inversiones.-
- 7.) Aumentaron en los últimos años las Inversiones de Capitales Latinoamericanos en los Estados Unidos.-
- 8.) El Saldo Neto de las Inversiones Norteamericanas en América Latina Durante la Década fué Negativo, si se lo Establece comparando únicamente las Entradas y Salidas de Fondos.-

Pero si se tienen en cuenta las exportaciones adicionales que originaron dichos fondos, las importaciones que ahorraron, la introducción que hicieron de nuevas técnicas, los ingresos adicionales que proporcionaron a los fiscos de países latinoamericanos y otros factores más, debe reconocerse que arrojaron un saldo positivo para la economía de la región.

Sin embargo no puede dejarse de recalcar la escasez de las inversiones norteamericanas y su inconveniente composición.

Inconveniente composición porque América Latina requiere sobretudo fondos para la financiación de servicios básicos, a cuyo fin se adaptan muy bien las inversiones de cartera. (También los capitales públicos.)

Han predominado en cambio las inversiones directas cuyo elevado rendimiento ha provocado la situación a que hemos llegado, o sea que salen más fondos por remesas de beneficios de los que entran por nuevas inversiones. Esto contribuye a agravar la situación del balance de pagos de Latinoamérica y a mantener los controles de cambios que a su vez traban el libre movimiento de capitales y por lo tanto a su vez tienen por efecto desalentar las nuevas inversiones.

En los Estados Unidos se imputa la escasez de inversiones foráneas al "clima" desfavorable que al respecto predomina en América Latina. Nosotros ya hemos analizado in extensu cada uno de los factores que contribuyen a la formación de dicho clima y estamos ahora en situación de hacer el balance, diríamos, de los mismos;

1.) Prohibiciones de Inversión en Determinados Sectores de Actividades;

No tiene la trascendencia que se le quiere dar. Revisten alguna importancia práctica; La prohibición de inversión en los servicios públicos en general, pero ello solo ocurre en la Argentina. Los restantes países solo prohíben la inversión extranjera en los servicios de cabotaje marítimo y aéreo. Finalmente en la industria petrolífera, solo Argentina, Brasil, Méjico y Bolivia excluyen las inversiones extranjeras. Quiere decir que en todos los demás campos de actividad hay amplia oportunidad de inversiones lucrativas para los capitales extranjeros. Consideramos pues que estas pocas restricciones no pueden ser consideradas como factor negativo del clima para las inversiones foráneas.

2.) El Peligro de Expropiaciones sin Compensación Adecuada;

Desde que en las constituciones y disposiciones legales de los países latinoamericanos no se encuentra adecuadamente asegurado el capital extranjero contra expropiaciones y como además la inestabilidad política y el nacionalismo imperantes actualmente en Latinoamérica podrían fácilmente provocar nuevas expropiaciones, puede afirmarse que se está en este caso ante un factor disuasivo para las inversiones foráneas.

3.) El Nacionalismo;

Provoca intervenciones del estado en la economía privada y ante la inestabilidad política reinante, una constante incertidumbre en cuanto a la extensión futura de dichas intervenciones. Es un factor disuasivo para la inversión de capitales, tanto nacionales como extranjeros.

4.) La Restricción a las Remesas Financieras y al Libre Movimiento de Capitales en General;

Es el factor que más contribuye, a nuestro juicio, a desanimar las inversiones extranjeras en Latinoamérica. Pero no puede generalizarse porque ello solo es cierto para parte de los países de la región, entre ellos la Argentina, Brasil, Chile, Bolivia, Paraguay, Ecuador, Costa Rica y Nicaragua.-

5.) La Legislación Fiscal;

Al no discriminar, en general, contra los capitales extranjeros, puede considerarse como Factor que no entorpece las inversiones foráneas; por otra parte los impuestos de los países latinoamericanos suelen ser más bajos que en los países exportadores de capitales y en este sentido estimulan, las inversiones foráneas. En cambio el efecto de la doble imposición sobre las inversiones foráneas es negativo. Sin embargo estimamos que la responsabilidad por la eliminación de la doble imposición cae sobre los países de origen de los capitales, más que sobre los países donde estos se radican.-

6.) La Legislación Social en América Latina;

Es demasiado onerosa porque recarga los costos de producción sin contemplar el correlativo aumento de rendimiento de la mano de obra. Además es discriminatoria en muchos países, contra la mane de

obra extranjera.

7.) La Inestabilidad Política;

Es otro factor que contribuye a frenar a los inversores por los cambios frecuentes de política económica que implica, con la consecuente incertidumbre sobre la intención de los gobiernos respecto a las empresas extranjeras.

8.) La Inflación;

Es un mal casi general en Latinoamérica, que provoca justos temores sobre la integridad de los capitales invertidos. Con la depreciación de las monedas locales, la repatriación de los fondos se realiza en condiciones desventajosas para los inversores.

Resumiendo ahora, podemos decir en favor del ambiente que ofrece Latinoamérica a los capitales extranjeros que:

- 1.) Hay amplia oportunidad para inversiones lucrativas, siendo relativamente pocos los campos reservados a los capitales nacionales.
- 2.) Si bien la mayoría de los países latinoamericanos aún no cuentan con mercados consumidores importantes, ello se compensa en parte con las posibilidades de exportación que ofrecen sus productos.
- 3.) En algunos países hay relativa libertad de movimiento para los capitales extranjeros.
- 4.) En los países latinoamericanos no se discrimina impositivamente contra los capitales foráneos y los impuestos son relativamente bajos.

Pero debemos reconocer en cambio la existencia de los siguientes obstáculos para las inversiones foráneas en América Latina;

- 1.) La escasez de servicios básicos que hacen necesarias cuantiosas inversiones para este fin antes que se pueda pensar en la explotación racional de muchas riquezas potenciales.
- 2.) La restricción y aún la suspensión de los servicios financieros de los capitales extranjeros.
- 3.) La inflación.
- 4.) La doble imposición.
- 5.) La Legislación social inadecuada.
- 6.) La inestabilidad política.
- 7.) El nacionalismo y la creciente intervención del estado en la economía.
- 8.) El peligro de expropiaciones sin compensación adecuada.

Si se lograra eliminar estos inconvenientes, aunque mas no sea parcialmente, se habría dado un gran paso para lograr esa amplia corriente de capitales extranjeros que tanto se reclama en América Latina. PERO COMO PODRIA LOGRARSE ESTO ?

RESPECTO A LA ESCASEZ DE SERVICIOS BASICOS; A nuestro modo de ver un problema básico del desarrollo económico de América Latina reside en la falta de energía y en la carencia en gran parte, de sistemas de transportes y comunicaciones eficaces. Mientras estas necesidades no encuentren solución satisfactoria, el establecimiento de nuevas industrias no habia mas que agudizar el problema. Aún para la expansión de la agricultura en muchas zonas de Latinoamérica se requiere la realización de obras de irrigación, inclusive la erec-

ción de diques, sin mencionar la necesaria mecanización de las tareas agrícolas.

Debido a su escaso rendimiento, estas empresas actualmente no atraen a los capitales privados. Por ello estimamos inútil toda discusión respecto a si debe predominar en América Latina el capital público o el capital privado en las inversiones extranjeras.

En ausencia de las inversiones de cartera, presentan características ideales para financiar aquellas obras básicas, los préstamos del B.I.R.F. o del Ex-Im-Bank. Ya hemos hecho referencia a las ventajas de las operaciones de dichos bancos. Se impone entonces dar los pasos necesarios para intensificarlas.

Sin embargo no debe esperarse todo de estas instituciones. Los capitales latinoamericanos deberán colaborar en la financiación de los servicios básicos.

Se ha objetado por ejemplo que los préstamos del BIRF se limitan a la financiación de las erogaciones en moneda extranjera que originan las obras. A nosotros, por el contrario, esto nos parece oportuno. Cuando menores sean los compromisos que los países latinoamericanos contraigan en monedas extranjeras, tanto mejor, porque también hay que pensar que la carga de los servicios limita la capacidad de absorción de capitales extranjeros. No puede financiarse todo el desarrollo económico con deudas extranjeras. Aquí se presenta la oportunidad para que los países de la región organicen la financiación propia de los gastos locales que entrañan estas empresas, mediante la creación de instituciones nacionales de funcionamiento similar al del B.I.R.F.

Mediante la emisión de bonos que redituen un interés razonable

se podrían canalizar los capitales locales hacia obras productivas de interés general. Lógicamente se dirá que no hay ahorros suficientes en América Latina; que los gobiernos también colocan sus títulos en el mercado, en parte también para la financiación de obras públicas, de manera que la oferta de ahorros ya está cubierta y que por ello precisamente se requieren más capitales extranjeros. En realidad nos encontramos aquí ante un problema cuya dilucidación requeriría una obra aparte; cómo financiar en ausencia de ahorros suficientes, el desarrollo económico sin recurrir a procedimientos inflacionarios. La inversión de capitales extranjeros sería otra alternativa no menos cómoda que la inflación pero cuyo remedio también tiene que ser transitorio porque no debe olvidarse que los capitales foráneos luego deberán repatriarse.

Por eso sostenemos que sin el sacrificio de los propios pueblos latinoamericanos nada puede lograrse. Este sacrificio debe consistir en aumentar los ahorros disponibles apelando a una reducción del consumo excesivo y a veces innecesario que prevalece, aún entre las clases obreras. Los capitalistas latinoamericanos por otra parte, deberían abstenerse de atesorar fondos o de llevar sus capitales al exterior como sucede a menudo y los gobiernos deberían contribuir, saneando de una vez por todas sus finanzas, para evitar la emisión de títulos como medio corriente para equilibrar sus presupuestos de gastos ordinarios. De esta manera debería lograrse una mayor disponibilidad de fondos para fines productivos de interés general; primero reduciendo consumos innecesarios y atrayendo a capitales que antes se mantenían inactivos o emigraban y segundo, reduciendo la demanda de ahorros por parte del estado.

Sostenemos pues la necesidad del financiamiento por parte de capitales nacionales hasta donde sea posible, de los gastos que originan las obras de servicios básicos, reservando el empleo de los capitales foráneos a los bienes y servicios que imprescindiblemente deben ser importados. Otra razón que justificaría esta manera de proceder, sería que la disponibilidad de capitales del Ex-Im-Bank y del B.I.R.F. tampoco no es ilimitada. Con más razón se impone entonces su empleo para la adquisición de aquellos bienes que deben pagarse en divisas extranjeras.

Además, contando con entidades financieras nacionales, el inconveniente de la garantía gubernamental que exige el B.I.R.F. en la concesión de sus préstamos dejaría de ser tal, pues la garantía la podría otorgar en todo caso la entidad financiera nacional, que sería un organismo oficial.

La solución no está tampoco en la creación de nuevos organismos internacionales de carácter financiero como pretenden los países latinoamericanos, puesto que de cualquier manera con ello no se lograría ningún aumento de disponibilidad de fondos para créditos. En cambio se llegaría más lejos aprovechando en un 100 % los capitales del B.I.R.F. y colaborando con capitales propios en la financiación de los servicios básicos.

RESPECTO DE LAS RESTRICCIONES A LAS REMESAS FINANCIERAS Y AL CONTROL DE CAMBIOS;

En realidad aquí el problema radica en la vulnerabilidad excesiva del balance de pagos internacionales de los países latinoamericanos, sobre todo el de aquellos países que no pertenecen al área monetaria del dólar. Consecuencia lógica de ello, como hemos visto

en su oportunidad, fué el implantamiento de controles de cambios que sujetan los movimientos internacionales de capitales a permisos previos y a tasas de cambio fijas.

En honor a la verdad, este problema no puede ser resuelto unilateralmente por los países latinoamericanos desde que su causa debe buscarse en las restricciones al comercio internacional producido por la inconvertibilidad de las moneda y por el bilateralismo que es su consecuencia; por las violentas fluctuaciones que sufren los precios de los productos primarios en el mercado mundial y por la política inconveniente que a menudo persiguen las naciones acreedoras.

Sería inútil buscar soluciones por el lado de los países latinoamericanos, sin resolver antes la situación cambiaria internacional. Sin embargo, se han empleado algunos expedientes para evitar la inmovilización que la falta de divisas o el control de cambios imponían a los capitales extranjeros en América Latina.

Por de pronto una manera práctica de lograrlo y que es aplicada frecuentemente por los inversores norteamericanos consiste en colocar los capitales en industrias de exportación que producen automáticamente las divisas requeridas para cumplir los servicios financieros; los países latinoamericanos por su parte, han contribuido autorizando a los exportadores la libre disposición de las divisas en el exterior.

También los países latinoamericanos han tratado de resolver parcialmente la dificultad de las remesas financieras, autorizando transferencias mínimas pero únicamente a los capitales invertidos en determinadas actividades y bajo determinadas condiciones. Queda por ver aún si podrán cumplir con las remesas mínimas que han autorizado; la

última palabra al respecto la tiene siempre la situación del balan ce de pagos.

Sería atacar más a fondo el problema de las restricciones a las remesas financieras, tratar de reestructurar los rubros integrantes del activo y del pasivo de los balances de pagos en los países latinoamericanos. Para ello debería diversificarse la producción agrícola y la minera, e intensificarse el desarrollo industrial para ganar divisas obteniendo nuevos renglones de exportación y ahorrar divisas evitando ciertas importaciones. Pero aquí nos hallamos evidentemente en un círculo vicioso porque para ello se necesitarían precisamente nuevos bienes de capital del exterior cuya provisión requeriría divisas, ya sea procedentes de inversiones o de nuevas exportaciones.

La única manera para salir del paso sería seleccionar cuidadosamente las futuras inversiones, permitiendo solo aquellas que concurren al ahorro o a la producción de divisas, es decir seleccionando las inversiones extranjeras. De esta manera los egresos en monedas extranjeras que provocan las remesas financieras de los capitales extranjeros y sus importaciones adicionales se verían compensadas con creces por nuevos ingresos en divisas como consecuencia del aumento de las exportaciones.

Una práctica perjudicial que deberían abandonar ciertos países latinoamericanos es la de suprimir unilateralmente, en épocas de escasez de cambio, los servicios financieros de los capitales extranjeros, reservando sus divisas para las importaciones. El control de cambios debería ser precisamente una garantía para que los inversores extranjeros también puedan contar, en periodos de penuria de cam

bios, por lo menos con parte de las divisas necesarias para efectuar sus remesas. Es comprensible que en tales casos resulta más urgente la necesidad de las importaciones imprescindibles pero no hay que olvidar que las inversiones extranjeras también evitan ciertas compras del exterior y no es justo entonces hacer uso de las ventajas que las mismas brindan por un lado (reducción del pasivo del balance de pagos debido a menores importaciones y aumento del activo por nuevos ingresos de capitales) e imponerles por el otro, un sacrificio en beneficio de los países deudores (suprimiendo un nuevo rubro pasivo del balance de pagos con la supresión de las remesas financieras.)

En todo caso las restricciones a las remesas financieras deberían resultar de acuerdos celebrados entre los países acreedores y los deudores, como se ha establecido en el Convenio celebrado entre los Estados Unidos y el Uruguay.

Los Estados Unidos por su parte, están aportando una contribución muy interesante para la solución de este problema garantizando a los inversores contra los riesgos de la inconvertibilidad en aquellos países que hayan celebrado acuerdos especiales al respecto con los Estados Unidos.

RESPECTO A LA INFLACION;

Buscar el método más efectivo para eliminar la inflación es un tema que escapa al propósito de este trabajo. Pero reemplazar las financiaciones de tipo inflacionario por financiaciones mediante la inversión de capitales extranjeros, es precisamente uno de ellos. Lo menos que podría hacerse para no perjudicar a los inversores extranjeros en caso de depreciaciones monetarias sería registrar, tanto las

entradas como las salidas de los fondos, al tipo de cambio del mercado libre. Si bien se favorece a los capitales extranjeros cuando se registra un ingreso a un tipo de cambio más bajo, distinto al del mercado libre, ello siempre entraña el peligro que, para la posterior repatriación no se disponga de divisas a dichos tipos preferenciales y entonces la demanda de divisas provocadas por los servicios financieros sólo podrían atenderse a los tipos del mercado libre, mucho menos favorables, con la consecuente reducción de los fondos expresados en monedas extranjeras.

RESPECTO A LA DOBLE IMPOSICION;

Este es un problema que debe ser encarado conjuntamente por los Estados Unidos y por los países latinoamericanos. Por ello nos parece lo más indicado la celebración de convenios bilaterales al respecto. Resulta inexplicable la falta de cláusulas relativas a la doble imposición en los tratados celebrados por la república del dólar con Colombia y con el Uruguay.

Principalmente los Estados Unidos, cuyas tasas impositivas suelen ser más elevadas, deberían tomar la iniciativa reduciendo los impuestos sobre las utilidades de fuente extranjera o bien ampliando los descuentos por impuestos que actualmente se conceden a los inversos en el exterior por impuestos pagados en países latinoamericanos. Este descuento podría extenderse a toda clase de impuestos.

Los países latinoamericanos deberían contribuir también, mediante concesiones impositivas correlativas, sobre todo en lo que se refiere a impuestos cuyo descuento no se autoriza en los Estados Unidos. Esta sería la única manera de lograr una reducción definitiva de impuestos a favor de las utilidades que obtienen las empresas estadou-

nidenses en la región. Con ello se lograría brindar un estímulo apreciable para futuras inversiones.

RESPECTO A LA LEGISLACION SOCIAL INADECUADA;

Deberían revisarse en algunos países, ciertas leyes sociales, especialmente relativas al trabajo, de cuya financiación deben hacerse cargo las empresas privadas en gran parte, pero sin lograr en cambio una elevación en el rendimiento de la mano de obra que compense el mayor costo resultante; nos referimos sobre todo a las leyes de despidos y a las de salarios mínimos.

Hay además en las empresas ingerencias excesivas de las entidades gremiales cuyas exigencias contribuyen a nivelar para abajo el rendimiento de los trabajadores. Estas facultades excesivas de las entidades sindicales deberían limitarse. Lo mismo las leyes que obligan a destinar un porcentaje mínimo de la nómina de sueldos y salarios al personal nacional y que obligan a emplear un porcentaje mínimo de trabajadores nacionales.

En definitiva, habría que eliminar todas las disposiciones que encarecen la producción porque permiten al obrero trabajar por debajo del ritmo requerido sea porque de cualquier manera le aseguran un jornal mínimo, o porque lo protegen de la competencia de la mano de obra de los mismos países exportadores de los capitales.

RESPECTO A LA INESTABILIDAD POLITICA, AL NACIONALISMO Y AL PELIGRO DE EXPROPIACIONES SIN COMPENSACION ADECUADA;

Nos encontramos ante impedimentos de índole más bien psicológica de muy difícil supresión. Se trata de riesgos extracomerciales; de las pérdidas eventuales que podrían sufrir las propiedades de los inversores extranjeros, ya sea debido a cambios de índole política

o a raíz de una creciente conciencia nacionalista que puede fácilmente culminar en expropiaciones desventajosas para los capitalistas extranjeros.

Como es imposible, prácticamente, eliminar dichos factores tan desalentadores del "clima" latinoamericano, porque de nada valdría recomendar la estabilidad política, o el intento de convencer a los pueblos latinoamericanos de que deberían dejar de lado ese resentimiento nacional que provoca toda influencia extranjera sobre las propias economías, consideramos que las únicas formas de atacar estos problemas en su influencia negativa sobre las inversiones extranjeras serían dos:

Una, celebrando convenios, con preferencia multilaterales o sino bilaterales, entre los gobiernos de los países exportadores e importadores de capitales, en los cuales se deberían establecer con precisión las indemnizaciones a que se harían acreedores los inversores extranjeros, ya sea en caso de perjuicios sufrido por trastornos políticos o en caso de expropiaciones.

En cuanto a las indemnizaciones por expropiaciones, deberían fijarse no solamente las bases para el cálculo de sus montos, sino también asegurarse el pago inmediato de los mismos y en la moneda del país de origen del inversor expropiado. Para establecer el monto de las indemnizaciones deberían tenerse en cuenta los costos de reposición de los bienes expropiados.

La otra forma de atacar estos factores negativos para las inversiones extranjeras en Latinoamérica podría quedar a cargo de los gobiernos exportadores de capitales o de sus organismos, mediante un seguro contra los riesgos no comerciales que puedan correr sus inver

siones. Precisamente los Estados Unidos han tomado la iniciativa en esta materia mediante los seguros que acuerda la International Cooperation Administration a las inversiones norteamericanas por ciertos riesgos no comerciales a que están sujetos sus capitales en el exterior. Los riesgos cubiertos incluyen además del de inconvertibilidad, los de las expropiaciones sin indemnización previa o adecuada. Además se ha propuesto recientemente cubrir los riesgos derivados de insurrecciones, revoluciones y guerras.

Si bien hemos insistido mucho en el "clima" que ofrece América Latina a los inversores extranjeros, en particular de origen norteamericano, dicho factor no debe ser tomado como único elemento determinante de la cuantía y la composición de las inversiones foráneas. Aparte de la situación política mundial y de las condiciones desfavorables bajo las cuales se desenvuelven actualmente el comercio y las finanzas internacionales, la disponibilidad de capitales y las oportunidades de inversiones existentes en los mismos países exportadores de capitales, son de mayor trascendencia aún para condicionar una mayor o menor afluencia de fondos del exterior.

Principalmente en los Estados Unidos, el rápido progreso técnico se va encargando de abrir constantemente nuevas oportunidades de inversión lucrativa para los capitales propios. No puede apreciarse por lo tanto con precisión, en que medida hay que responsabilizar a cada uno de estos dos factores por la relativa escasez de las inversiones norteamericanas en la región durante la última década. Lo cierto es que el ambiente latinoamericano coadyuva con el factor disponibilidad de capitales para determinar la cuantía de las inversiones extranjeras y nos interesa particularmente porque puede ser in-

fluído por los gobiernos de los países latinoamericanos mientras que el otro factor (disponibilidad de capitales) esta fuera del alcance de los mismos.

Tambien hemos comentado en su oportunidad las características, en general favorables de las inversiones de capitales públicos para el desarrollo económico de la América Latina. Pero de aquí no debe inferirse que deben preferirse en todo caso a las inversiones privadas. No, cada tipo de inversión tiene, por sus características, un campo de aplicación bien determinado en América Latina; las inversiones de capitales públicos deben satisfacer las necesidades de financiación de los servicios básicos en colaboración con los capitales nacionales. En cambio la industria, la minería y el comercio deben ser campos de inversión exclusivamente privada.

Por otra parte, visto que la capacidad de absorción de capitales privados en América Latina tiene un límite dado por el costo de las remesas financieras y su carga sobre el balance de pagos, se impone la cuidadosa selección de las inversiones privadas extranjeras como única manera de lograr una reestructuración favorable del balance de pagos, que constituye por su vulnerabilidad, el mayor impedimento para una corriente regular de capitales foráneos hacia Latinoamérica.

BIBLIOGRAFIA

- Balgooyen H.W. " Experience of United States Private Business in Latin America." American Economic Review. Menasha. Mayo de 1951.
- Balgooyen H.W. " Inversiones de Capitales Privados en Latinoamérica." Revista "Panorama Económico". Santiago de Chile, 2 de septiembre 1955.No.130.-
- Banco Central de Chile, Boletín Mensual. " Inversiones Extranjeras en Chile; Decreto No.427 del 3 de mayo de 1954. Aprueba el Reglamento de Inversiones de Nuevos Capitales Extranjeros en Chile." Santiago de Chile, agosto de 1954.-
- Banco Central de Chile, Boletín Mensual. " Apprte de Capitales Extranjeros. D.F.L. 437 del 2 de febrero de 1954." Santiago de Chile, febrero, marzo y abril de 1954. Año XXVII. Números 321, 313 y 314.-
- Banco de la República Oriental del Uruguay. Departamento de Investigaciones Económicas. Boletín Mensual. Selección de Temas Económicos. Montevideo, julio-agosto de 1954. Nos. 139/140.-
- Bank of England. " United Kingdom Overseas Investments 1938 to 1948." London, 1950.-
- Bank of England. " United Kingdom Overseas Investments 1948 and 1949." London, 1951.-
- Beveraggi-Allende Walter; discurso publicado en la revista " Panorama Económico," Santiago de Chile, 2 de septiembre de 1955. No.130.-
- Bloch Ernest; " U.S. Foreign Investment and Dollar Shortage." The Review of Economics and Statistics. Harvard University Press. Cambridge. Massachissets. Mayo de 1953. Vol. XXXV, No. 2.-
- Boletín del Banco Central del Ecuador. " Proyecto de Convención para la Creación del Banco Interamericano de Desarrollo Económico." Quito, marzo-abril de 1955. Año XXVIII. Nos. 332/333.-
- Carrillo Flores Antonio D. Lic. " El Problema de las Inversiones Privadas Extranjeras en Bogotá." Revista " El Mercado de Valores." Méjico, 14 de junio de 1948. Año VIII, No. 24.-
- Constitución de la Nación Argentina. Sancionada el 11 de marzo de 1949. Editorial Perrot. 2a. Edición. Buenos Aires, 1952.-
- Eastman Badger Ralph Ph.D. and Harry G.Guthmann C.P.A. Ph.D. " Investment Principles and Practices." New York, 1937.-

Export - Import Bank of Washington. " 15th. Semiannual Report to Congress for the Period July-December 1952."

Export - Import Bank of Washington. " 16th. Semiannual Report to Congress for the Period January-June 1953."

Export - Import Bank of Washington. " 18th. Semiannual Report to Congress for the Period January-June 1954."

Export - Import Bank of Washington. " 19th. Semiannual Report to Congress for the Period July-December 1954."

Export - Import Bank of Washington. " 10th. Semiannual Report to Congress for the Period January-June 1950."

Fetter F.W. " The Need of Postwar Foreign Lending." American Economic Review, Marzo de 1943. Vol. XXXIII, No. 1, Parte 2, suplemento.

Greffier Mauricio L. " La Acción del Capital Extranjero en el Desarrollo Económico de América Latina." Editorial Losada, Buenos Aires, 1945.-

International Bank for Reconstruction and Development. Summary Proceedings. " 6th. Annual Meeting of the Board of Governors." Washington D.C. september 10/14 - 1951.-

I.B.R.D. Summary Proceedings. " 7th. Annual Meeting of the Board of Governors." Mexico City D.F. 3/12 september 1952.-

I.B.R.D. Summary Proceedings. " 8th. Annual Meeting of the Board of Governors." Washington D.C. september 9/12 - 1953.-

I.B.R.D. Summary Proceedings. " 9th. Annual Meeting of the Board of Governors." Washington D.C. september 24/29 - 1954.-

I.B.R.D. " Loan Regulations No. 3. English Text and Spanish Translation." Aplicable a Préstamos Hechos por el Banco a Gobiernos Miembros. Washington D.C. 6 de diciembre de 1950.-

International Monetary Fund. " Sixth Annual Report on Exchange Restrictions." Washington D.C., 1955.-

International Monetary Fund. International Financial News Survey. (Boletines semanales del Fondo Monetario Internacional.)

Volúmen VII	, Número 12,	17 de septiembre de 1954.
" VII	, " 21,	19 de noviembre de 1954.
" VII	, " 36,	18 de marzo de 1955.-
" VII	, " 40,	15 de abril de 1955.-
" VII	, " 41,	22 de abril de 1955.-
" VII	, " 43,	6 de mayo de 1955.-
" VII	, " 44,	13 de mayo de 1955.-
" VII	, " 45,	20 de mayo de 1955.-

Volúmen VIII,	Número	1,	1 de julio de 1955.-
"	VIII,	"	2, 8 de julio de 1955.-
"	VIII,	"	13, 23 de septiembre de 1955.-
"	VIII,	"	15, 7 de octubre de 1955.-
"	VIII,	"	16, 14 de octubre de 1955.-
"	VIII,	"	17, 21 de octubre de 1955.-
"	VIII,	"	18, 28 de octubre de 1955.-
"	VIII,	"	19, 4 de noviembre de 1955.-
"	VIII,	"	24, 9 de diciembre de 1955.-

Lewis Cleona " The United States and Foreign Investment Problems." Washington D.C. The Brookings Institution, 1948.-

Marquez Javier " Inversiones Internacionales en América Latina." Problemas y Perspectivas. Informaciones Económicas del Banco de Mexico S.A. Méjico, 1945.-

Matus Benavente Manuel " Analizando Problemas." Revista " Panorama Económico." Santiago de Chile, 2 de septiembre de 1955. No. 130.-

Ministerio de Finanzas de la Nación. Banco Central de la República Argentina. " Memoria Anual." Vigésimo Ejercicio, 1954. Buenos Aires, 1955.-

Ministerio de Finanzas de la Nación. Banco Central de la República Argentina. " Radicación de Capitales Extranjeros. Antecedentes y Textos Legales." Buenos Aires, 1953.-

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina. " Instrumentos Firmados en la IX Conferencia Interamericana." Bogotá. 30 de marzo - 2 de mayo de 1948." Buenos Aires, 1949.-

Naciones Unidas. " Convenio sobre el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento."

Naciones Unidas. " La Corriente Internacional de Capitales Privados 1946 - 1952." Nueva York, 1954.-

Naciones Unidas. " Regimen Tributario Aplicados por los Estados Unidos de América a las Inversiones Privadas Estadounidenses en la América Latina." Nueva York, enero de 1953.-

Naciones Unidas. " Métodos de Financiamiento del Desarrollo Económico de los Países Insuficientemente Desarrollados." Lake Success, Nueva York, 1949.-

Naciones Unidas. Consejo Económico y Social. Comisión Económica para América Latina. " Estudio Económico de América Latina Año 1954." 10 de junio de 1955.-

Naciones Unidas. C.E.P.A.L. " La Cooperación Internacional en la Política de Desarrollo Latinoamericana." Texto Provisional. Santiago de Chile, agosto de 1954.-

Naciones Unidas. Consejo Económico y Social. 17. Período de Sesiones. Tema 3c) del Programa. " Desarrollo Económico de los Países Insuficientemente Desarrollados. La Corriente Internacional de Capitales Privados destinados al Desarrollo Económico de los Países Insuficientemente Desarrollados. " (Memorandum del Secretario General sobre la Acción Empezada para Estimular la Corriente Internacional de Capitales Privados) 19 de febrero, 1954.-

Naciones Unidas, Consejo Económico y Social. " Informe del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. " 19. Período de Sesiones. 3 de enero de 1955.-

Naciones Unidas. Consejo Económico y Social. C.E.P.A.L. " Situación Jurídica y Económica de las Inversiones Extranjeras en Países Seleccionados de la América Latina; Políticas que afectan las Inversiones Extranjeras en Venezuela. " Nueva York, 18 de abril de 1950.-

Id. Inversiones Extranjeras en el Brasil. Montevideo, 5 de junio de 1950.-

Id. Inversiones Extranjeras en México. Nueva York, 4 de abril de 1950.

Id. Las Inversiones Extranjeras en Chile. Nueva York, 12 de abril de 1950.-

Id. Las Inversiones Extranjeras en Cuba. Nueva York, 18 de abril de 1950.-

Id. Las Inversiones Extranjeras en el Uruguay. Montevideo, 2 de mayo de 1950.-

Olson Paul y Addison C. Hickmann. " Economía Internacional Latinoamericana. " Versión Española de A.S. Hoyos. Fondo de Cultura Económica. México, 1945.-

Organización de los Estados Americanos. " Décima Conferencia Internacional Americana. Acta Final. " Caracas, marzo de 1954.-

Revista del Banco de la República. Bogotá, Colombia. " Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Palabras de su Vicepresidente, Señor Roberto L. Garner, en la Conferencia Interamericana de Inversiones celebrada en Nueva Orleans. " Marzo de 1955. Vol. XXVIII No. 329.-

Revista " Economía y Finanzas, " Buenos Aires. Números consultados; Ing. Victor M. Navarrete; " Un Banco Interamericano para la Financiación del Desarrollo Económico. " 4 de noviembre de 1954. Año VI. Tomo XI. No. 264.-

Eduardo Llanos; " La Reunión Económica Interamericana de Río de Janeiro. " 2 de diciembre de 1954. Año VI - Tomo XII - No. 268.-

- " Inversion de Capitales Extranjeros en el Pais." 28 de octubre de 1954. Año VI - Tomo XI - No. 263.-
- Jaime de Las Heras; " La Inversión de Capitales Norteamericanos en América Latina." 16 de diciembre de 1954. Año VI - Tomo XII - No. 270.-
- " Principales Características de la Operación I.A.M.E. - Kaiser. " 20 de enero de 1955. Año VI - Tomo XII - No. 273.-
- " Beneficios para los Capitales Extranjeros Ingresado Antes del 26 de Agosto de 1953. " (Decreto No. 637/1955)
- " La Conferencia Interamericana de Inversiones de Nueva Orleans." 27 de enero de 1955. Año VI - Tomo XII - No. 274.-
- Harry W. Frantz; " Las Inversiones Estadounidenses en América Latina Ascienden a 6400 millones de dólares. " 3 de marzo de 1955. Año VI - Tomo XII - No. 278.-
- Jaime de Las Heras; " La Conferencia Interamericana de Inversiones de Nueva Orleans. " 10 de marzo de 1955. Año VI - Tomo XII - No. 279.-
- " América Latina Devuelve Automáticamente los Dólares que Obtiene. Aspectos Económicos del Discurso del Señor Holland con Motivo del Día de las Américas." 21 de abril de 1955. Año VI - Tomo XII - No. 285.-
- Clemente Rodolausse; " Las Inversiones Estadounidenses en América Latina." 9 de junio de 1955. Año VII - Tomo XII - No. 291.-
- Reyes Heróles Jesus. " La Carta de La Habana." Méjico, 1948.-
- Sir Arthur Salter; " Foreign Investment." International Finance Section, Department of Economics and Social Institutions. Princeton University, Princeton, New Jersey. 1951.-
- The Review of the River Plate. " Changes in the Exchange System. " 31 de octubre de 1955. Vol. CXVIII, No. 3235. Buenos Aires.
- The Review of The River Plate. " Industrial Machinery as Foreign Investment." Vol. CXVIII, No. 3237. Buenos Aires, 22 de noviembre de 1955.-
- The Review of The River Plate. " Circulares del Banco Central." Vol. CXVIII, No. 3239. Buenos Aires, 9 de diciembre de 1955.-
- The Southamerican Journal. " British Investments in Argentina." London, 28 de enero de 1950. Vol. CXLVII - No. 4.-

The Southamerican Journal. " British Investments in Latin America." London, 21 de enero de 1950. Vol. CXLVII - No. 3.-

United Nations. " The Proposed International Finance Corporation." New York, 13 de enero de 1955.-

United Nations. Secretariat of the Economic Commission for Latin America. " Economic Survey of Latin America 1953." New York, 1954.-

United Nations. Department of Economic and Social Affairs. " Foreign Capital in Latin America." New York, 1955.-

United States Department of Commerce. " Factors Limiting U.S. Investment Abroad." Part 1. Survey of Factors in Foreign Countries. Washington D.C. 1953.-

U.S. Department of Commerce. " Statistical Abstract of the U.S. 1955." 76th. Annual Edition. Washinton D.C., 1956.

U.S. Department of Commerce. Survey of Current Business. Office of Business Economics. " Foreign Grants and Credits. U.S. Government, Fiscal Year 1955." Washington D.C. octubre de 1955. Vol. 35, No. 10.-

U.S. Department of Commerce. Survey of Current Business. Office of Business Economics. " International Investments and Earnings." Washington D.C., agosto de 1955, Vol. 35, No. 8.-

U.S. Department of Commerce. Foreign Commerce Weekly. " Argentina Installs New System of Exchange, Profit Transfers." Washington D.C. 14 de noviembre de 1955. Vol. 54, No. 20.-

U.S. Department of Commerce. Foreign Commerce Weekly. " Bolivia Encourages Foreign Investments." Washington D.C., diciembre 5 de 1955. Vol. 54, No. 23.-

U.S. Department of Commerce. Foreign Commerce Weekly. " Colombia and the U.S. Join in Investment Program." Washington D.C. 12 de diciembre de 1955.- Vol. 54, No. 24.-

Voghel F. de. " Les Invertissements Internationaux." Institut des Sciences Economiques Appliquees. Louvain.

Facultad de Ciencias Económicas

INSTITUTO DE ECONOMIA

Director ;

Dr. Julio A. Broide

12 19

" LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN AMERICA LATINA

DURANTE LA ULTIMA DECADA (1945/1955) "

Resúmen del trabajo para optar al título de Doctor en

Ciencias Económicas

-oOo-

ALFREDO KLAUS

-oOo-

No. de Registro; 13526

Domicilio;

Adolfo Alsina 1754

FLORIDA F.C.N.G.B.M.

Pcia. de Buenos Aires

Klaus

Octubre de 1956

CARACTERISTICAS DE LAS INVERSIONES FORANEAS EN
AMERICA LATINA DURANTE LA DECADA 1945/1955.-

La casi totalidad de los capitales extranjeros provino de los Estados Unidos pero en escala insuficiente, si se tienen en cuenta las necesidades actuales de América Latina.

El tipo de inversión prevaleciente fué el "directo", siguiéndole en importancia la inversión de capitales públicos.

En los E.E.U.U. las inversiones directas tienen muchos partidarios, que les atribuyen estas ventajas;

- 1) Van acompañadas de conocimientos técnicos.
- 2) Su rendimiento se acomoda a la situación económica del país de inversión.
- 3) Crean nuevas actividades económicas.

En cuanto a la ventaja 2) sostenemos que interesan más, en América Latina, las situaciones de abundancia o escasez de divisas, que no coinciden necesariamente con periodos de auge o de receso respectivamente. Además debe considerarse si la producción de dichas inversiones se destina al mercado interno, a la exportación o a la exportación del país de origen de los fondos. La ventaja 3) sólo es tal, si la inversión crea determinadas actividades nuevas. Agregamos por nuestra cuenta otras ventajas de las inversiones directas; una a través de las reinversiones, en casos de depresión general o escasez de divisas. El país deudor se evita en el momento más oportuno, un drenaje de circulante interno y una demanda de divisas extranjeras; otra la posibilidad que tiene el inversor de intervenir directamente en las empresas y de seleccionar los campos de inversión. El inversor norteamericano colocó con preferencia sus capitales en

actividades relacionadas con la exportación, por su elevado rendimiento (petróleo) y porque así logra convertir sus ingresos en dólares.

Sigue un análisis de la distribución de las inversiones directas norteamericanas por actividades y por países.(1)

Es notable la elevada proporción de las reinversiones con relación al total de inversiones nuevas. Buena parte de aquellas fué forzada por imposibilidad de remesar utilidades al exterior.

En la década 1945/1955 también se han practicado en ciertos países latinoamericanos, de acuerdo con leyes especiales, radicaciones de capitales que presentan mucha semejanza con las inversiones directas, pero se diferencian de éstas por la intervención de las autoridades de los países de inversión para seleccionarlas y reglamentarlas.

Hubo también cierta tendencia de financiar importaciones de bienes de capital mediante instituciones o consorcios bancarios.

Sigue un cuadro demostrativo de la influencia de los factores negativos del saldo neto del movimiento de capitales extranjeros en América Latina (2) LAS UTILIDADES DE LAS INVERSIONES NORTEAMERICANAS EN América Latina fueron más elevadas que antes, debido al cambio en la composición y en el tipo de las inversiones. En Latinoamérica se critica el monto elevado de estas utilidades; en cambio en E.E.U.U. algunos sostienen que son insuficientes; las cifras que hemos podido reunir, por su disparidad, no permiten arribar a ninguna de las dos

(1) Páginas 21 y 22.-

(2) Páginas 50 y 51.-

conclusiones. Lo cierto es que dichas utilidades, durante la década 1945/1955, superaron por sí solas, al monto de las nuevas inversiones. Comercialmente hablando no puede criticarse el espíritu de lucro de los inversores, pero desde el punto de vista del desarrollo económico latinoamericano es inconveniente que los servicios financieros excedan a las nuevas inversiones. Sin embargo no puede afirmarse que América Latina se descapitaliza con las inversiones norteamericanas porque los capitales originales quedan intactos. Por otra parte hay que considerar las exportaciones adicionales, y por lo tanto el ingreso suplementario de divisas a que da lugar el grueso de las inversiones directas. Teniéndolo en cuenta, el saldo neto del movimiento de capitales extranjeros resulta positivo.

Otros factores negativos que comentamos son las NACIONALIZACIONES DE EMPRESAS EXTRANJERAS DE SERVICIOS PUBLICOS; LA REPATRIACION DE EMPRESTITOS EXTERNOS y la salida de capitales latinoamericanos a los Estados Unidos. Tampoco puede medirse el saldo del movimiento de capitales extranjeros sólo por la cantidad de fondos que entran y salen, sino que también cuentan los beneficios de órden general que se derivan del ingreso de capitales extranjeros.

EL CLIMA PARA LAS INVERSIONES DE CAPITAL PRIVADO EXTRANJERO
EN AMERICA LATINA:

En página 77 enumeramos los factores que configuran ese "clima". Son; LA LEGISLACION ESPECIFICA Y LA SELECCION DE LAS INVERSIONES; Atribuimos importancia a las prohibiciones de inversión en la explotación petrolífera y en los servicios públicos.

Acto seguido (1) nos referimos a diversas leyes sobre inversión

(1) Página 93.-

de capitales extranjeros de países latinoamericanos y concluimos de que no puede generalizarse y hablar de " legislaciones fuertemente restrictivas " en América Latina. Las EXPROPIACIONES y EL NACIONALISMO; Solo hubo tres casos notables de expropiaciones de capitales extranjeros en América Latina pero en ninguno de ellos, la indemnización fué previa, justa y efectiva. Las legislaciones de los países latinoamericanos tampoco no establecen ninguna garantía efectiva en este sentido. LAS RESTRICCIONES A LAS REMESAS DE UTILIDADES Y EL CONTROL DE CAMBIOS; Para lograr el ingreso de capitales es necesario ofrecerles cierta libertad de movimiento. Esto no se cumplió en muchos países durante la década que nos ocupa. Aún en aquellos donde hay actualmente relativa libertad de movimiento de capitales, siempre existe el peligro de un bloqueo a los mismos debido a la inestabilidad de sus ingresos en divisas extranjeras, consecuencia ésta de los frecuentes desequilibrios en sus balances de pagos. Sigue un análisis de la situación en que se encuentran los capitales extranjeros en los diversos países latinoamericanos, en cuanto a la posibilidad de su ingreso, repatriación y a las remesas de utilidades. (1) LA IMPOSICION Y LA DOBLE IMPOSICION; Sólo hemos podido constatar entre las legislaciones de los países latinoamericanos, dos tipos de impuestos discriminatorios contra empresas de capitales extranjeros. Se refieren a las remesas de dividendos al exterior y a las utilidades de filiales y subsidiarias de empresas extranjeras. En cambio son numerosos los casos de concesiones impositivas exclusivas para las empresas de capitales foráneos. La doble imposición

(1) Página 125.-

en cambio es un inconveniente serio. Se produce porque los países exportadores de capitales gravan, por regla general, tanto las utilidades de fuente extranjeras como las de fuente nacional. LA LEGISLACION SOCIAL; es harto abundante en América Latina y su financiación esta en gran parte a cargo de las empresas, llegando su monto a representar a veces un importe igual o superior a los mismos jornales. En muchos países organizaciones sindicales poderosas tienen ingerencias excesivas en cuestiones internas de las empresas.

Otros factores determinantes del clima para las inversiones extranjeras en América Latina que comentamos brevemente se refieren a la inestabilidad política, a la inflación y al incumplimiento en el servicio de los préstamos.

EL CAPITAL PUBLICO EN AMERICA LATINA.

Los préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (B.I.R.F.) y del Banco de Exportaciones e Importaciones de Washington (Eximbank) se distinguen como capitales públicos de las otras inversiones, no por el origen de los fondos empleados sino por sus especiales características. Su acción, beneficiosa, no ha podido llenar, por su relativa escasez, el claro dejado por la falta de inversiones de cartera. Refutamos en base a cifras a quienes sostienen que las inversiones internacionales privadas fueron escasas en la última década, comparadas con las oficiales. Los préstamos del B.I.R.F. y del Eximbank no compiten con el capital privado sino que lo estimulan y complementan su acción; toman a su cargo riesgos que los capitalistas privados no correrían.

Respecto a la polémica entre representantes norteamericanos y

latinoamericanos, sosteniendo aquellos que la única inversión deseable es la espontánea, privada, y reclamando los segundos capitales públicos, por su más fácil control y menor costo, opinamos que, desde luego, es preferible la inversión espontánea. Pero en vista de la falta actual de estímulos para promoverla, consideramos muy conveniente la inversión de capitales públicos, que preparan el terreno a las inversiones privadas mediante la financiación de obras básicas. Los capitales públicos son de costo relativamente bajo; van acompañados de asesoramiento técnico, planificación cuidadosa y control permanente. Seguidamente ennumeramos las distintas fuentes de donde proceden los fondos que emplea el B.I.R.F. en sus préstamos.(1)

Los préstamos fueron concedidos casi exclusivamente a gobiernos, porque son éstos los que realizan obras básicas; además el requisito de la garantía gubernamental inhibe a los empresarios privados. Sigue un cuadro que resume la intervención del B.I.R.F. antes y durante el desarrollo de sus operaciones. El B.I.R.F. sólo financia aquella parte de las operaciones que se financia con divisas extranjeras. Los plazos de reembolso recién corren aproximadamente desde el momento en que la obra financiada entra en funcionamiento. Dichos plazos y las disposiciones sobre la moneda con la cual debe efectuarse el reembolso, son elásticos. Finalmente exponemos las razones por las cuales consideramos muy convenientes para América Latina las operaciones del B.I.R.F.(2)

Las características y destinos de las operaciones del Eximbank,

(1) Página 186.-

(2) Página 209.-

entidad oficial norteamericana son muy parecidos a las del B.I.R.F. pero sus créditos sólo autorizan la adquisición de equipos en los Estados Unidos.

PROYECTOS DESTINADOS A CREAR OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS SIMILARES;

Un primer proyecto se refiere a la posibilidad de conceder préstamos de fondos públicos internacionales a entidades bancarias de países latinoamericanos para que éstas a su vez los distribuyan entre los empresarios con destino a adquisiciones de bienes de capital. La CEPAL propuso la participación norteamericana, destinando al efecto los impuestos que su fisco recauda de empresas norteamericanas radicadas en Latinoamérica.

Otro proyecto latinoamericano se refiere al "Banco Interamericano para la Promoción del Desarrollo Económico." Razones de su fracaso; La pretensión de obtener 300 millones de dólares anuales por 10 años y sin interés de los E.E.U.U.; la idea de que los bancos centrales latinoamericanos consentirían la entrega del 50 % de sus reservas de oro en garantía; la pretensión de hacer participar a los exportadores e importadores norteamericanos con un 2 % del importe de sus operaciones con América Latina. Otro proyecto, el Banco Interamericano de Desarrollo Económico tampoco obtuvo el apoyo necesario de los E.E.U.U. Parece mejor encaminado el proyecto de creación de la " Corporación Financiera Internacional (C.F.I.) como entidad afiliada al B.I.R.F. Estaría autorizada a invertir también en empresas de rentas variable (Venture capital). Los fondos para sus operaciones provendrían de su capital accionario y de la colocación de bonos. Entre sus objetivos se encontraría también la creación de condiciones

más favorables a la inversión productivas de capitales privados. La C.F.I. se diferenciará del B.I.R.F. en que intervendrá en operaciones atrayentes para los capitales privados; el B.I.R.F. solo realiza financiaciones que no atraen a aquellos.

CONFERENCIAS Y CONVENIOS RELACIONADOS CON LA INVERSION DE CAPITALS EXTRANJEROS EN AMERICA LATINA.

Aquí nos ocupamos de los principios en materia de inversión de capitales extranjeros sustentados en la " Conferencia Interamericana sobre Problemas de la Guerra y de la Paz," en la " Carta de Comercio Internacional de La Habana," en el " Conveño Económico de Bogotá " y en la " Conferencia Interamericana de Inversiones de Nueva Orleans."

Tratados bilaterales amplios sobre la materia solo fueron celebrados dos hasta la fecha. Ultimamente tambien se están concretando tratados bilaterales para incluir a las inversiones norteamericanas en Latinoamérica dentro del sistema de seguro contra riesgos no comerciales que tiene establecido la International Cooperation Administration.

CONCLUSIONES

Aquí recapitulados brevementes los rasgos esenciales de las inversiones extranjeras en América Latina durante la década 1945/1955. Luego hacemos la apreciación final de los factores positivos y negativos determinantes del "clima" para aquellas. RESPECTO A LOS FACTORES NEGATIVOS;

Para la financiación de la mejora y establecimiento de Servicios Básicos nos inclinamos por los créditos del B.I.R.F. o del

Eximbank. Para la financiación de las erogaciones en monedas locales deberían establecerse bancos de fomento que podrían hacerse de fondos emitiendo bonos en los mercados locales. Habría ahorros disponibles para dichos bonos si se consumiera menos, si se practicasen menos inversiones especulativas y si los gobiernos se abstuvieran de enjugar déficits presupuestales con emisiones de títulos. Se impone la austeridad propia; no puede esperarse mucho del extranjero.

El problema del control de cambios. Solución de fondo a largo plazo; Reestructuración de los balances de pagos. Solución a corto plazo; Selección de las inversiones. Para las inversiones admitidas debería mantenerse siempre el servicio de las remesas de utilidades, dándoles la misma primacía que a las importaciones esenciales. En todo caso las restricciones a los servicios financieros deberían aplicarse siempre de común acuerdo con los países de origen de los fondos.

La inflación; Una moneda sana es la mejor recomendación para lograr fondos extranjeros. Si no puede evitarse cierto grado de inflación, por lo menos deberían registrarse, tanto las entradas como las salidas de capitales al mismo tipo de cambio, preferiblemente del cambio libre.

El problema de la doble imposición debería ser encarado primero por los países exportadores de capitales y recién en segundo término por los gobiernos de países latinoamericanos mediante concesiones impositivas correlativas.

La legislación social inconveniente debería ser revisada, ajus

tada a las posibilidades de las empresas y a las necesidades de los trabajadores. Es condición que el costo adicional de las leyes sociales sea compensado con un aumento correlativo en el rendimiento del trabajo.

La inestabilidad política, el nacionalismo y el peligro de expropiaciones sin compensación adecuada. Aceptado que estos factores son difíciles de eliminar del ambiente latinoamericano, lo que correspondería hacer entonces es fijar con precisión en convenios bilaterales o multilaterales, las indemnizaciones a que se harían acreedores los inversores extranjeros en caso de producirse tales acontecimientos.