



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



# La balanza de pagos de los Estados Unidos

Viedma, Andrés

1962

Cita APA: Viedma, A. (1962). La balanza de pagos de los Estados Unidos.  
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

ORIGINAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Catedra de Política Bancaria

La Balanza de Pagos de los Estados Unidos

Trabajo de Tesis

Para optar al grado de Doctor en Ciencias Económicas

por

Andrés Viedma

Número de Registro: 11.882

Domicilio: Tandil 2788

Teléfono 61282269

## I. Introducción

Desde que el Presidente Kennedy tomó posesión de su cargo, y aun antes, comenzaron a hacerse planes para una revisión a fondo de la política económica internacional de los Estados Unidos.

En su conferencia de prensa del 29 de noviembre de 1961, el Presidente explicó claramente cuál sería esa política, señalando: que era necesario mantener el valor del dólar; que este solamente puede ser defendido teniendo en cuenta los continuos déficits en la balanza de pagos; que el déficit se corrigiera aumentando las exportaciones y, que esto último, solamente puede lograrse modificando la Trade Agreement Act, ya que las concesiones a la importación de mercaderías extranjeras traeran consigo una mayor apertura en los mercados exteriores para los productos norteamericanos, en especial al Mercado Común Europeo que -según dijo- el Presidente Kennedy- hoy día es la más formidable combinación económica del mundo.

Con el fin de adaptarse al creciente impulso europeo, y en especial al del Mercado Común, de terminar definitivamente con los continuos déficits de la balanza de pagos, de perfeccionar las alianzas exteriores y de competir con posibilidades de éxito en la Guerra Fría, los expertos económicos de la nueva Administración pensaron que tarde o temprano sería necesario hacer un asalto decisivo a los antiguos bastiones del proteccionismo norteamericano.

Desde bicicletas hasta zinc, desde relojes de pulsera hasta lanas crudas, docenas de industrias norteamericanas están todavía protegidas for-

ridablemente con cuotas y tarifas contra competidores del exterior, y a juicio de muchos observadores tambien celosamente guardadas por muchos politicos locales.

La ofensiva formal de la Administracion comenzo realmente en noviembre de 1961, cuando el Sub Secretario para Asuntos Economicos, Mr. George Ball declaro en un discurso en Nueva York ante la National Trade Convention que la nacion norteamericana debia ajustarse a las demandas de la competencia extranjera y que, individualmente, las industrias y companias deberian asumir el peso de ese ajuste. El concepto de que debemos proteger a cada industria -agregaba el Sub Secretario- es algo extrano al espiritu de nuestros dias, y ha danado a los Estados Unidos en dos hechos: preservando precios elevados de mercaderias norteamericanas protegidas, en el mercado domestico y provocando, en el exterior, tarifas de represarias contra los productos de los Estados Unidos.

Mr. Ball sostenia ademas que esa liberalizacion en el comercio internacional reforzaria a la economia de los Estados Unidos, en lugar de debilitarla, como pretenden los proteccionistas. Mas aun, este pais necesitaria ese refuerzo adicional para progresar en una nueva era, en la cual no hay ya mas un solo pais que domine el comercio internacional. Con el Mercado Comun Europeo por un lado, y por el otro Gran Bretana y otras naciones a punto de unirse economicamente con este, algo grande y nuevo esta comenzando a existir, seguia diciendo el Sub Secretario de Estado para Asuntos Economicos.

Asimismo, senalaba tambien que se debian adoptar politicas que hicieran a los Estados Unidos parte del nuevo mundo economico y no que lo ce-

locaran en contra de él. Terminaba su disertación con las siguientes recomendaciones:

1) Que el Presidente de los Estados Unidos debería estar libre de todo freno por parte del Congreso y tener amplia facultad para negociar acuerdos comerciales en conjunto, como lo requiere la actual Reciprocal Trade Act;

2) Cuando el "ajuste" haga más bajas tarifas aduaneras y su impacto sea lo suficientemente severo como para crear alguna desocupación, el gobierno debería tener poderes para ayudar a los damnificados, por ejemplo haciendo préstamos o subvenciones para ayudar la relocalización de la mano de obra;

3) Los Estados Unidos y el Mercado Común Europeo deberían hacer concesiones recíprocas para atraer dentro de su órbita a otros países del mundo libre.

Coincidiendo con estas proposiciones, el 23 de octubre de 1961 se había dado a publicidad en Washington un informe del Joint Economic Committee firmado por el antiguo Secretario de Estado Christian Herter y por Mr. William Clayton, ex Sub Secretario bajo la presidencia de Harry Truman, donde se recomendaban los mismos movimientos sugeridos por Mr. Ball y además se sugerían otros.

Este informe, al que se tituló "A New Look at Foreign Economic Policy", (Un Nuevo Análisis a la Política Económica Extranjera) es posiblemente uno de los más interesantes documentos oficiales publicados en los Estados Unidos durante los últimos años referente a la política comercial in-

ternacional de los Estados Unidos. Por ello, creemos oportuno transcribirlo totalmente, habiendo para ello realizado previamente la correspondiente traducción del texto oficial en inglés publicado en Washington por la U.S. Government Printing Office.

"Veintisiete años atrás -comienza diciendo el documento-, con la promulgación de la Trade Agreements Act, los Estados Unidos se obligaron a "si mismos a una política comercial y económica liberal. Ese básico compromiso ha sido renovado en once oportunidades, pero con enmiendas restrictivas. El próximo año -este documento fue publicado a fines 1961- debe ser "renovado nuevamente. Pero "renovación" es una palabra decepcionante si ella sugiere lo que ha sido hecho once veces en el pasado cuarto de siglo "será suficiente otra vez. Ello no debe ocurrir.

"Ha llegado el tiempo en que los Estados Unidos deban dar un paso gigante.

"Dos acontecimientos, desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial, constituyen un problema y la esperanza en resolverlo. Ese problema es la Guerra Fría, en la cual la Unión Soviética pretende dividir a las naciones industriales del mundo libre y, al mismo tiempo, ganar a las naciones poco desarrolladas para el mundo comunista.

"El segundo acontecimiento es la respuesta a este problema y a su solución: el Mercado Común Europeo. Las naciones del mundo libre deben trabajar juntas, como los "seis" del Mercado Común ya lo están haciendo. En "nuestra experiencia no hemos encontrado acontecimientos internacionales más divisivos que los económicos. Pensamos que no habrá "guerra caliente". "Lo estamos haciendo en términos de la guerra fría.

"He aquí la situación:

"Hay 3.000 millones de habitantes en el mundo. Alrededor de una tercera parte viven bajo el comunismo. Un sexto habitan en los mayores países industriales libres. El resto, que representa la mitad de la población mundial, viven en naciones pobres y poco desarrolladas.

"Los mil millones de habitantes sometidos al comunismo viven en una enorme y relativamente unida masa de terreno unida, con grandes recursos naturales. Todo su mercado exterior y la mayor parte del comercio interno es conducido por el Estado. Sus gobiernos son totalitarios.

"Los 500 millones de los mayores países industriales -Occidente mas Japón y Australia- viven bajo gobiernos populares estables. Ellos poseen preponderante poder económico en la comunidad mundial. Hay un punto de crítica importante en el tema que estamos considerando. El dieciocho por ciento de la población mundial dirige las dos terceras partes de su capacidad industrial. Es nuestra firme convicción que la manera en que este poder preponderante sea usado, constituirá un factor de importancia en determinar la marcha y futuro de la guerra fría.

"Los 1.5 mil millones de las "áreas disputadas" -cuya conquista busca el comunismo- ocupan la mitad de la superficie terrestre, principalmente en los trópicos y en la parte sur del globo. Tienen vastos recursos naturales, pero muchos de sus habitantes están hambrientos. Hambre e inestabilidad política van unidas de las manos.

"Los comunistas están concentrando sus esfuerzos subversivos principalmente en esas naciones, mas pobres y menos desarrolladas. Las presio-

nes políticas y militares soviéticas contra esos países han sido continuas desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial. En la década de 1950 fue agregada la penetración económica.

"Khrushchev fijó los términos de la guerra fría, en su aspecto económico, en su declaración al Vigésimo Congreso del Partido, en 1956:

..... "partiendo del hecho de que abogamos por la competencia pacífica con el capitalismo, nadie deberá, bajo ninguna circunstancia, considerar que la lucha contra la burguesía ideológica y contra el resto del capitalismo será disminuida por nuestro pueblo; nuestra táctica consiste en un continuo ataque contra la ideología burguesa y el desenmascaramiento de su carácter antisocial y reaccionario".

"La declaración de hostilidades económicas soviéticas contra el mundo no comunista ha sido hecha. El objetivo inmediato de esta guerra es el control de las "áreas disputadas", más de tres en objetivo y diez en número. El objetivo final es el control de mundo. La lucha será sin descanso, irracionable y sin cuartel. Occidente no espera cuartel del enemigo. Si la determinación de Occidente es menor que la del bloque soviético, el eventual triunfo de este está asegurado.

"En todos los países en disputa, particularmente aquellos que ahora emergen del colonialismo, los rusos han organizado grupos de nativos comunistas que continuamente predicán al pueblo que la mejor y más rápida vía de elevar su estándar de vida es mediante el sistema comunista. Y quien puede asegurar que pueblos que siempre han sido esclavos del hambre, no preferirán la comida a la libertad".

"Para formular políticas que afronten las situaciones descritas,  
"hay tres hechos significativos que deben tenerse en cuenta.

1. "La creciente interdependencia de las naciones. La política econo-  
"mica interna no puede ser ya realizada sin mirar los posibles efec-  
"tos exteriores. No pueden existir condiciones externas que sean ig-  
"noradas cuando se elabore la política interna. Este país ha conoci-  
"do durante muchos años que no tiene un sistema político aislado.  
"Debe ahora comprender que ello no es menos cierto para el cuerpo e-  
"conómico.  
"Este es particularmente el caso de los Estados Unidos porque posee  
"preponderante poder económico en la Comunidad Occidental. Si la po-  
"lítica interna de los Estados Unidos dana la unidad de Occidente,  
"este será derrotado en la guerra fría. Lo mismo puede ser dicho de  
"la política interna de cualquiera de nuestros principales aliados.  
"Es irónico que los Estados Unidos puedan continuar erigiendo barre-  
"ras contra las naciones cuyas materias primas, por otra parte, nece-  
"sita. A pesar de sus recursos domésticos debe importar muchas mate-  
"rias primas especiales y esenciales para sus industrias. En lo que  
"conocemos, el único mineral mayor que los Estados Unidos tienen pa-  
"ra exportar es el carbón. La Automobile Manufacturers Association  
"ha fijado treinta y ocho importaciones necesarias para la producción  
"de automóviles. Las listas de importación de las compañías de te-  
"lefonos tienen veinte productos de muchos países -en Asia, África  
"y Sud América- que son esenciales para esa industria.  
"La política agrícola interna de los Estados Unidos es la base de

"su sistema de importaciones por cuotas. Si se continúan soportando los precios agrícolas más allá de los niveles mundiales, por supuesto, se deberá continuar con el sistema de cuotas restrictivas.

"En amplia escala, la lección del desequilibrio en la balanza de pagos es algo que todos debemos ver. Muy pocos sonaban apenas hace cinco años que hoy podría haber conversaciones sobre costos, intereses e impuestos, oro y "hot money".

2. La nueva función de la tecnología. Hemos quedado impresionados por la declaración del Dr. Guy Suits, de los laboratorios de General Electric:

"El desarrollo (en ciencia y en tecnología) ha sido tan rápido que el 90 por ciento de los científicos que lo han presenciado pueden estar todavía con vida. Los cambios tecnológicos y científicos casi no tuvieron impacto en la primera postguerra, mientras que ellos han sido el factor más importante de la Segunda Guerra Mundial ... Lord Keynes no admitió las innovaciones tecnológicas como uno de los factores de la economía, veinte años atrás. Todavía él hoy asume una mayor proporción.

"Los cambios tecnológicos han sido un factor determinante en los conflictos de las pasadas dos décadas. Sería tonto pensar que tendrán menos fuerza en el futuro.

"No menos impresionados hemos quedado con las declaraciones de Gerald Piel, editor de "Scientific American", en su breve trabajo "Consumers of Abundance". Dr. Piel observa, y coincidimos con él, que "el

"avance de la tecnología ha comenzado a dejar atrás nuestra capacidad de invenciones sociales". Hace notar particularmente, que en "los últimos años, "a pesar del constante crecimiento de la renta "nacional, el desempleo ha ido aumentando".

"En efecto, mientras que la abundancia ha sido definitivamente lograda en Occidente, por el avance de la tecnología, las instituciones occidentales no son ya capaces de adaptarse a los rápidos cambios. En muchos sectores de la opinión occidental, la automatización ha tomado el aspecto de una amenaza a pesar de ser un factor indispensable para la seguridad militar, de igualdad competitiva en el mundo económico y de esencial alivio para el hombre de los monótonos efectos de las tareas repetidas.

3. "La erupción de la población. Una veintena o más de las naciones ubicadas en las áreas disputadas están ahora con una población creciendo de acuerdo con la proporción de Malthus. Así, sus poblaciones se están duplicando cada veinticinco años. En conexión con esto, nos gustaría extractar de la obra del Profesor Philip Mau - ser, "Population Perspectives", el siguiente prefacio:

" ...Los cambios revolucionarios en el tamaño de la población su composición y distribución durante la era moderna y especialmente durante el curso del última centuria , han precipitado problemas que se encuentran entre los más serios que afligen al mundo contemporáneo"

"Los Estados Unidos han sido enterados de los efectos de los cambios de la población en su propio territorio. La rápida migración de la pobla -

"cion rural a las ciudades, en el despertar del avance irresistible  
"de la tecnologia agricola, ha sido de graves efectos para las areas  
"urbanas. La "explosion de las ciudades" es un asunto que nos preocu-  
"pa. La situacion puede tornarse mucho peor por el aumento de las nue-  
"vas generaciones dispersadas en los suburbios.

"Las explosiones de las ciudades en los Estados Unidos viene en tiem-  
"pos en que, en contraste, Japon ha logrado retener su historica pre-  
"sion de la poblacion. Un aurotizado punto de vista sobre los efec-  
"tos de ese acontecimiento sin precedentes, debe aguardarse aun, y  
"extender aun mas estas observaciones, pero na hay duda de los efectos  
"muy favorables que ellõ ha significado para el desarrollo economico  
"de Japon.

"Nuestra principal preocupacion sobre la explosion de la poblacion es  
"en las "areas en disputa". Esas poblaciones estan creciendo a un pro-  
"medio doble del de la Comunidad Occidental, pero poseen solamente una  
"pequena fraccion de los recursos economicos de Occidente. En esas  
"circunstanciasde proliferacion sin precedentes, la lucha diaria por  
"alimentos y espacio, en poblaciones ya mal alimentadas, no tardara en  
"tornarse mas amarga. Esta es nuestra preocupacion.

"Manifiestos conflictos sociales son acontecimientos comunes en el  
"mundo de Malthus. Esta es la clase de conflictos sobre los cuales el comu-  
"nismo se alimenta y sobre los cuales el destino de gobiernos inestables des-  
"cansa a menudo. En las "tierras disputadas" del mundo, el promedio de ingre-  
"sos para centenares de millones de personas es alrededor de 100 dolares a-  
"nuales, contra 2.500 en los Estados Unidos. La mayoria de esos paises han

ganado su libertad politica desde que termino la Segunda Guerra Mundial.

"Mientras pretender conservar esa libertad, estan mas determinados a elevar su nivel de vida con mas comida, mas ropa y mejores casas donde vivir.

"La brecha entre los paises mas y menos desarrollados se observa mas cerca de nuestro pais en el caso de America Latina. Frank Tannenbaum, profesor de Historia de America Latina en la Universidad de Columbia, dice en un articulo titulado "The United States and Latin America - The Sins of the Fathers; (Los Estados Unidos y America Latina - Los pecados de los padres)

"Brevemente, la tarea que hacemos frente en America Latina, puede ser colocada en una sencilla pregunta. Que pueden hacer los Estados Unidos para acortar la brecha entre los 200 dolares de promedio de ingresos en America Latina y los 2.500 dolares en Norte America?".

"Observemos algunas de las cosas que los Estados Unidos han hecho, las cuales tienen el efecto de cortar los mercados para los productos latinoamericanos, reduciendo así sus ingresos y ensanchando la brecha entre los paises ricos y los pobres. Bajo el mandato de poderosos grupos minoritarios en este pais, el gobierno ha instituido cuotas de importación para el estano, zinc, y petroleo. Por muchos años hubo cuotas para el azúcar y otros productos agricolas. Hay tambien subsidios para las exportaciones del algodón. Todos estos hechos han repercutido en America Latina.

"Mientras haya gran disparidad entre los standards de vida de los paises industriales y los disputados, no habra en el mundo un lugar pacifi-

"ficio donde vivir. La brecha económica entre los dos grupos de países esta  
"ensanchándose. Esa brecha debe ser reducida. De lo contrario, un mundo pa-  
"cífico es una ilusión. La misma puede ser reducida cuando los standards de  
"vida de ambos grupos vayan creciendo.

"Pero el tiempo apura. Casi precisamente 99 años atrás, en diciem-  
"bre de 1862, Abraham Lincoln expresó en su mensaje al Congreso:

"Los dogmas del tranquilo pasado son inadecuados para el presente  
"tormentoso. Los acontecimientos están formados por un montón de  
"dificultades y nosotros debemos elevarnos por encima de esos acon-  
"tecimientos... Debemos pensar de nuevo y actuar nuevamente. Así  
"nos libertaremos nosotros mismos y luego salvaremos a nuestro  
"país.

La "Trade Agreements Act" como esta actualmente es inadecuada para  
"afrontar acontecimientos como actualmente son y como podemos ver que se van  
"desarrollando.

"La última renovación de la ley, en 1958, se destaca por su largo  
"termino de posterior vigencia. Su extensión por cuatro años ha sido mayor  
"que cualquiera de las renovaciones anteriores.

"La autoridad que se confirió al Presidente para negociar fue pe-  
"quena y cuando los negociadores norteamericanos se prepararon para actuar  
"en la conferencia de este año de la General Agreement on Tariffs and Trade  
"(GATT), en Ginebra, se encontraron a sí mismos incapacitados por las clau-  
"sulas proteccionistas de la ley.

"En esta coyuntura vemos una sola via para considerar como el "Re-  
"ciprocal Trade Act Agreement se presenta para su discusion durante las se-  
"siones del Congreso en el proximo ano.

"Si se permite que la ley expire, ello seria una clara victoria  
"para el proteccionismo. El simbolo de nuestro liberalismo se acabaria. La  
"autoridad del Presidente para negociar terminaria. Pero las clausulas pro-  
"teccionistas de la ley quedarian pues ellas son permanentes.

"Los problemas de nuestro tiempo demandan una amplia y sustancial  
"renovacion de la ley por otro periodo de varios anos. Esta proximidad reco-  
"noce las limitaciones de la ley como se encuentra actualmente, y reconoce  
"que los Estados Unidos necesitan una mano mas firme de la que actualmente  
"tiene si es que va al encuentro de la competencia que representa el Merca-  
"do Comun Europeo. Pero esperamos que ello no signifique un aplazamiento de  
"la situacion que debemos afrontar.

"Creemos que los Estados Unidos deben formar una asociacion comer-  
"cial con el Mercado Comun Europeo y tomar la direccion en las posteriores  
"expansiones del mundo economico libre.

"Como un minimo paso en esa direccion, la Trade Agreements Act de-  
"be dar al Presidente autoridad para negociar reduccion de aranceles en con-  
"junto, en lugar de su presente autoridad para negociar producto por produc-  
"to. Nuestros aliados europeos ya no negocian mas producto por producto, y  
"nosotros debemos adptarnos a esa manera.

" Hemos notado que los programas gubernamentales de ayuda en el  
mismo Mercado Comun Europeo han tenido relativamente poco uso. Actualmente,

"en nuestro país es difícil encontrar una industria en la cual las dificultades puedan ser atribuidas solamente a las importaciones y sospechamos que un programa muy liberal de asistencia pudiera ser más una tentación a la inercia que un estímulo a la innovación.

"Más que una ampliación o reforma a la existente ley, sin embargo, creemos que el más prometedor vehículo para la consolidación de Occidente, y así para la derrota de Kruschev en la guerra fría, es el que encontramos en el ejemplo del Mercado Común Europeo. El objeto de un mercado común es el de ampliar el número de consumidores dentro de un área comercial libre. Los Estados Unidos se formaron dentro de un Mercado Común, cuando las Trece Colonias fueron unificadas dentro de una nación por adopción de la Constitución.

"Por muchos años Europa ha sonado con los Estados Unidos de Europa. Ahora han hecho un comienzo. Desgraciadamente, solo seis países se unieron en el esfuerzo inicial. Otras siete formaron la European Free Trade Association, creando así una organización rival y una seria brecha en un área vital.

"La reciente decisión de Gran Bretaña y otras naciones europeas occidentales de unirse al Mercado Común de los "Seis" promete que uno de los elementos de desunión occidental pronto será eliminado. Mientras que Europa Occidental este dividida en "Seis" y en "Siete", no solamente hay falta de unidad económica, sino también un gran peligro, y esto puede conducir a graves diferencias políticas. El "New York Times" se ha referido al anuncio de Gran Bretaña como un punto decisivo en la historia. Cier-

"tamente lo es. El Mercado Común Europeo nos introduce en una era de nuevas  
"competencias, nuevas ideas y nuevas iniciativas.

"Pero la feliz perspectiva de solución de las diferencias de Euro-  
"pa Occidental todavía deja a las dos margenes del Atlántico con una brecha  
"en las políticas económicas que en lugar de disminuir cada vez se esta vol-  
"viendo mas ancha.

"Por un lado, Europa Occidental, por siglos dividida en muchos com-  
partimentos separados, políticos y económicos, esta intentando ahora la eli-  
"minación de sus barreras internas de comercio y de sus aduanas, de modo que  
"325 millones de personas y sus mercaderías puedan moverse libremente de un  
"país a otro.

"Por otra parte, los Estados Unidos esta el reverso. Toma refugio,  
demasiado frecuentemente, en consejos proteccionistas. Pero aunque nuestro  
país se quedara estancado, ello sería volver hacia atrás, porque no se po-  
"dría conservar ese ritmo con la determinación europea de seguir hacia ade-  
"lante.

"A la terminación de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos  
"se embarcaron en una política destinada a crear una gran expansión en la e-  
"conomía mundial. De ello resulto la GATT y luego el Plan Marshall, con la  
Organization for European Economic Cooperation para complementarlo. La OEEC,  
ahora la mas extensa Organization for Economic Cooperation and Development,  
"fue organizada a pedido de los Estados Unidos por los países receptores  
"del Plan Marshall.

"Posiblemente no es mucho decir que ella ha sido el padre del Mer-

"cuerdo Comun Europeo. (Es interesante ahora senalar que la propuesta nortea-  
"mericana para la OEEC provoco que los rusos se retiraran de la primera reu-  
"nion internacional del Plan Marshall en 1947, y que forzaran a Polonia y a  
"Checoeslovaquia a retirar su tentativa de aceptacion de la ayuda de ese Plan.  
"La Union Sovietica adivino entonces que ese grupo podria un dia convertirse  
en una barrera para las ambiciones comunistas.

"Si los Estados Unidos van a continuar al encuentro de sus respon-  
"sabilidades de direccion del mundo occidental preservando la libertad de  
"Occidente, debe nuevamente, como en 1947, colocar el interes nacional e in-  
"ternacional por encima del inmediato y de los intereses especiales de pode-  
"rosos grupos minoritarios. No puede repetirse demasiado frecuentemente que  
"el comunismo esta haciendo la guerra a Occidente implacablemente, estuta-  
"mente y solapadamente. Occidente perdiere esa guerra al menos que pueda man-  
"tener su unidad y conservar independientes y fuera del bloque comunista  
"las areas disputadas.

"Si los comunistas son capaces de ganar y organizar la mayor par-  
"te de los paises disputados, el comunismo dominara al mundo. El Occidente  
"posee la NATO, pero ella esta limitada solamente a una alianza militar.  
"Probablemente no habra disparos en la guerra de Khrushchev. Los comunistas  
"tienen un camino mas barato y astuto. El plan es tomarnos a nosotros vivos  
"y con todos nuestros bienes intactos. Si pueden cercarnos, nuestros nietos  
"viviran bajo el comunismo, como Khrushchev ha dicho. La unidad occidental es  
"esencial para la supervivencia de Occidente.

"Los 20 paises del OECD (Organization for Economic Cooperation  
and Development)-18 de Europa, Estados Unidos y Canada- comprenden a 500 mi-

"llones de habitantes en las naciones mas altamente industrializadas de todo el mundo. Actuando conjuntamente, no hay casi nada que no puedan hacer. Desgraciadamente, no actuan de esa forma. Con excepcion del Plan Marshall los comunistas han mantenido la ofensiva y Occidente esta a la defensiva en casi todas partes. Actitudes defensivas han ganado pocas guerras.

"Si los Estados Unidos fracasan en asociarse con el Mercado Comun Europeo, habra una continua friccion entre Europa Occidental y los Estados Unidos y sus aliados del Pacifico. Una Europa Occidental Unida, con su alto y desarrollado complejo industrial y tecnologico, juntamente con sus disciplinados trabajadores, seria el mas eficiente taller del mundo.

"Por otra parte, Los Estados Unidos, con el mayor mercado domestico de Occidente, ha podido neutralizar los efectos de altos salarios, (tres veces mayores que los del Mercado Comun Europeo) por la produccion masiva de mercaderias, conservando asi los costos en niveles competitivos con los de otras naciones industriales. El Mercado Comun ya tiene un mercado domestico, en terminos de poblacion, casi tan grande como el de los Estados Unidos. Si todas, o casi todas, las naciones de Europa se unen al Mercado, como pensamos que lo haran, tendran luego un mercado domestico mucho mayor que el de los Estados Unidos, y las implicaciones de este acontecimiento resultan demasiado claras.

El Mercado Comun Europeo esta justificando las mas optimistas esperanzas de sus partidarios. Informes especiales y oficiales muestran que desde 1958, el comercio entre los "Seas" ha aumentado aproximadamente un 50 por ciento, crecimiento este mucho mayor que el de cualquier otra nacion

industrial. Hombres de negocios de los "Seis", muchos de los cuales originalmente se opusieron a este plan para eliminar tarifas, cuotas y otras barreras proteccionistas, se encuentran ahora al frente de los que presionan para acabar rapidamente con la transicion. Tan pronto como las disposiciones del Mercado Comun fueron puestas en efecto hubo marcados incrementos en las ventas de automoviles Volkswagen en Francia y Renaults en Alemania. Tambien, el numero de uniones y alianzas de sociedades, mas halla de las fronteras nacionales, ha ido creciendo rapidamente.

De lejos, el mayor, mas serio y lucrativo mercado para las exportaciones norteamericanas se encuentra en las naciones industrializadas del mundo libre. Cuando la competencia haya forzado a todas, o practicamente a casi todas las naciones a ingresar en el Mercado Comun, el unico camino mediante el cual nuestro pais puede esperar conservar los mercados para sus exportaciones es asociandose con el. Y los Estados Unidos deben sostener y conservar sus mercados de exportacion, para pagar importaciones esenciales y para permitir la continuacion de sus pesadas obligaciones exteriores.

Cuanto mas esperen los Estados Unidos, mayores dificultades habra para alinear su politica comercial a fin de equipararla a las acciones del Mercado Comun Europeo. Para fines del presente ano, los "Seis" habran reducido sus tarifas entre si en un 40 a 50 por ciento.

De esta forma, recomendamos que los Estados Unidos abran negociaciones, tan pronto como ello sea practicable, para una asociacion comercial con el Mercado Comun Europeo. Al mismo tiempo, insistimos en la absoluta necesidad de agrandar este area.

"No sería difícil mostrar a los países disputados que su mejor  
"interés pide que ellos mismos se asocien en este proceso histórico . In-  
"tre esos países, incluidos los 42 que han ganado su independencia desde  
"que terminó la Segunda Guerra Mundial, no mas de diez tienen una poblacion  
"mayor de 25 millones y muchos, menos de 10 millones. Se habla de industria-  
"lizar a esas pequeñas entidades, aunque creemos que su primer interés re-  
"clama ahora mas producción agrícola que industrial. Admitimos que seran  
"realizados esfuerzos industriales, pero ello sera perjudicial si estos paí-  
"ses solamente establecen industrias para servir a poblaciones locales y se  
"apartan en aranceles proteccionistas que las llevaran a una inflación per-  
"manente.

"Un camino para facilitar el ajuste para los países disputados, y  
"para llegar a nuestro principal objetivo de elevar sus standards de vida,  
"seria conceder unilateralmente a grupos de países disputados, en lugar de  
"a países aislados, el derecho de comercial libremente sus exportaciones de  
"materias primas a los países industriales. Otro medio seria el de reducir  
"las tarifas por parte de los países disputados en un 5 por ciento anual,  
"mientras que los industriales lo hicieran en un 20 por ciento tambien a-  
"nual.

"Sin tarifas restrictivas u otros impedimentos para el movimiento  
"de mercaderías mas allá de las fronteras nacionales, la producción se ra-  
"cionalizaría sobre bases de ventajas sin igual, exactamente como lo ha sí-  
"do en los 50 estados de los Estados Unidos.

"Bajo esas condiciones, en nuestra opinión, ha <sup>bido</sup> tomado lugar la mas  
"grande expansión en facilidades productivas, incluso las de los Estados

"Unidos, que jams el mundo ha conocido. Estas facilidades productivas se localizarían en las ventajosas áreas existentes, basadas en trabajo, especialización, climas, facilidades de materias primas, transportes y mercados. La mayor parte de ellas podrían ser construidas con capitales privados. Muchas se construirían en las áreas disputadas, por favorables condiciones de operación y porque, no importa donde estuvieran localizadas, el área comercial en su totalidad, con sus 2 mil millones de habitantes, sin barreras aduaneras, sería un gran mercado potencial.

"De esta forma, se iniciaría un clima de desarrollo de los países disputados. El standard de vida se incrementaría. La brecha económica entre el más rico y el más pobre sería reducida. El comunismo terminaría de ser una amenaza para la paz del mundo.

"Estamos plenamente conscientes de las dificultades políticas internacionales norteamericanas inherentes a las medidas que recomendamos, aunque, sin embargo, creemos que en esta crisis de nuestra historia debemos hacer frente a los acontecimientos realísticamente.

Las reacciones a este informe a las de Mr. Hall fueron amplias, lo mismo que la publicidad de que fueron objeto. No se duda que el Presidente Kennedy, en su próximo mensaje al Congreso, se referiría a la nueva política comercial internacional que trataría de seguir la nueva Administración, y que daría lugar a modificaciones -si no su renovación total- sería propuesta por el Poder Ejecutivo.

No obstante, conviene señalar que todas las reacciones, ni mucho menos fueron favorables. El Senador John Tower, republicano por Texas, por

ejemplo, a principios de noviembre de ese año, expuso lo que podía llamarse la "reacción proteccionista", cuando describió al informe Herter-Clayton como "una amenaza para nuestra fortaleza económica interna y para nuestra soberanía política". A

Asimismo, el Senador Olin Johnson, Demócrata por Carolina del Sur, señalaba que esas modificaciones significarían "esclavitud para los empresarios, trabajadores e inversores norteamericanos y podría causar un gran exodo de oro norteamericano". De todos modos esto, a juicio de muchos observadores, ya estaba ocurriendo desde apreciable tiempo y, naturalmente, en caso de no adoptar medidas radicales, esta situación se prolongaría indefinidamente, con las graves consecuencias previsibles.

La Trade Agreement Act, fue en realidad promulgada en 1934, cuando Franklin D. Roosevelt ejercía la presidencia de los Estados Unidos. Ella fue enviada al Congreso durante el peor período de la depresión y, con la promulgación de esta ley, se buscaba reactivar las exportaciones norteamericanas. La ley autorizaba -y autoriza actualmente- al Presidente de los Estados Unidos, a negociar, sin autorización del Congreso, reducciones en las tarifas aduaneras con países extranjeros. La última modificación de la ley, en 1958, autorizó al Presidente a negociar reducciones en las tarifas aduaneras, por productos, hasta un 20 por ciento, en determinadas condiciones.

Asimismo, en los primeros días de noviembre menudearon las declaraciones de funcionarios gubernamentales y ellas daban una idea muy clara de los próximos objetivos en materia de comercio internacional, y, por consiguiente, sus efectos sobre la balanza de pagos, haciéndose evidente, por

otra parte, que el gobierno no esotimaría esfuerzos para explicar a la opinion publica los peligros que se acercarían de no adoptarse las medidas que que se fueran proponiendo.

En una reunion publica celebrada en Nueva York, el Secretario del Tesoro declaraba: "Si vamos a prosperar, si deseamos mantener el comercio exterior debemos comprar materias primas extranjeras ... debemos vender nuestros productos industriales a otros paises".

El Secretario de Trabajo, Mr. Arthur Goldberg, hablando en Washington sobre las oportunidades que crea el comercio libre señalaba: "Debemos reconocer que muchas de las tareas de los trabajadores norteamericanos dependen de las exportaciones".

Por otra parte, el Senador Humphry Hubert, Demócrata por Wisconsin, y una de las figuras mas destacadas de su partido, sugeria la creacion de un Mercado Común del Hemisferio Occidental para negociar con Europa en materia de comercio internacional.

Pero Wrio Johnson, antiguo Presidente de la Camara de Comercio de los Estados Unidos, iba aun mas lejos en sus declaraciones: "Debemos ingresar en el Mercado Común Europeo", aunque ya el Presidente Kennedy habia señalado que ese paso no era "necesario o deseable".

En los primeros dias de diciembre el Presidente pronunció un discurso en el hotel Waldorf Astoria, ante 2.300 industriales miembros de la National Association of Manufacturers, y entre otras concepciones señaló lo siguiente: "... La hora de la decision ha llegado ... No podemos permitirnos y esperar a ver que es lo que pasa mientras la tarea de los acontecimientos nos cubre y nos da la strasa.

Al referirse a la marea, el Presidente Kennedy tenia en cuenta a la nueva Europa, encabezada por el Mercado Comun. Si los Estados Unidos eran incapaces de seguir el ritmo impuesto por Europa, el Presidente tenia que los prolongados deficits en la balanza de pagos continuarían indefinidamente.

Lo que se necesita -agregaba el Presidente Kennedy- es una política comercial "nueva y atrevida", sin precedentes en la historia económica, como la NATO lo fue en la militar.

Indudablemente, el procedimiento empleado en los Estados Unidos de discutir producto por producto, cuando se hablaba de concesiones recíprocas, con otros países, no solo resultaba lento, sino que tampoco contemplaba la realidad económica del mundo moderno.

Aunque el Presidente no se refirió específicamente, resultaba evidente que en su espíritu estaba el deseo de reemplazar estos procedimientos con otros poderes para negociar en conjunto tarifas aduaneras, como se hace actualmente en Europa.

Señalo también la necesidad de abolir los "peril points" y las "escape clauses" de la ley en discusión, destinados, en el fondo, a proteger industrias con altas tarifas aduaneras cuando estas están amenazadas por la competencia extranjera.

Para ayudar a los negocios y trabajadores que pudieran perjudicarse con los primeros efectos del nuevo programa, el Presidente Kennedy ofreció asistencia federal durante el periodo de transición.

Al día siguiente de pronunciar este discurso, explico a 3.500 delegados de la AFL-CIO, la poderosa central obrera norteamericana, que en lujoso Americana Hotel de Miami celebraban su convencion anual, los alcances de esta ayuda economica: subsidios temporarios para los negocios, reentrenamiento de trabajadores para nuevas ocupaciones, subsidios para el desempleo y un programa de trabajos publicos.

Como respuesta a estas propuestas y anticipando desde ese momento su apoyo, los delegados presentes aplaudieron ruidosa y prolongadamente. El Presidente de la AFL-CIO, George Meany declaro: "No deben existir temores sobre nuestra posicion. Cooperaremos al mil por ciento".

El dia anterior no habia obtenido esas promesas por parte de los asistentes al discurso que pronunciara ante la National Association of Manufacturers, pero resulto evidente de que sus argumentos habian impresionado a buen numero de hombres de negocios.

Sin fuerte apoyo por parte de los hombres de negocios y lideres sindicales, cualquier atrevido plan del Presidente Kennedy tendria pocas oportunidades de suceso. Esa fue la razon principal de las visitas realizadas a Nueva York y Miami, y tambien la de la reunion personal que celebrego con el Committee for National Trade Policy, que incluye a hombres de negocios de empresas gigantes de los Estados Unidos, como a Thomas J. Watson Jr., de International Business Machines (IBM); Carl J. Gilbert, de Gillette Co.; William Benton, de Enciclopedia Britannica y H. J. Heinz II, entre otros.

Luego de esta reunion, el Comite declaro que a su juicio resultaba imperativo que el Congreso de los Estados Unidos acordara al Presidente amplios poderes para negociar tarifas aduaneras.

Al mismo tiempo, el Senador Hale Boggs, Republicano por Luisiana, a la cabeza del Subcommittee of Foreign Economic Policy, decidido partidario de amplios poderes para el Presidente en materia de tarifas aduaneras, comenzo durante los primeros dias de diciembre a entrevistarse con algunos expertos que agregaron interesantes opiniones sobre esta materia.

Por otra parte, el antiguo Secretario de Estado durante la Administracion del Presidente Truman, Mr. Dean Acheson, entre otros, declaro a ese Subcommittee, que los Estados Unidos deberian asociarse con el Mercado Comun Europeo o el mundo no comunista se dividiria en dos bloques antagonicos: "Realmente, no tenemos eleccion", senalo.

Mientras tanto, el Secretario de Comercio, Mr. Hodges, iniciaba una campana destinada a fomentar las exportaciones, poniendo al alcance de los exportadores norteamericanos publicaciones especializadas que esa misma Secretaria edita, ademas de ofrecer toda clase de ayuda y asesoramiento tecnico para quienes se iniciaran en ese negio, o para aquellos que, ya estando iniciados, quisieran tener una idea mas clara de las posibilidades que los mercados exteriores ofrecian a los productos manufacturados de los Estados Unidos.

Sin embargo, el escepticismo de muchos miembros del Congreso, especialmente en la Camara de Representantes, era tambien muy amplio y, posiblemente, el Representante John Dent, Democrata por Pennsylvania, constituia uno de sus mayores exponentes. En uno de los Sub Comites del Congreso se dedico a estudiar el impacto de las importaciones en los empleos norteamericanos.

Las declaraciones de los testigos, ciento cincuenta en total, fueron tambien de sumo interes para agregar a las opiniones que, en contra o a favor de la radical modificacion de esa ley, se estaban emitiendo por esos dias. Estas declaraciones, a juicio del propio Representante Dent, hubieran sido mayores en numero si las industrias de encendedores de cigarrillos, maquinas de coser y cuerdas no hubieran dejado de existir, aparentemente arruinadas por la competencia extranjera.

Entre los testigos que declararon ante el Sub Comite de Mr. Dent, figura O. R. Strackbein, antiguo miembro de la Tariff Commission y ahora Presidente de la Nation Wide Committee of Import-Export Policy.

Partiendo de la base de que el salario medio de los trabajadores norteamericanos es de 2,25 dolares por hora, cuatro veces mayor que el de los europeos, Mr. Strackbein senalaba que mientras continuaran las importaciones extranjeras que compitieran con las norteamericanas, el desempleo en los Estados Unidos continuaria.

Otros testigos aportaron informaciones adicionales. William F. Stoeffhaas, Vice Presidente de Arnold Schiwin & Co., Chicago, declaro que la importacion de bicicletas extranjeras habia eliminado 11.000 vacantes en esa industria desde 1960.

La United Electrical Radio & Machine Workers of America protesto porque la importacion de partes electronicas y repuestos para aparatos de radio habian ocasionado el despido de 5.000 de sus afiliados.

Byron E. Bryan, fabricante de chapas de madera, en Carolina del Norte, declaro que las importaciones habian crecido en un 150 por ciento

anual en la última década, lo que constituye un incremento total de 1.500 por ciento, mientras que las ventas de fabricaciones locales y, desde luego, su producción habían ido descendiendo paulatinamente.

Representantes de mineros del carbón de Minnesota, plantadores de olivos en California, pescadores de atún, fabricantes de alfombras, cerámica, cristalería, artículos de deportes, etc. etc. ofrecieron historias similares, dando, indudablemente, un arsenal de argumentos a los defensores del proteccionismo.

Fuera del Congreso, también se escucharon muchas voces de oposición a la liberalización de la ley. Mr. Crayton Black, de E. I. du Pont de Nemours & Co. declaraba que la reducción de las tarifas podría arruinar a la industria química norteamericana. Proponía entonces que se quitaran al Presidente de los Estados Unidos toda facultad para negociar las tarifas, dándose todo este poder, en cambio, al Congreso.

Alonzo F. Bonsal, Presidente de la Association of Cotton Textile Merchants, expresaba su temor de que la actual Administración "sacrificara los trabajos y los medios de vida de la industria textil y del vestido que entre las dos emplean a 2.2 millones de trabajadores.

Sin embargo, la mayor parte de la industria textil -que constituye uno de los más fuertes baluartes proteccionistas en Washington- se abstuvo de hacer comentarios, ante la promesa de la Administración que declaró tener en estudio la fijación de un derecho de 8,5 centavos para la "igualación" de artículos de algodón importados y también la idea de negociar un sistema de cuotas con los competidores extranjeros.

Las industrias del carbon y del petroleo estaban en situacion similar, y si el gobierno norteamericano no tiene exito en garantizarles un sistema de bajas cuotas de importacion para esos productos, resulta claro que ambas industrias se opondran firmemente al plan del Presidente Kennedy.

Sin duda alguna, la libre entrada de articulos extranjeros, en las actuales circunstancias, colocaria en dificil situacion, a muchas industrias norteamericanas y uno de los mas fuertes argumentos de los partidarios del proteccionismo se refiere a la imposibilidad de competir con los salarios mas bajos del exterior que, en el caso de Europa, son tres veces inferiores a los que se abonan en los Estados Unidos.

Sobre este particular, el Secretario de Trabajo, Mr. Arthur Goldberg, senalaba: "A veces me pregunto si el argumento de los salarios bajos "no es usado demasiado frecuentemente como una valvula de escape destinada "a ocultar deficiencias internas. El resurgimiento de la produccion extranjera tomo a muchos hombres de negocios con fabricas anticuadas, procesos ineficientes y maquinarias anticuadas".

Las declaraciones del Secretario de Trabajo no estarian muy lejos de la realidad si tenemos en cuenta las conclusiones que a mediados de diciembre de ese ano, publico la National Industrial Conference Board. Segun ese estudio, se llevo a determinar, que el costo de las materias primas -que por otra parte son considerablemente mas caras en Europa- es un factor dos veces mas importante, en los resultados del costo final, que el precio que se paga por los salarios, en la fabricacion de articulos manufacturados.

En la conferencia de prensa del 29 de noviembre de ese año --a la que nos hemos referido anteriormente-- el Presidente Kennedy habia senalado que los Estados Unidos deben tener "el poder de negociar con el Mercado Común para proteger nuestras industrias de exportacion". Ello significa que, para obtener concesiones en los mercados europeos y, en ultimo caso, conservarlos, los Estados Unidos deben ser capaces de ofrecer amplias reducciones a las tarifas de importacion, especialmente para las mercaderias manufacturadas.

Una tercera parte de las exportaciones norteamericanas, senalo el Presidente, va a Europa. Ese mercado necesita entonces ser protegido mediante concesiones reciprocas.

Asimis<sup>mo</sup>, el Presidente Kennedy insistio en la necesidad de mantener un gran su peravit en la balanza de comercio, para hacer frente a las obligaciones del exterior --ayuda extranjera y mantenimiento de bases y tropas-- y para conservar, de esta forma, el valor del dolar. Senalaba ademas, entre otros conceptos que, por todos los medios, debia combatirse al sentimiento proteccionista que existe en los Estados Unidos.

El 12 de enero de 1962, el Presidente leia su segundo mensaje al Congreso. En esa oportunidad se refirio a los problemas de la balanza de pagos y tambien al comercio exterior.

Sobre la balanza de pagos, el Presidente declaro: "Sobre un problema de gran preocupacion para nuestros amigos y para nosotros mismos, me "enorgullezco de dar al Congreso un alentador anuncio. Nuestros esfuerzos "para salvaguardar el dolar estan progresando. En los once meses anterior -

res a febrero del año anterior, sufrimos una pérdida neta de cerca de 2 mil millones de dolares en oro. En los once meses siguientes, la pérdida fue solamente de algo mas de 500 millones de dolares. Y nuestro deficit en las transacciones basicas con el resto del mundo -comercio, defensa, ayuda exterior y movimientos de capital, incluidos los volatiles fondos a corto plazo- ha sido reducido desde 2 mil millones de dolares para 1960, a alrededor de un tercio de ese monto para 1961. La fiebre especulativa contra el dolar se ha terminado y la confianza en esta moneda ha sido restaurada.

"No hemos obtenido -ni hubieramos podido- estas ganancias a través de restricciones a la importacion, retiros de tropas (en el exterior), control de cambios, devaluacion del dolar, o poniendo termino a nuestra recuperacion interna. No hemos actuado con panico, pero si con perspectiva. Pero el problema aun no ha sido resuelto. Persistentes y grandes deficits podrian poner en peligro un crecimiento economico y nuestros compromisos militares y defensivos en el exterior. Nuestra meta debe ser una razonable equilibrio en nuestra balanza de pagos. Con la cooperacion del Congreso, de los negocios, del trabajo y de nuestros principales aliados, este resultado sera alcanzado.

"Continuaremos trayendo turistas extranjeros e inversiones de capital, a nuestro pais; trataremos de incrementar las compras de equipos militares por parte de nuestros aliados en los Estados Unidos; de reducir al minimo las salidas de dolares que sean destinados a nuestros propio esfuerzo militar; de elevar al maximo las compras en firmas norteamericanas con fondos destinados a ayuda exterior; de promover la ayuda economica de naciones mas ricas a otras mas pobres; de buscar leyes que no favorezcan las

"inversiones destinadas a otros paises altamente industrializados y de urgir "la coordinacion de las politicas fiscales y monetarias de nuestros aliados, "como asi tambien de desalentar los grandes movimientos disturbadores de ca- "pital."

En realidad este era ya el cuarto ano que la balanza de pagos de los Estados Unidos habia arrojado deficit, y el oro, si bien en menor esca- la que durante 1960, continuo saliendo durante 1961. Las cifras,provisorias por aquellos dias indicaron que el drenaje en las reservas de oro, para e- se ano habia sido de 877 millones de dolares.

A pesar de las prudentes y, en cierto sentido, alentadoras palab- bras del Presidente Kennedy y de los esfuerzos que realizaba su gobierno, en enero de 1962 pocos observadores en Washington no coincidian con que durante 1962 el deficit de la balanza de pagos, en las condiciones actuales y sin nuevos problemas, dificilmente pudiera disminuirse. Mas aun, en gene- ral se senalaba que este, sin duda, seria mayor.

Las razones que se daban es que las importaciones -que practica- mente habian permanecido estacionarias, 14.524 millones de dolares en 1961, contra 14.722 en 1960- serian mayores durante 1962, debido a la recuperacion que durante los ultimos meses de 1961 habia alcanzado la economia interna norteamericana y por los precios competitivos que muchos productos europeos y japoneses lograban en el mercado norteamericano.

Por otra parte, muy poco fue el aumento de las exportaciones du- rante ese ano, 19.916 millones de dolares contra 19.409 millones en 1960.

Para muchos resultaba evidente el fracaso de aumentar las exporta-

ciones, a pesar de los esfuerzos que realizaba el gobierno. De ahí, a juicio de la Administración, la urgente necesidad de reformar la Reciprocal Trade Act Agreement ya que -según su pensamiento- los continuos déficits en la balanza de pagos solo podrían ser corregidos mediante un fuerte aumento en las exportaciones.

En porcentajes, estas habían sido mayores solamente en un 0,6 por ciento, con respecto a 1960. Mientras tanto, una estadística publicada por el British Board of Trade, en Londres, mostraba fuertes incrementos en las exportaciones de diez principales países industriales de Europa y Japón:

Italia	14,7	por	ciento
Alemania	13,3	"	"
Suecia	5,4	"	"
Suiza	5,4	"	"
Holanda	5,4	"	"
Japón	4,9	"	"
Gran Bretaña	4,2	"	"
Francia	2,2	"	"

Para 1962, las perspectivas de aumentos en las exportaciones norteamericanas no eran tampoco muy alentadoras. La creciente prosperidad de Europa y las posibilidades de un acuerdo entre Gran Bretaña y el Mercado Común, solo traería como resultado una mayor competencia en el resto de los mercados entre esos países y los Estados Unidos.

Así, el 15 de enero de 1962, la revista "U.S. News & World Report" señalaba que los funcionarios del Departamento de Comercio esperaban para

1962 saldos muy ajustados en la balanza de comercio y, que, desde luego, la diferencia de 5 mil millones lograda en el año anterior sería muy difícil de alcanzar en el siguiente.

Además, en esa misma publicación, se hacía notar que el superavit no era, en el fondo, tan bueno como parecía a simple vista. Señalaba que los expertos en la balanza de pagos observaban que no todas las cifras referentes a exportaciones, habrían necesariamente de producir un ingreso en dólares en los Estados Unidos.

En efecto, hay algunas exportaciones que son pagadas con fondos norteamericanos destinados a la ayuda exterior, y otras, agrícolas en su mayor parte, habían sido "vendidas" no por dólares sino por monedas incambiables.

De esta forma el superavit de la balanza de comercio sería solamente de 2 mil millones en lugar de 5 mil millones de dólares.

En el mismo mensaje al Congreso, el Presidente Kennedy se refirió extensamente al comercio exterior y a la necesidad de reformar la Reciprocal Trade Act, usando estas palabras: "Ante todo, si vamos a cumplir con nuestras obligaciones para con el exterior, debemos expandir nuestras exportaciones. Nuestros hombres de negocios deben exportar conscientemente, y en forma competitiva. Nuestro sistema impositivo debe incitar a la modernización de nuestras fábricas -nuestras ganancias en precios y salarios debe ser considerado la productividad para evitar la inflación- y nuestros créditos a la exportación y campañas para la promoción de la industria norteamericana debe continuarse expandiendo.

"Pero la mayor oportunidades de todas esta representada por el crecimiento del mercado comun europeo. Considerando el ingreso de Gran Bretana habra, en el otro lado del Atlantico, una sola unidad comercial con una sola tarifa externa, similar a la nuestra con una economia que casi iguala a la nuestra. Adaptaremos nuestro pensamiento en nuestro pais a esas nuevas perspectivas y ejemplos o permaneceremos esperando hasta que los acontecimientos nos hayan superado?.

"Este es un ano de decisiones. La "Reciprocal Trade Act" esta por expirar. Necesitamos una nueva ley -un punto de vista completamente nuevo- y un nuevo y audaz instrumento de politica comercial norteamericana. Nuestra decision podria muy bien afectar a la unidad de Occidente, el curso de la guerra fria y el crecimiento economico de los Estados Unidos en la proxima generacion.

"Si actuamos con decision, nuestras fabricas y granjas pueden incrementar sus ventas en su mas rico y rapidamente creciente mercado (el Mercado Comun Europeo). Nuestras exportaciones creceran. Nuestra balanza de pagos mejorara. Y habremos forjado a traves del Atlantico una sociedad comercial con vastos recursos para la libertad.

"Si, por otro lado, retrocedemos por consideracion a pasiones economicas locales, nos encontraremos nosotros mismos separados de nuestros principales aliados. Las industrias -y creo que esto es de vital importancia- enviaran sus fabricas, trabajo y capital hacia el Mercado Comun, y los empleos, de esta forma, seran perdidos aqui en los Estados Unidos, si no se puede competir de otra manera en obtener consumidores.

"Nuestras exportaciones agricolas y nuestra balanza de comercio, como Vds. saben, con Europa y con el Mercado Comun, en productos agricolas nos es favorable 3 o 4 a 1, cifra esta que representa una de nuestras mejores ganancias en dolares en la estructura de nuestra balanza de pagos. Y sin entrar en este mercado, sin la habilidad necesaria para permanecer en el, nuestros excedentes agricolas se amontonarian en el Medio Oeste, -el tabaco en el sur- y lo mismo ocurriria con otros productos que han ido a Europa Occidental durante quince anos.

"Nuestra balanza de pagos <sup>empeorará</sup>. Les faltara a nuestros consumidores la eleccion de muchas clases de mercaderias a precios bajos. Y millones de trabajadores norteamericanos, cuyos trabajos dependen de las ventas, transporte y distribucion de exportaciones o importaciones, o cuyos trabajos peligraran por el movimianto de nuestros capitales a Europa, o cuyos trabajos pueden ser mantenidos solamente en una economia en expansion, Estos millones de trabajadores en sus propios estados y en el mio mismo, veran sus reales intereses sacrificados.

"Miembros del Congreso: Los Estados Unidos no han crecido hacia la grandeza esperando que otros encabezaran el mundo. Este pais es el principal fabricante, granjero, banquero y el mayor exportador del universo. El Mercado Comun Europeo marcha hacia adelante y su crecimiento economico dobla, en promedio, al nuestro. La ofensiva economica comunista esta en marcha. La oportunidad es nuestra -la iniciativa nos corresponde a nosotros- y creo que 1962 es el ano apropiado.

"Para tomar esa iniciativa, enviare dentro de poco al Congreso una nueva ley (Five Years Trade-Expansion Act), amplia en objetivos, pero

elaborada con gran cuidado para lograr que sus beneficios se consigan sin grandes riesgos para nuestro pueblo. La ley permitira la gradual eliminacion de tarifas aqui en los Estados Unidos y en el Mercado Comun Europeo, para aquellos rubros en los cuales juntos proveemos el 80 por ciento del comercio mundial, muchos de los cuales muestra propia habilidad de competir esta demostrada por el hecho de que vendemos en el exterior, en esos rubros, sustancialmente mas de lo que importamos. Este pase hara posible, para nuestras principales industrias, competir con sus contrapartes en Europa Occidental en el acceso a los consumidores europeos.

En otras mercaderias, la ley permitira una gradual reduccion de tarifas, mayores del 50 por ciento -permitiendo ajustes por principales categorias- y proveera apropiadas formas de asistencia a firmas y empleados que deban realizar ajustes por competencia de importaciones. No seremos negligentes en establecer provisiones de seguridad para puntos politicos. Tampoco hemos de abandonar a nuestros amigos no europeos e nuestro tradicional principio de nacion mas favorecida. Por el contrario, la ley establece nuevos atractivos para sus ventas de productos agricolas tropicales, tan importantes para nuestros amigos de America Latina, que tanto han dependido del mercado europeo y que ahora se encuentran ellos mismos haciendo frente a nuevos problemas que debemos ayudarles a resolver.

Concesiones en estos ajustes deberan, por supuesto, ser reciprocas, no unilaterales. El Mercado Comun Europeo no se vera favorecido por nuestras promesas a menos que sus tarifas aduaneras sean bajas. Los politicos de restricciones o timidez en nuestra propia politica tienen contraparte en la de nuestros amigos de Europa. Asi, juntos haremos frente a un

"oportunidad común; mejorar la prosperidad de los hombres libres de cual-  
quier sitio, de construir en sociedad una nueva comunidad en la cual todas  
"las naciones libres puedan ganar con la energía productiva de los libres  
"esfuerzos competitivos."

Estas palabras eran, sin duda, las más terminantes que pronunciara un Presidente de los Estados Unidos sobre problemas de balanza de pagos y comercio exterior, desde que comenzaran los déficits en 1958. Los que, en cuatro años habían reducido las existencias de oro del Sistema de la Reserva Federal en unos 6 millones de dólares. Esta cifra representa el 25 por ciento del monto existente en 1957. Los saldos para fines de 1961, es decir 16,5 mil millones de dólares, por primera vez en la post guerra eran iguales a los de 1939, cuando se inició en Europa la Segunda Guerra Mundial.

En estas declaraciones, por otra parte, se adelantaban ya las formas que durante 1962 iba a enviar al Congreso la Administración del Presidente Kennedy: una nueva ley de impuestos destinada a favorecer las repuestas amortizaciones en los equipos industriales, con el fin de estimular las reposiciones de maquinarias para que los procesos de fabricación pudieran ser más eficientes y, asimismo, una ley destinada a ir acordando con los enormes excedentes agrícolas indemnizando a los agricultores que fueran reduciendo determinados cultivos. Este último iría permitiendo paulatinamente a ciertos países una mejor colocación en los mercados internacionales de sus productos agrícolas.

De esta forma, el Presidente Kennedy comenzaba a tomar las primeras medidas destinadas a dar a los Estados Unidos una estructura económica más moderna y eficiente, con la que pudiera hacer frente al crecien-

te empuje del Mercado Común Europeo. Caso contrario, y el mismo lo anticipaba, se iría produciendo un exodo de capitales norteamericanos a Europa, con el consiguiente debilitamiento de la economía norteamericana, de la balanza de pagos y, como también comenzó a ocurrir a mediados de 1962, un continuo debilitamiento en el valor de las acciones de empresas en los Estados Unidos, con el correspondiente malestar en los mercados de valores.

Para una mejor y más completa comprensión de estos problemas, y en especial de los que se refieren a los de la balanza de pagos, es conveniente remontarse a 1956. En ese año aconteció la famosa crisis de Suez, y ella puede decirse que cerró toda una época de la economía norteamericana.

## II. Los drenajes de oro y el valor del dolar

Como puede apreciarse mas adelante, <sup>muchas veces</sup> la balanza de pagos de los Estados Unidos ha arrojado deficit, pero esta situacion recién ha comenzado a constituir un agudo problema en los ultimos cuatro años, es decir a partir de 1958.

Así, analizando los superavits y deficits desde 1951 a 1957, queda un promedio de mil millones de dolares de deficit anual para esos años. Pero este no fue acompañado con ninguna salida de oro de los Estados Unidos, porque los países extranjeros que se beneficiaron con ese saldo prefirieron conservar esas sumas en dolares, en lugar de convertirlos en oro.

Pero en los años 1958, 1959, 1960 y 1961 los deficits de la balanza de pagos alcanzaron a cerca de 13 mil millones de dolares, constituyendo así una cifra realmente apreciable.

En este caso, y partir de entonces, los países extranjeros beneficiados no conservaron en forma de dolares las sumas ganadas por el saldo negativo de la balanza de pagos de los Estados Unidos. Casi la mitad de ese monto fue convertida en oro, adquirido, por otra parte, de las reservas de este metal poseidas por la Tesorería de los Estados Unidos.

Por ello sus existencias de oro han declinado en los últimos años cerca de 6 mil millones de dolares. Año por año, esas cifras fueron las siguientes:

1958	.....	2.247 millones de dolares
1959	.....	1.078 " " "

1960 .....	1.689 millones de dolares
1961 .....	877 " " "

Actualmente, el oro que los paises extranjeros adquieren es "transferido" a una cuenta abierta a su nombre en el Banco de la Reserva Federal de Nueva York y raramente es embarcado fuera de los Estados Unidos.

Este oro, naturalmente, no es contado mas como parte de las existencias de la Tesoreria norteamericana, ya que no es mas propiedad del gobierno de los Estados Unidos.

Per Jacobson, en un articulo titulado "Gold and Balance of Payments Problems" publicado el 25 de noviembre de 1960 en "International Financial New Survey", sostiene que una de las principales causas de este cambio radical, se debio aparentemente a dos factores de vital importancia.

El primero de ellos se refiere al estado de las industrias europeas, a mediados de 1957, es decir en los dias de la crisis del Canal de Suez.

Cuando estallo este conflicto, Europa, con sus industrias totalmente modernizadas y con su capacidad de produccion completamente restaurada, no solamente fue capaz de cumplir con rapidez y eficiencia las entregas de mercaderias vendidas en el exterior, sino que tambien, por primera vez desde la terminacion de la Segunda Guerra Mundial, comenzo a competir con exito con las industrias norteamericanas, en los mercados extranjeros y hasta en los mismos Estados Unidos.

Diez anos despues de terminada la Segunda Guerra Mundial, es

1955, Jean Monnet, antiguo Presidente de la Comunidad Europea del Carbon y del Acero fundo el denominado Comite de Accion para los Estados Unidos de Europa.

Su proposito era la creacion de una Union Aduanera y de un Mercado Comun para las seis naciones organizadas en la Comunidad Europa del Carbon y del Acero: Francia, Alemania, Italia, Belgica, Holanda y Luxemburgo.

Hacia 1958, esas seis naciones habian adoptado y ratificado los acuerdos creando el Mercado Comun Europeos, el que luego de quince anos de funcionamiento acabaria paulatinamente y en forma absoluta con las barreras de los paises signatarios.

Gran Bretana, en 1959, juntamente con Suecia, Noruega, Dinamarca, Suiza, Austria y Portugal formaron la denominada Zona Libre de Comercio Europeo, organizacion que mas que el caracter de "asociacion" que tenia el Mercado Comun buscaba una "cooperacion" para mejorar y fomentar el comercio entre esos paises.

Fero en julio de 1961, ante el fracaso de desarrollar activamente el intercambio entre esas naciones y por la fuerte competencia que el Mercado Comun hacia a su comercio exterior, Gran Bretana presento oficialmente su pedido de ingreso en esa organizacion.

Daba asi el gobierno conservador de Harold Macmillan un paso sin precedentes en la historia inglesa, ya que hasta este entonces la base de toda politica de Gran Bretana, habia sido la no participacion o asociacion en cualquier tipo de organizacion formada por los paises de Europa continental, a fin de conservar su libertad de accion no solo en el Continente sino

sino tambien primero en el Imperio y luego en la Comunidad Britanica de Naciones.

A poco, las demas naciones que formaban la Zona Libre del Comercio Europeo solicitaron tambien su ingreso en el Mercado Comun. Casi al mismo tiempo lo hizo asimismo Grecia, obteniendo una serie de franquicias a fin de poner su standard de industrias y, en general, de su produccion mas cerca de las demas naciones europeas.

No mucho mas tarde similar pedido era formulado por Espana y Irlanda, con lo que ninguna nacion europea, con el tiempo, quedaria fuera del Mercado Comun Europeo.

A partir de la crisis del Canal de Suez, en 1957, y de la creacion formal del Mercado Comun, en 1958, el auge o "boom" europeo, como se lo denominaba en los Estados Unidos, ha ido creciendo, mientras que la economia norteamericana ha sufrido una pequena recesion en 1957; cuatro anos de fuertes deficits en la balanza de pagos; una corrida de oro en octubre de 1960; otra mas pequena en otoño de 1961; una desocupacion de unas tres millones y medio de obreros que es poco menos que imposible de reducir, a pesar de los esfuerzos que se realizan y, finalmente, peligrosas oscilaciones en el mercado de valores de Wall Street en Nueva York.

Para fines de 1961, el crecimiento industrial de los Estados de Europa Occidental ha ascendido a un 55 por ciento, desde 1953, aun incluyendo a Gran Bretana, cuyo empuje economico ha sido, sin dudas, inferior al del resto del Continente.

Esos porcentajes ascienden al 82 por ciento en Italia, 80 por

ciento en Alemania y 66 por ciento en Francia, entre los principales. Considerando también como año base a 1953, este crecimiento solamente ha sido del 19 por ciento para los Estados Unidos.

Este suceso en Europa, y el estancamiento de muchos sectores principales de la economía norteamericana, se debe principalmente a muchos factores. Uno de ellos, sin duda, es que un mayor porcentaje del dinero obtenido en la producción industrial se invierte en reequipamiento de maquinarias y en nuevas fábricas y talleres. Ese porcentaje en Alemania, por ejemplo, llega al 23 por ciento, al igual que en Austria.

En los Estados Unidos solamente alcanza al 14 por ciento, mientras que en Gran Bretaña y Bélgica, considerados como dos países de lento crecimiento industrial, este es del 16 por ciento.

Por otra parte, esa expansión, es fomentada de diversa forma por los países europeos, mientras que en los Estados Unidos aun es poco menos que nula, debido al clásico concepto que allí impera referente a que el gobierno no debe ocuparse de los negocios. Por ello todas las medidas que el Presidente Kennedy propone en ese sentido son fuertemente resistidas por la opinión pública.

Dejando de lado la tradicional disputa sobre la intervención del Estado en las actividades económicas, resulta evidente que el extraordinario avance de la técnica debe ir, a su vez, acompañada, por otro avance similar en el campo económico y en las ciencias sociales y, que, los conceptos y principios de estas disciplinas no pueden permanecer invariables en un mundo que se caracteriza precisamente por su enorme dinamismo.

En Europa, por ello, la cooperacion entre las empresas y los funcionarios gubernamentales, a fin de establecer los objetivos de la produccion para varios <sup>anos</sup> adelante, es sumamente importante, llegandose, de esta forma, a asociar los consejeros practicos de los hombres de negocios con los teóricos de los economistas, produciendose así una colaboracion que esta demostrando dar excelentes resultados.

Por otra parte, en casi todos los países de Europa, el gobierno esta mas activamente comprometido en los negocios que el de los Estados Unidos en su país.

Así, en Francia, es donde posiblemente se observa mas este fenomeno. El Estado posee en esa nacion los ferrocarriles, las minas de carbon, el gas y la electricidad, mientras que cuenta con intereses -algunos de ellos sumamente importantes- en refinarias de petroleo, líneas de navegacion, fabricas de automoviles y tambien de aviones.

De esta forma, el gobierno frances esta en condiciones de servir de guía para las inversiones en la industria, con lo que obtiene una mayor cooperacion entre ellas y, de esta forma, resulta mas facil hacer planes de mas largo alcance. Este tipo de orientacion o guía es seguida en casi todos los países de Europa, con la sola excepcion de Alemania y sus resultados parecen haber sido tan excelentes que el Presidente Kennedy envió a Europa a algunos funcionarios norteamericanos para que en Paris estudiaran la forma en que allí trabaja este sistema.

El sistema alemán, por otra parte, es una transicion entre el norteamericano y el del resto de los países europeos. Se acerca al tipo de direccion economica que existe en los Estados Unidos en el sentido de que es-

si todos los recursos estan en manos de la iniciativa privada, pero se aproxima al frances en el hecho de la cooperacion y las franquicias que se acuerdan a las industrias por parte de los organismos gubernamentales.

De todos modos, ya sea en el mas amplio caso frances o en el menos, como en Alemania, lo evidente es que siempre existe esta forma de cooperacion, cosa que, desde luego, no ocurre en los Estados Unidos.

A la concesion de franquicias impositivas y creditos estatales, se ha unido la colaboracion de los sindicatos, que siempre han exigido aumentos de salarios bastante moderados.

Los impuestos, asimismo, son mas moderados en Europa que en los Estados Unidos, los que, actualmente, son ya demasiado elevados para el estado actual de la economia norteamericana.

Por ello se coluidio en afirmar que este hecho sirve de atraccion en Europa para la instalacion de nuevas industrias, incluso con fondos provenientes de los Estados Unidos, los que, en los ultimos tres anos han radicado en Europa mas de 3 mil millones de dolares.

Naturalmente, ello constituye una perdida de inversiones en los Estados Unidos y sus efectos ya condensan a sentirlos cada vez mas. Asimismo, comienzan a constituir un problema en cuanto a la balanza de pagos.

El mas elevado impuesto a los renditos asciende al 53 por ciento de los ingresos brutos, <sup>en Alemania</sup> al 65 por ciento en Francia, 62 por ciento en Italia y 50 por ciento en Belgica. Este porcentaje pueda llegar en los Es-

ados Unidos hasta el 91 por ciento.

En cambio, los impuestos a las utilidades de las sociedades comerciales o industriales son similares, tanto en Europa como en los Estados Unidos. Ascienden al 52 por ciento como maximo, en Alemania, Francia, Gran Bretana y Austria, aunque las deducciones permitidas por la ley son siempre mas liberales en Europa, con lo que el impuesto, en definitiva, es siempre algo menor.

Por otra parte, los impuestos indirectos juegan un papel mucho mas importante en los paises europeos, y en casi todos ellos existe alguna forma de impuesto a las ventas. Asi, en Gran Bretana, se grava con un 5 por ciento a las ventas de ropas y muebles, 12,5 por ciento a las de articulos para el hogar y 50 por ciento a las ventas de automoviles y articulos de lujo en general.

En los Estados Unidos solamente existe el denominado "federal tax", impuesto del 10 por ciento sobre los precios de venta de determinadas mercaderias, como valijas -ya sean de plastico o cuero- pieles, joyas, relojes, etc.

Asimismo, algunos estados tienen otro impuesto general para toda clase de ventas que, en Nueva York, por ejemplo, alcanza al 5 por ciento, en Maryland al 3 por ciento, en la ciudad de Washington tambien al 3 por ciento y que se aplica segun diferentes leyes estatales.

El amplio uso de impuestos a las ventas, y en general a los articulos de consumo en Europa, tiene actualmente por objeto reducir, en un momento dado, la demanda de bienes de consumo. Esta politica libera fondos,

que al no ser usados en estas compras pueden, de esta forma, disponerse para inversiones y expansiones. Ello tambien tiene el efecto de evitar aumentos en los precios, pues con estas medidas se puede llegar a ejercer un control bastante efectivo de los mismos.

Como consecuencia de esta politica, el aumento de los precios en Belgica, Holanda, Alemania, Italia, Suiza y Dinamarca ha sido apreciablemente menor que en los Estados Unidos. En Francia, en cambio, ha sido mayor, aunque debe tenerse especial cuenta de que no hace mucho aun alli recien se tomaron las medidas necesarias para contener la inflacion y que por tanto, la estabilidad de los precios recien esta alcanzada.

Asimismo, los gastos gubernamentales y la forma en que ellos son gastados, brinda un clima mucho mas estable en Europa que en los Estados Unidos. La inversion presupuestal es mayor en Europa, y no varia mucho de ano a ano.

La compra de materiales y servicios por parte del gobierno federal, de los estatales y locales norteamericanos llega al 26 por ciento de la produccion total.

Ese porcentaje es mayor en Europa, alcanzando actualmente a un 30 por ciento. Es mas elevado en Alemania, donde el mismo llega al 35,6 por ciento. Solamente Belgica y Holanda tienen un indice menor que el de los Estados Unidos.

Muchos de los gastos, en Europa, se destinan a planes de asistencia social, como ser a jubilaciones, subsidios a obreros y empleados sin trabajo, asistencia medica, etc. Estas sumas llegan a un porcentaje que os-

cila entre el 11 y 16 por ciento de la producción nacional. En los Estados Unidos, en cambio, este porcentaje llega solamente al 7 por ciento.

Estos pagos tienden a establecer una especie de "amortiguación" sobre el poder de compra de la población, evitando, de esta forma, caídas bruscas en los negocios pues obreros sin empleo, enfermos imposibilitados para desempeñar sus tareas o ancianos, por ejemplo, no ven disminuida totalmente su capacidad de compra. Naturalmente, esta "amortiguación" es bastante menor en los Estados Unidos.

Los gobiernos europeos también se muestran menos preocupados sobre los déficits presupuestales que el gobierno federal norteamericano. En Europa, es una práctica general invertir más dinero en la construcción de carreteras, obras públicas diversas, industrias nacionalizadas y hasta en la industria privada, que el que se recauda en impuestos. Esas inversiones son, en general, financiadas mediante préstamos a largo plazo que los gobiernos obtienen para destinar a esos fines.

Estas fueron las razones que primaron para que en los primeros días de enero de 1962 la Administración se hayara abocada a un estudio intenso sobre la modificación a fondo del manejo de la economía norteamericana a fin de complementar aquellas medidas propuestas para una nueva Five Years Trade-Expansion Act.

Resultaba ya evidente que los prolongados déficits en la balanza de pagos solamente podrían corregirse mediante vigorosos cambios en la orientación económica nacional e internacional de los Estados Unidos.

Si el Congreso aprobaba los planes del Presidente Kennedy que es-

taba elaborando el Council of Economic Advisors, compuesto por James Tobin, Walter H. Heller y Kenneth Gordon, significaría que se crearía un sistema mas flexible de impuestos, trabajos publicos y beneficios mayores para los desocupados. Habría, además, en adición, un control sobre precios y salarios mediante "persuasion oficial", no por ley. A la emisión de moneda, sistema crediticio y tasa de intereses se seguiría empleando el mismo sistema actual.

Dentro de estas ideas, también se haría un uso mas amplio y vigoroso de las leyes antitrust, a fin de evitar, principalmente, una debida fijación de precios por parte de grandes empresas.

Todo ello sería colocado en algo que se dio por llamar "national-income budget". Este tipo de "presupuesto", aunque mas bien podría traducirse como coleccion de informaciones, tomaría bajo una nueva dimension los ingresos y gastos de la Administracion y se buscaría equilibrio cuando existiera el pleno empleo, pero no se vacilaría en salir de él cuando el desempleo creciera.

Al mismo tiempo, el Presidente Kennedy solicito al Congreso poderes para luchar contra la recesion, si ella apareciera. Las medidas que pidió fueron las siguientes:

1. Reduccion temporaria de impuestos a los reddtos, por valor de 5 mil millones de dolares;
2. Ordenar una elevacion en los gastos federales destinados a obras publicas;

3. Incrementar los beneficios de desempleo para los millones de trabajadores sin ocupacion.

Con estas medidas, el Presidente Kennedy podria aumentar el poder de compra de los consumidores mediante una disminucion en los impuestos, con lo que dejaria mas dinero libre para gastar. Para iniciar obras y trabajos publicos podria ordenar gastos por valor de mas de 2 mil millones de dolares. Si el desempleo se tornara mayor, podria ampliar el monto y el periodo de los beneficios para desocupados a centenares de miles de damnificados.

Una vez que los negocios mejoraran el Presidente podria cortar o disminuir, segun lo aconsejaran las circunstancias, los gastos de obras publicas.

Con estas solicitudes al Congreso, el Presidente Kennedy creia, que, como ocurre en Europa, deberia haber mas direccion en la economia nacional por parte del gobierno, fijando, de esta forma, verdaderos objetivos nacionales. Asi, los planes federales cubrir mas y mas actividad.

Igualmente, nuevas formulas comenzaran a ser estudiadas por diversos organismos del gobierno, entre ellas las referentes a salarios y precios, que tomaran la forma de "guias generales" para esta politica.

Comenzo a recomendarse que los aumentos de salarios generalmente deberian limitarse a la tasa de productividad de cada industria.

Desde que termino la Segunda Guerra Mundial, la productividad industrial de los Estados Unidos ha ido creciendo a razon de un 3 por ciento anual. Siguiendo el sistema preconizado por el gobierno, esas industrias de-

berían esperar un aumento de salarios del 3 por ciento anual y no más.

Este era el primer paso que daba la Administración en ese sentido y, para los efectos posteriores en la balanza de pagos, era de enorme importancia, que el aumento de los salarios en los Estados Unidos, en los últimos años, había sido mayor que el de la productividad, por lo que muchas mercancías quedaban afuera de los mercados internacionales por su elevado precio, especialmente teniendo en cuenta el de similares de países europeos - en especial del Mercado Común- y japonesa.

El segundo de los factores citados por Pier Jacobessen, como causa del agudo y persistente déficit en la balanza de pagos de los Estados Unidos, se refiere a cambios operados en la conducción de la política comercial y financiera. Así, para fines de 1957, comenzó a surgir un déficit presupuestal que para el año fiscal 1958-1959 (los años fiscales en los Estados Unidos comienzan el 1 de julio y terminan el 30 de junio del siguiente) había alcanzado un total de 12.4 mil millones de dólares.

Ante ambos déficits -el fiscal y el de la balanza de pagos- las autoridades norteamericanas comprendieron que bien pronto podrían esperarse serias dudas sobre la fortaleza del dólar y, efectivamente, ello comenzó a ocurrir ansiosamente.

Por eso, se consideró necesario alterar las políticas crediticia y fiscal, medida desde luego aconsejable por razones internas pues durante 1959, ya pasados los efectos de la pequeña recesión de 1957, los negocios habían ido paulativamente creciendo.

De esta forma, para el año fiscal 1959-1960 el presupuesto de

los Estados Unidos alcanza un superávit de una decena de miles de millones

y sobre un total de mas de quince meses no hubo aumento en la circulacion monetaria. En apariencia, estas medidas habian dado con los efectos buscados y fueron reforzadas por los cambios psicologicos ocurridos en los Estados Unidos, desde comienzos de 1959. No hubo ya, como en meses anteriores una expectacion general de alzas continuas en los precios.

Par aquellos dias parecia que podia esperarse con optimismo la superacion de los continuos deficits fiscales que, para 1958-1959 alcanzo la cifra record, para tiempos de paz de 12.4 mil millones de dolares.

Sin embargo, para 1960-1961 nuevamente se produjo deficit, alcanzando el mismo a 3.8 mil millones de dolares y para el siguiente ano fiscal que terminaria en junio de 1962, se estaba en los primeros meses de ese ano que el mismo tambien seria negativo, debiendose esperar un saldo desfavorable de unos 7 mil millones de dolares.

Tambien en 1959 la situacion de la balanza de pagos parecia que evolucionaba favorablemente y las exportaciones crecieron considerablemente con posterioridad a la crisis del Canal de Suez. Para 1959 alcanzaron a mas de 16 mil millones de dolares, pasando los 19 mil millones en 1960.

Esta fue, posiblemente la ultima oportunidad que aprovecharon los Estados Unidos en el comercio internacional, pues como consecuencia del prolongado "boom" en Europa, mucha de su produccion se consumo internamente, dejando abierta una brecha que los exportadores norteamericanos utilizaron muy bien. Mientras tanto, las importaciones fueron permaneciendo casi estacionarias.

Sin embargo, y en contra de las mas pesimistas predicciones para

ese año, una vez más la balanza de pagos arrojó un saldo negativo, esta vez de cerca de 3.5 mil millones de dólares, provocado, más que nada, por las inversiones a largo plazo que se enviaron al exterior y por una continua salida de capitales a corto plazo hacia Europa, atraídos por una tasa de intereses más elevada, en un dos por ciento, aproximadamente, que la que normalmente se pagaba en los Estados Unidos.

Esta situación tenía una explicación lógica. Los Estados Unidos se estaban recuperando de los efectos de la pequeña recesión de los negocios de 1957 y, por tanto, las tasas de interés eran bajas a fin de promover una expansión en las actividades económicas.

Europa, por el contrario, estaba en medio de un creciente auge y las autoridades monetarias habían elevado la tasa de interés a fin de contener nuevas inversiones y controlar una posible inflación en los precios. Así, muchos inversores norteamericanos encontraron que resultaba conveniente transferir fondos a Europa a fin de obtener una mayor tasa de interés y, por tanto, una mayor renta para sus capitales.

Los continuos déficits en la balanza de pagos terminaron, como era de esperar, por provocar salidas de oro. Estas, juntamente con el movimiento de capitales a corto plazo y la creciente fortaleza de las monedas europeas, dieron lugar a que se produjeran especulaciones sobre una posible devaluación del dólar.

Esta especulación pareció ser el motivo principal para que en octubre de 1960 se produjera, en el mercado del oro en Londres el notable aumento del precio del metal amarillo desde 35 a 40 dólares la onza. Para la

primera vez desde 1954, fecha en que se reabrieron el Mercado del Oro de Londres, que se producía una elevación de este tipo. Su precio siempre se había acercado al de 35 dolares por onza, que es el que paga la Tesorería de los Estados Unidos.

Las autoridades monetarias norteamericanas, por intermedio de la Tesorería y del Sistema de la Reserva Federal, declararon que este brusco aumento en el precio del oro se debía puramente a especulaciones del mercado y pronto se hizo necesaria una declaración oficial en el sentido de que el dolar no iba a ser desvalorizado. Así se lo hizo y bien pronto el precio del oro comenzó a bajar y a retornar a sus niveles normales.

Se estaba entonces en los últimos días de la Administración republicana. En noviembre de 1960, como es sabido, las elecciones dieron la victoria al partido demócrata cuyo candidato era el actual Presidente Kennedy.

Durante el período de transición, el gobierno del Presidente Eisenhower solamente tomó algunas medidas aisladas para cortar los drenajes de oro y contener, de alguna forma, el persistente déficit en la balanza de pagos. Por aquellos días en Secretario del Tesoro viajó a Europa con el fin de obtener de esos gobiernos alguna mayor contribución en los gastos de defensa europea.

Asimismo, una orden del Presidente <sup>John F. Kennedy</sup> dispuso que los familiares de soldados y oficiales que prestaban servicios en el exterior debían, dentro de un plazo prudencial, regresar a los Estados Unidos. Se calculó que esta medida afectaría a unas doscientas mil personas y que significaría un ahorro anual de 200 millones de dolares. Sin embargo, la nueva Admi-

nistracion, basandose en los efectos psicologicos que podria ocasionar esta medida entre los que prestaban servicios en ultramar, la dejo sin efecto.

El realidad, el nuevo Secretario de Defensa democrata, Mr. McNamara, hombre de reconocida capacidad como organizador, la sustituyo por otra que solicitaba la abstencion de compras en el exterior, por parte de los soldados y sus familias, hasta un determinado monto, ciertamente no muy grande, con el que podria obtenerse el mismo ahorro que buscaba la medida anterior.

Otra disposicion aislada, tenia un caracter mas tecnico y establecia la prohibicion, por parte de los ciudadanos norteamericanos o extranjeros que residieran en este pais, de la tenencia de oro o certificados de oro en bancos o instituciones similares en el exterior. Este oro o los certificados del mismo debian ser vendidos al gobierno norteamericano, quien por medio de la Tesoreria de los Estados Unidos abonaria el precio oficial de 35 dolares la onza.

Los funcionarios de la Tesoreria senalaron que esta medida estaba simplemente destinada a contener el continuo drenaje en las existencias de oro, que en los ultimos tres anos bajara de 23 mil millones a 17.6 mil millones de dolares.

Por otra parte, declararon que esta medida era tambien un complemento de la que en 1933 habia establecido la Administracion del Presidente Roosevelt, cuando prohibio comprar o tener oro dentro de las fronteras de los Estados Unidos.

Asi debia interpretarse esta medida, segun senalo la Tesoreria y

no como se dio por afirmar en algunos círculos que ella obedecía a un estado de pánico, situación que, efectivamente, no era cierta.

Sin embargo, estas explicaciones no convencieron a los círculos financieros de Wall Street y del exterior. Banqueros europeos que seguían de cerca estos acontecimientos, interpretaron esta medida como un reconocimiento, por parte de las autoridades monetarias norteamericanas de la Reserva Federal y de la Tesorería, de la creciente falta de confianza del dólar, tanto en los Estados Unidos como en el exterior.

Al mismo tiempo, y desde que comenzó la corrida del oro en el Mercado de Londres, en octubre de 1960, la Tesorería de los Estados Unidos comenzó a poner en práctica una serie de movimientos destinados a evitar situaciones como la que se estaba produciendo.

Al principio, y contrariamente a lo que se venía haciendo desde 1954, fecha de la reapertura de ese mercado, se negó suministrar ese metal al Banco de Inglaterra, que tradicionalmente actúa como influencia estabilizadora, con propósitos de arbitraje, en el Mercado de Londres.

Para tomar esta medida, de bastante trascendencia, la Tesorería norteamericana sostuvo el punto de vista de que el continuo suministro de oro al Banco de Inglaterra no ayudaría a alejar del mercado a los especuladores de metal amarillo.

Sin embargo, cuando el precio del oro llegó a la cifra record de 40 dólares la onza, la Tesorería, finalmente, accedió a suministrar enseguida el oro necesario para que el Banco de Inglaterra tomara las medidas

tendientes a estabilizar su precio, el que, paulatinamente, fue bajando hasta llegar a alrededor de los 35 dolares la onza.

Fuieron evitarse los acontecimientos de 1960? Veamos como responde a esta pregunta una publicacion del Departamento de Estado de los Estados Unidos, titulada "U.S. Balance of Payments", editada en julio de 1961: "Hubiera sido de utilidad la existencia de estrechas medidas de consulta internacional sobre problemas de este tipo; el hecho de que los Estados Unidos y otras principales paises estuvieran siguiendo diferentes politicas en las tasas de intereses en 1960, fomento la salida de capitales de los Estados Unidos.

"Una mas completa consulta internacional pudiera tambien haber permitido una coordinacion mayor y un mas efectivo ataque sobre el problema de "la especulacion del oro en el otoño de 1960".

El 6 de enero de 1961 la nueva Administracion se hizo cargo del gobierno y, como se presumia, el Presidente Kennedy comenzo a tomar una serie de firmes medidas destinadas a solucionar lo que por aquella epoca ya se denominaba "la crisis del dolar".

El 25 de enero se celebro una reunion entre el Presidente y un comite de expertos, donde se recomendo a este la adopcion de las siguientes medidas: mayores impuestos para las empresas que tuvieran subsidiarias en el exterior; un monto menor de mercaderias que, libre de franquicias, pudieran introducir los turistas norteamericanos o los extranjeros residentes en los Estados Unidos que regresaran del exterior y una politica oficial de desaliento u oposicion a altos costos y precios, tendientes a restaurar la

posicion competitiva de los productos norteamericanos en el exterior.

Se incrementaria tambien la presion sobre Europa Occidental para que hiciera frente a una mayor proporcion de sus gastos de defensa, para que tuviera alguna participacion en los programas de ayuda a los paises poco desarrollados y para que suprimiera algunas barreras aduaneras sobre mercaderias provenientes de los Estados Unidos.

Finalmente, este comite de expertos, que se habia compuesto por Allan Sproul, antiguo Presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York y dos antiguos miembros del Consejo de Asesores Economicos, Roy Blough y Paul McCracken ofrecio al Presidente Kennedy un plan de siete puntos para conjurar la crisis del dolar. Estos fueron los siguientes:

1. Reduccion del valor de las mercaderias que libre de derechos aduaneros pueden introducir los turistas norteamericanos o extranjeros residentes en los Estados Unidos, que regresan del exterior. La cifra era de 500 dolares y se pidio su reduccion hasta 100 dolares. Como fundamento de esta medida se alego que la franquicia de 500 dolares fue establecida en una epoca en que se buscaba reanimar a las industrias europeas y japonesas, poco despues de la terminacion de la Segunda Guerra Mundial;
2. Revision del sistema de impuestos para inversiones de empresas norteamericanas en zonas industrialmente muy desarrolladas, como en Europa Occidental. El informe de los expertos senalaba claramente que se tenia en cuenta, mas que nada, el hecho de que el sistema impositivo norteamericano no grava las utilidades obteni-

das en el exterior por las firmas subsidiarias, allí instaladas, de empresas estadounidenses, y que ello solo ocurre cuando esas utilidades, en forma de dividendos, llegan a los Estados Unidos.

Ello da lugar -senalaba el informe- a que esas ganancias sean retenidas en el exterior y utilizadas posteriormente allí para el desarrollo de otras operaciones, quedando, de esta forma, sin ser gravadas por el sistema de impuestos norteamericano. Finalmente, -terminaba el informe en este punto- esta situación constituye un incentivo para que las compañías estadounidenses establezcan sucursales en el exterior, contribuyendo entonces, mas aun, a la salida de dolares hacia el extranjero:

3. Continuar la política de menores compras en el exterior con dolares destinados a la ayuda extranjera, tanto económica como militar. Esta política ya había sido comenzada por la Administración saliente durante el año anterior;
4. Presionar a otros países para que cesaran o redujeran las medidas que desalientan la importación de artículos norteamericanos;
5. Pedir a otras naciones que realicen alguna contribución en los gastos de defensa, que en muchas partes del mundo deben soportar los Estados Unidos;
6. Elevar el monto de las exportaciones. En este aspecto -senalaba el informe- es de suma importancia toda clase de medidas que tiendan a reducir los costos y a desarrollar nuevos y mejores productos;
7. Continuar la prohibición contra la tenencia de oro en el exterior

por parte de los ciudadanos norteamericanos y extranjeros residentes en los Estados Unidos. Esta medida, tomada por la anterior Administracion, recién comenzaria a ser efectiva a partir del 1 de junio de 1961, por el comite de expertos pedía que se adelantara esa fecha.

Al lado de estas medidas efectivas de accion, a ser tomadas por el gobierno norteamericano, por intermedio de los correspondientes organismos, los expertos insistieron en dos movimientos mas que llamaron "psicologicos."

Urgieron al Presidente a declarar que los Estados Unidos mantendrian el precio del dolar, es decir el basado en 35 dolares la onza de oro, y que esta moneda seguiria moviendose libremente en el mercado mundial y cambiandose libremente tambien y sin ninguna restriccion, con todas las monedas del mundo.

El Presidente Kennedy acepto esta sugerencia, y en su primer conferencia de prensa declaro: "Quiero senalar que nuestros estudios nos han convencido que el dolar debe ser protegido, que su presente valor puede ser mantenido y que los controles de cambio no son esenciales"

El segundo movimiento "psicologico" sugerido fue el de declarar que se pediria al Congreso, a su debido tiempo, suprimir el requerimiento del 25 por ciento de reservas de oro sobre la circulacion monetaria.

Este movimiento -que posteriormente se hizo- aseguraria, a todo el mundo- que el total de las reservas de oro, unos 17.5 mil millones de dolares por aquella epoca, seria usado, en caso de necesidad, para cubrir las obligaciones que los Estados Unidos tuvieran en el exterior.

Ese 25 por ciento significaba que 11.6 mil millones de dolares en oro estaban "congelados", sujetos solamente a ser tomados en cuenta por el Sistema de la Reserva Federal durante breves periodos y en situaciones de emergencia. Ello queria decir que solamente 5.9 mil millones de dolares de oro estaban disponibles para cubrir potenciales reclamos de este metal por parte del exterior, calculados en 19.5 mil millones de dolares.

Esta suma estaba formada por titulos a corto plazo, colocados en el exterior, cuyos poseedores podrian, en cualquier momento, venderlos haciendose de dolares, y con ellos comprar oro en la Tesoreria de los Estados Unidos, si los poseedores fueran gobiernos extranjeros o, en el Mercado del Oro de Londres, si estos resultaran ser personas u organismos privados.

Por otra parte -segua señalando el informe- la confianza en el exterior, seria restaurada solamente si los Estados Unidos resuelven sus problemas internos economicos. Los mas importantes que, en este aspecto se hacian notar, eran la recesion y la inflacion, dando, al mismo tiempo, una lista de sugerencias al Presidente destinadas a hacer frente a esos problemas.

Para terminar con la recesion proponian:

1. Que el gobierno aceptara el deficit presupuestal en los tiempos de recesion;
2. Incrementar los beneficios de desempleo, pero no gastar mas dinero en proyectos publicos que pudieran perjudicar a los negocios privados;

3. Si una accion adicional a lo propuesto anteriormente fuera necesaria, aconsejaban una temporaria reduccion de los impuestos;

A fin de prevenir la inflacion las propuestas incluian tambien la adopcion de las siguientes medidas:

1. Equilibrar el presupuesto mas adelante. "Se requiere mayor control "de los gastos -senalaba el informe- cuando los ingresos vienen en "mayor cantidad, que cuando esos ingresos estan declinando".
2. Tener menos confianza en las restricciones o ampliaciones del credito como instrumento para controlar las variaciones del ciclo de los negocios;
3. Esforzarse por obtener grandes mejoras en todo lo referente a la productividad industrial;
4. Tratar de influenciar a obreros y empresarios para reducir costos y precios sin establecer controles a esos mismos precios y salarios, y sin crear nuevos mecanismos gubernamentales destinados a ese fin.

Independientemente de estas medidas aconsejadas por los expertos monetarios, sin necesidad de pedir autorizacion al Congreso, el Presidente de los Estados Unidos podia -y puede actualmente- tomar las siguientes medidas, con las cuales se contendria, por lo menos en parte, el continuo drenaje de oro:

1. Suspender los pagos en oro o las ventas de este material a otros paises, de acuerdo con una Ley del Congreso de 1917. Sin embargo.

las autoridades monetarias señalaban que esta medida podría estar en conflicto con las obligaciones de los Estados Unidos hacia algún país miembro del Fondo Monetario Internacional;

2. Controlar el cambio extranjero y los movimientos de capital;
3. Hacer regresar a los Estados Unidos al personal militar, empleados federales y sus familiares y dependientes, que se encuentren prestando servicios en el exterior;
4. Suspender la compra de materiales extranjeros con los fondos destinados a la ayuda económica al exterior;
5. Limitar la cantidad que los turistas norteamericanos o extranjeros residentes en los Estados Unidos, puedan gastar en el exterior;
6. Pagar a las tropas destacadas en el exterior en moneda extranjera, para los gastos necesarios para vivir;
7. Establecer una mayor lentitud en los embarques destinados a la ayuda exterior.

En adición a estas medidas, el Sistema de la Reserva Federal tiene autoridad para suspender, temporariamente y en situaciones de emergencia, el requerimiento de una reserva del 25 por ciento sobre la circulación monetaria.

Asimismo, las monedas extranjeras recibidas en pago de compras de artículos del "surplus" agrícola de los Estados Unidos, podrían ser empleadas en el pago al personal destacado en el exterior, ampliándose los

alcances del punto 7.

El 30 de enero de ese año, es decir de 1961, el Presidente Kennedy leía ante el Congreso su primer mensaje, y en él dedicada una importante parte a la crisis del dólar y a la balanza de pagos.

"Eficiente expansión interna -declaraba el Presidente- estimulan-  
do la instalación de nuevas fábricas y tecnologías que puedan hacer a nues-  
tros productos más competitivos, es también la llave del problema de la ba-  
lanza de pagos. Dejemos de lado toda charla alarmista y soluciones provoca-  
das por el pánico y coloquemos el nudo del problema en su verdadera perspec-  
tiva.

"Es cierto que desde 1958 la brecha entre los dólares que gastamos  
o invertimos en el exterior y los que nos retornan se ha ido ensanchando sus-  
tancialmente. Este déficit en nuestra balanza de pagos se ha incrementado  
en cerca de 11 mil millones de dólares en los últimos tres años y tenedo-  
res de dólares en el exterior los convirtieron en oro en una cantidad como  
para causar la salida de cerca de 5 mil millones de dólares, por los fra-  
casos de nuestras exportaciones para penetrar en los mercados europeos,  
por restricciones para nuestras mercaderías y por nuestros propios precios  
no competitivos.

"En 1960, el déficit, por otra parte, fue más el resultado de una  
creciente salida de capitales buscando oportunidades, altas rentas o ven-  
tajas especulativas en el exterior.

"Mientras tanto, este país ha continuado sobrellevando su parte  
en sus obligaciones militares y ayuda económica a Occidente. En las condi-

"ciones actuales, otro deficit de 2 mil millones es esperado para 1961, e  
"individuos de aquellos paises cuya situacion frente al dolar una vez de -  
"pendio de estos deficits, hoy se preguntan en voz alta si nuestras reser -  
"vas de oro permaneceran suficientemente elevadas como para satisfacer nues -  
"tras propias obligaciones.

"Todo ello es causa de preocupacion, pero no de panico. Por nuestra  
"posicion economica y financiera permanecemos extremadamente fuertes. In -  
"cluyendo nuestros derechos en el Fondo Monetario Internacional y las re -  
"servas de oro que sirven de respaldo a nuestra circulacion monetaria y de -  
"positos de la Reserva Federal, poseemos alrededor de 22 mil millones de do -  
"lares en oro y otras divisas internacionales y garantizo que toda la fuer -  
"za puesta detras del valor del dolar, sera usada si es necesario.

Ademas, poseemos grandes activos en el exterior -el total debido  
a esta nacion excede mucho los reclamos sobre nuestras reservas- y nuestras  
"exportaciones, una vez mas sobrepasan sustancialmente nuestras importa -  
"ciones.

"En pocas palabras, no necesitamos -ni necesitaremos- tomar ningun -  
"na accion para incrementar el precio del oro en dolares desde 35 dolares,  
"imponer controles de cambio, reducir nuestras medidas antirecesionistas,  
"imponer medidas restrictivas al comercio internacional o debilitar nuestros  
"compromisos frente al mundo.

"Esta administracion no modificara el valor del dolar y esto es un  
compromiso.

"Prudencia y buen sentido exigen, sin embargo, que nuevas medidas

"sean tomadas para reducir el deficit de la balanza de pagos y para prevenir cualquier crisis en el oro. Nuestro suceso en los negocios mundiales ha dependido, en gran parte, en la confianza del exterior por nuestra habilidad para pagar nuestras obligaciones. Una serie de ordenes ejecutivas, medidas legislativas y esfuerzos conjuntos con nuestros aliados pondran en camino enseguida -con el proposito de atraer inversiones extranjeras y visitantes a este pais- rapidas exportaciones norteamericanas, a precios estables y con garantias gubernamentales mayores.

"Bien pronto, ... en el futuro como en el pasado, el dolar volvera a sonar como dolar".

Inmediatamente, y para poner en marcha este programa el Presidente pedia al Congreso la aprobacion de las siguientes leyes destinadas a contener el drenaje de oro:

1. Reducir de 500 a 100 dolares la franquicia de los turistas norteamericanos o extranjeros residentes en los Estados Unidos que regresen del exterior
2. Medidas preventivas para que las firmas norteamericanas que operan en el exterior no evadan impuestos sobre las utilidades que alli obtengan;
3. Permitir a los bancos norteamericanos pagar una bonificacion sobre la tasa de interes a depositos de gobiernos extranjeros. El proposito era conservar cuentas en dolares que en determinado momento pudieran convertirse en oro;
4. Aprobar el ingreso de los Estados Unidos en la Organization for E-

conomic Cooperation and Development, así, las principales naciones podrían contribuir también al costo de la ayuda a los países poco desarrollados.

El 6 de febrero de 1961, el Presidente Kennedy anunció un programa de catorce puntos destinado a terminar, en pocos años, con el déficit de la balanza de pagos. Este programa incluía los siguientes puntos:

1. Ingreso de los Estados Unidos en la nueva Organization for Economic Cooperation and Development (aprobada por el Senado el 16 de marzo de 1961 y convertida en ley poco después). La OECOD tiene por objeto ser un organismo donde las naciones miembros puedan coordinar sus políticas económicas. De esta forma, se prevenían condiciones como la que originaron la salida de dólares y la corrida del oro de 1960. Una mayor cooperación internacional evitaría, indudablemente, situaciones como aquella.

Ese ingreso también daría oportunidad a los Estados Unidos de tratar en la OECOD con las naciones más altamente industrializadas la participación que estas podrían tener en la ayuda económica a las naciones menos desarrolladas. Hasta el momento todo el peso de esa cooperación internacional había corrido por cuenta de los Estados Unidos y era también una de las causas de los déficits de la balanza de pagos:

2. Una campaña destinada a promover las exportaciones norteamericanas, incluyendo un programa para el envío al exterior de misiones comerciales;
3. Creación de un organismo denominado "Advisory Committee on Labor and

"Management Policy", destinado a fomentar la productividad en las industrias norteamericanas; promover la automatización y alentar una sana política en materia de precios y salarios, todo ello destinado a que las mercancías norteamericanas tengan precios lo suficientemente bajos para competir en el mercado mundial.

4. Facilidades para financiar la exportación de mercaderías norteamericanas ;
5. Exploración de todos los medios al alcance para promover la exportación de productos agrícolas;
6. Tratar de enviar la mayor cantidad posible de mercancías norteamericanas en los programas de ayuda exterior hasta que fuera logrado un razonable equilibrio en la balanza de pagos norteamericana;
7. Posteriores esfuerzos para reducir o eliminar las discriminaciones, restricciones y tarifas contra la importación de mercaderías norteamericanas en los países extranjeros.
8. Adopción de una legislación destinada a prevenir los abusos que daba lugar las franquicias impositivas en algunos países extranjeros, que atraían a capitales norteamericanos que se retiraban de los Estados Unidos con el fin de evadir impuestos y un estudio de las leyes de impuestos estadounidenses para ver si ellas estimulan la salida de capitales;
9. Reducción del monto de las mercaderías que libre de derechos aduaneros pue puedan introducir los turistas norteamericanos o extran-

jeros residentes en los Estados Unidos;

10. Procedimientos para asegurar que decisiones del presupuesto que envuelvan gastos en el exterior, sean tomadas teniendo primordialmente en cuenta su impacto sobre la balanza de pagos;
11. Limitacion de los gastos en dolares por el personal militar o civil en el exterior, con el fin de ahorrar la cantidad que habia sido senalada en la orden anterior de limitacion del numero de dependientes, orden que, como se ha dicho anteriormente, fue anulada por la nueva Administracion.

Durante la primera mitad de 1961 y parte de la segunda, se tuvieron esperanzas que estas y otras medidas que se iban planeando sirvieran para contener el deficit de la balanza de pagos, pero a partir de octubre de ese ano, se hizo evidente que de nuevo el saldo negativo de la misma seria apreciable, pues las importaciones que hasta mismo ano momento habian sido bajas comenzaron a crecer y al igual que durante el ano anterior, se producia una salida de capitales a corto <sup>y largo</sup> termino atraidos por mayores posibilidades en Europa.

El Presidente Kennedy, que hasta no hacia mucho habia favorecido nuevos programas de gastos fiscales, pronto debio comenzar a observar una politica financiera mas conservadora, aunque, por otra parte, sus objetivos principales en el programa elaborado no sufrieron cambio alguno.

Las razones de esta variacion en su politica fueron las posibilidades de nuevas dificultades en la fortaleza del dolar y el temor de que estas se tornaran mayores aun que las ocurridas hasta ese momento, en un

futuro inmediato.

Esas dificultades provendrían de que los Estados Unidos estaban gastando, invirtiendo y donando en el exterior mas de lo que desde allí recibían. Los extranjeros -gobiernos u organismos privados- iban aumentando sus existencias de dolares a niveles peligrosos si en determinado momento decidían cambiarlos por oro.

Como resultado, una nueva corrida del dolar podría producirse nuevamente. De ahí que resultaba conveniente, desde todo punto de vista dar garantías a los tenedores extranjeros, mediante la conducción de una política financiera clara y energética y, especialmente expresar, en palabras y hechos, la firmeza de que la inflación sería contenida.

Estas razones debían ser dadas porque ya en muchos casos los francos franceses, marcos alemanes, libras italianas y, en general todas las monedas del Mercado Común y aun otras mas, podrían resultar mas atractivas que los dolares norteamericanos.

No obstante, se esperaba que si en un futuro cercano alguna corrida del dolar ocurría, fuera menor que la de octubre de 1960. La principal razón de este sentimiento es que los movimientos del dolar hacia el exterior podían ser mejores controlados ahora.

La Tesorería de los Estados Unidos se encontraba ya en noviembre de 1961 operando en los mercados de cambio de Europa para sostener el dolar contra los movimientos de los especuladores.

Asimismo la Tesorería y el Banco de Inglaterra, en acción conjun-

ta, han venido conservando estable el Mercado del oro de Londres en los últimos meses. Por otra parte, no había por aquella época ningún rumor de que el dólar podía o debía ser devaluado. Estos rumores causaron mucho dano durante octubre de 1960.

La coordinacion de movimientos entre Washington y Londres tambien se observaba en la politica seguida para los intereses de los fondos a corto termino. En Londres, las tasas de intereses para las inversiones habian sido reducidas por seccion gubernamental. En Nueva York, por su parte, fueron aumentadas, y la poca diferencia entre los intereses de ambas, aparentemente, hacian que las transferencias resultaran menos atractivas que en meses anteriores.

Por otra parte, varios Bancos Centrales de Europa estan dispuestos a guardar sus existencias de dolares en lugar de convertirlas en dolares. Esta politica, naturalmente, significaria un alivio de importancia y cerraria en gran parte futuras presiones a que pudiera ser sometido el dolar.

De esta forma, la Reserva Federal de los Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional y los Bancos Centrales europeos desde comienzos de 1962 se encontraban trabajando tambien en estrecha colaboracion y parecia haberse logrado el tipo de cooperacion que evidentemente faltó en octubre de 1960.

Todos estos mecanismos, entonces, habian librado al dolar de presiones temporarias pero la debil situacion en la balanza de pagos no cambiaba ni evolucionaba favorablemente a pesar de todas las medidas senaladas.

Asimismo, en la penultima semana de noviembre de 1961, en Paris,

un significativo movimiento fue realizado en la nueva Organization for Economic Cooperation and Development, que agrupa a 18 naciones europeas ademas de los Estados Unidos y Canada.

Los Estados Unidos apoyaron firmemente una moción para incrementar hasta 1970, en un 50 por ciento, el desarrollo economico de los 20 paises miembros de esa Organizacion.

Entre las medidas que para ello debian tomarse, interesaba una referente a la balanza de pagos de los Estados Unidos. Se referia a una estrecha cooperacion entre todos los paises miembros para evitar dificultades en sus balanzas de pagos. Esta declaracion significaba que en el futuro habria una gran cooperacion en materias monetarias y financieras entre los paises miembros de esa comunidad.

Por otra parte, el 13 de diciembre de 1961, los ministros de finanzas de los Estados Unidos, Gran Bretana, Francia, Alemania, Italia, Belgica, Holanda, Japon, Canada y Suecia, se reunian en Paris para establecer un fondo de 6 mil millones de dolares para prestarlo al Fondo Monetario Internacional a fin de que este tome las medidas necesarias destinadas a defender la posicion de divisas llaves, en caso de que estas se encuentren en apuros.

En realidad, esta propuesta, ya habia sido hecha en septiembre de ese ano durante la reunion anual del Fondo Monetario Internacional en Viena, pero recién en Paris se llego a un completo acuerdo.

La creacion de este fondo, no significaba que esas sumas debian ser puestas a disposicion de un organismo creado a tal efecto, o de otro

existente, sino que permanecerían en los medios normales de cada país, pero listas para ser usadas en caso de necesidad.

La idea, indudablemente, resultaba interesante, pues siempre esos fondos estarían a disposición de divisas llaves, como el dólar norteamericano y la libra inglesa, y si alguna de ellas, en determinado momento, no podía usarse, siempre quedaban disponibles las otras.

Las contribuciones se harían de la siguiente forma: los Estados Unidos, 2 mil millones de dólares; Alemania, mil millones de dólares; Gran Bretaña mil millones de dólares; Francia 500 millones de dólares; Italia 500 millones de dólares; Bélgica y Holanda 500 millones de dólares entre ambos países; Japón, Canadá y Suecia 500 millones conjuntamente.

El acuerdo debía ser aprobado por los parlamentos nacionales de cada país para ser puesto en marcha. De esta forma, los Estados Unidos comenzaban a contar con un completo instrumento adicional para apoyar el dólar en caso de necesidad.

Asimismo, iba resultando evidente que en lo sucesivo la cooperación internacional sería el mejor camino para evitar los problemas monetarios.

Igualmente, día a día se notaba que la época en que los Estados Unidos podían seguir una política financiera independientemente de la del resto del mundo, se estaba acabando y en lo sucesivo el gobierno norteamericano debía convencer al pueblo y Congreso de ese país de la necesidad de una completa reestructuración de la economía de los Estados Unidos. Solo así podrían cortarse los déficits en la balanza de pagos.

No obstante estas y otras medidas accesorias que frecuentemente adoptaba la Administración, para mediados de 1962 la situación del oro y el valor de dólar seguía siendo delicada. Para el 9 de mayo, las existencias de metal amarillo habían disminuido hasta llegar a los 16.5 mil millones de dólares.

Para una mejor comprensión de esta cifra, digamos que los posibles reclamos de oro en el extranjero, que en 1949 habían llegado a los 6.4 mil millones de dólares, llegaban ahora a los 20.4 mil millones de dólares, siendo, en unos 4 mil millones de dólares superiores a las existencias de metal amarillo.

La actual legislación requiere que 11.7 mil millones de dólares en oro sean destinados exclusivamente a respaldo de la moneda. Por ello, quedarían libres solamente 4.6 mil millones de dólares para hacer frente a los reclamos del exterior que, como hemos señalado anteriormente, ascienden a 20.4 mil millones de dólares.

Por ello, e independientemente de la cooperación internacional, buscando una pronta disminución en los déficits de la balanza de pagos, la Administración del Presidente Kennedy, hasta que la Trade Agreement Act fuera reformada, trató, con los medios de que disponía, de incrementar al máximo las exportaciones norteamericanas.

Esta era la forma más efectiva para cortar, siquiera en parte, ese déficit, aunque los movimientos de capital, a corto y a largo plazo, y la ayuda exterior, económica y militar, eran también factores que influían apreciablemente en los resultados finales de la balanza de pagos.

### III. Las importaciones y exportaciones norteamericanas

Cuando el Secretario de Comercio, Luther S. Hodges, acordó sus funciones se advino que su función sería la de dar una estructura más dinámica y efectiva a su Secretaría, la que, efectivamente, no tardó en sufrir una completa reestructuración.

Al mismo tiempo, comenzó a prepararse un programa de ferias comerciales en el extranjero y misiones de hombres de negocios y funcionarios gubernamentales para que, en el exterior, estudiaran las posibilidades de los diferentes mercados mundiales.

Estas conclusiones se dieron a publicidad en forma destacada y se hizo especial interés a fábricas pequeñas y medianas que generalmente vendían su producción en el mercado doméstico, para que trataran de colocar una parte de sus artículos en el exterior. Para ello, el Departamento de Comercio ofrecía toda su colaboración y asistencia técnica.

En agosto de 1961, el Secretario de Comercio Luther S. Hodges y el Administrador de la Small Business Administration (Administración de los pequeños negocios) John S. Harne anunciaron un programa conjunto para fomentar la participación de los pequeños negocios en el fomento de las exportaciones.

Esta cooperación entre estas agencias federales se hacía para proveer un servicio más efectivo y para eliminar las posibles duplicaciones en la ayuda para expandirse en los negocios de exportación, así como organizar trabajos independientemente el uno del otro.

Las consideraciones del acuerdo establecían que ambas agencias

firmas estan capacitadas para exportar y que es responsabilidad de ambas agencias federales asistir a esas empresas y estimular su entrada en el comercio exterior.

El acuerdo separaba en dos grandes categorias las responsabilidades de las agencias para asistir a los pequenos negocios para expandir sus actividades en el campo del comercio exterior.

Asi, la Small Business Administration ayudaria al exportador potencial en el analisis de los ajustes que necesitaria hacer antes de entrar en esta actividad, incluyendo personal, financiaciones, capacidad de produccion, control de costos y otros servicios similares.

Si el poseedor de un pequeno negocio se decidiera a participar en los negocios de exportacion, entonces la Small Business Administration lo enviaria al Departamento de Comercio para la discusion y guia necesaria en los aspectos tecnicos de la exportacion.

En apoyo de esta programa conjunto, la Small Business Administration expandiria sus conferencias sobre oportunidades en los negocios, para cubrir temas de exportacion e incluiria tambien esos temas en los cursos de administracion y direccion de empresas.

Como complemento de estas medidas, la Small Business Administration publicaria tambien guias o folletos sobre direccion de negocios en el campo de las exportaciones, mientras que desarrollaria paralelamente un programa para estimular la participacion de los pequenos negocios en ferias comerciales, misiones al exterior con fines de exportacion, etc.

Para poner aun mayor énfasis en esfuerzos de este tipo, el Presidente Kennedy revivió en una orden ejecutiva la antigua bandera con la letra "E".

"La bandera "E" -declaraba el Presidente- que una vez ondeó sobre "las fábricas que obtenían notables records en la producción de guerra, ahora ondeará sobre aquellas que contribuyan significativamente en las metas "de paz y prosperidad internacional.

"Hago un llamado a empresarios y trabajadores para que empleen "sus mayores esfuerzos para producir y vender en el mundo libre.

"He aquí la próxima gran frontera que debemos cruzar.

"Los Estados Unidos deben, en sus mejores tradiciones competitivas, ir adelante en la promoción y ventas de artículos en todos los mercados del mundo.

"Un incremento en las exportaciones es absolutamente necesario "para mejorar la posición de la balanza de pagos".

La bandera con el símbolo "E" había sido creada por el Presidente Roosevelt, durante la Segunda Guerra Mundial, para promover el esfuerzo bélico industrial y se asignaría ahora a quienes realizaran notables mejoras en materia de exportaciones.

Esta orden ejecutiva fue proclamada el 5 de diciembre de 1961 y en los últimos días de marzo de 1962 diez recompensas de tipo fueron entregadas, por primera vez, a otras tantas empresas norteamericanas.

Mientras tanto, el 16 de octubre de 1961, en la publicación oficial

cial del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, "Foreign Commerce Weekly", aparecia un analisis de Evelyn M. Parrish, de la International Trade Analysis Division refiriendose a como se iban desarrollando ese ano las exportaciones y a los resultados obtenidos en el primer semestre de ese ano.

Basandose en esas observaciones se anticipaba un aumento de las mismas, calculandose que estas llegarian, al finalizar ese ano, a los 20 mil millones de dolares. Las importaciones, segun ese mismo analisis, descenderian en comparacion con el ano anterior, hasta a 13.6 mil millones de dolares. De esta forma, el superavit de la balanza de comercio se elevaria a unos 6.2 mil millones de dolares.

Este superavit, acompanado por el hecho de que en el segundo trimestre de ese ano varias naciones, especialmente Alemania, Holanda y Filipinas pagaron a los Estados Unidos devoluciones por prestamos, por alrededor de 725 millones de dolares, serviria para reducir el deficit de la balanza de pagos a solamente 500 millones de dolares.

En aquellos seis meses las exportaciones de maquinarias aumentaron en comparacion con las cifras correspondientes al mismo periodo del ano anterior. Lo mismo ocurrio con las de acero, cobre y algod6n. Las ventas de aviones a reaccion tambien sufrieron un apreciable aumento.

En los primeros meses del ano, asimismo hubo un incremento en los embarques de trigo, especialmente a Espana e Italia, como consecuencia de las pobres cosechas de ese cereal en ambos paises.

Las importaciones de la mayor parte de los articulos declinaron

en comparacion con el mismo periodo del ano anterior. Estas declinaciones tanto aparecieron en articulos manufacturados como en materias primas y articulos alimenticios.

Las importaciones de automoviles europeos siguieron disminuyendo y llegaron a la mitad de las cifras del ano anterior, tambien para ese mismo lapso. Esa reduccion tambien se hizo evidente en los articulos textiles, caucho, hierro, acero y azucar.

Las actividades comerciales en Europa, para 1961, como en anos anteriores fueron creciendo, pero la tasa de incremento no fue tan alta como la de 1960. Las exportaciones americanas, a esa parte del mundo, siguen aumentando, pero a un porcentaje mucho menor que en 1960, cuando las mismas se expandieron en un 40 por ciento comparado con 1959.

En los primeros seis meses de 1961, las exportaciones a Europa crecieron en un 4 por ciento, comparadas con similar periodo de 1960, mientras que las importaciones norteamericanas descendieron considerablemente.

Las exportaciones al Mercado Comun Europeo aumentaron un 7 por ciento, comparadas con similar periodo de 1960. La mayor parte de ese crecimiento provino de embarques de trigo para Italia y de mayores embarques de maquinarias, tambien para ese pais. Para el resto de los paises del Mercado Comun, las exportaciones de maquinarias tambien fueron mayores, 66 por ciento, en comparacion con igual periodo del ano anterior.

Las importaciones desde esos paises fueron 15 por ciento menores que las del primer semestre de 1960. Esa reduccion provino principalmente de una reduccion en las compras de acero y automoviles. Solamente Alemania,

con la venta de mas de 200.000 Volkswagens fue capaz de mantenerse en el promedio del primer semestre del ano anterior.

Asimismo, contrariamente a lo acontecido en la segunda mitad de 1960 y primeros meses de 1961, las ventas de maquinarias del Mercado Comun a los Estados Unidos fueron creciendo levemente.

El promedio de expansion economica en Gran Bretana fue inferior al del Mercado Comun, durante 1960 y durante el primer semestre de 1961. Sin embargo, la expansion de las exportaciones norteamericanas fue alli mayor que en los paises del Mercado Comun Europeo durante 1960. De todas formas, para la primera mitad de 1961 las ventas a ese pais decayeron en un 15 por ciento, en comparacion con el mismo periodo del ano anterior. Muchas de estas disminuciones provinieron de menos embarques en aviones, aluminio y acero, productos que se enviaron en gran cantidad -mas de lo normal- durante el ano anterior.

Las compras norteamericanas en Gran Bretana, que ya habian decrecido apreciablemente en 1960, decayeron en un 30 por ciento en la primera mitad de 1961, comparandolas con las del mismo periodo del ano anterior. Las importaciones de metales se redujeron a la mitad, mientras que las de automoviles bajaron de 143 millones a 23 millones de dolares.

La expansion economica de Japon fue apreciable en 1960, cuya produccion aumento un 10 por ciento y esa gran actividad continuo durante el primer semestre de 1961. Por ello, las compras japonesas al exterior crecieron considerablemente, aunque por ello sus reservas monetarias comenzaron a caer paulatinamente.

Las exportaciones a Japon crecieron en un 40 por ciento, comparadas con el mismo periodo anterior. Los mayores incrementos fueron para chatarra, cobre, maquinaria para trabajar metales y otros tipos de maquinas, como asimismo cereales y algodón.

Las compras norteamericanas, por otra parte, decrecieron en un 30 por ciento y solamente adquisiciones de aparatos de radio alcanzaron los niveles del año anterior en ese mismo periodo.

En otras areas de Asia y Africa, las exportaciones norteamericanas tambien crecieron, especialmente las referentes a embarques de cereales de diverso tipo.

Las importaciones, por el contrario, fueron menores, y reducciones en las compras de caucho y estano se hicieron sentir en ese mismo periodo. Las compras de cacao en Africa, por el contrario, fueron mayores, atrayendo a los importadores norteamericanos por los bajos precios que ofrecian los paises africanos.

Las exportaciones a Canada disminuyeron, principalmente las ventas de carbon, metales y maquinarias. La unica ganancia apreciable fue para la entrega de aviones a reaccion.

Las compras norteamericanas a Canada tambien fueron menores, alrededor de 4 por ciento comparadas con el mismo periodo para 1960, reflejando especialmente una reduccion en la demanda de metales. En el segundo trimestre de ese periodo las importaciones de articulos manufacturados comenzaron a crecer y en los meses del verano fueron enviados a los Estados Unidos los primeros aviones a reaccion para las lineas de aeronavegacion

comerciales.

El comercio con America Latina, por su parte, fue el menor registrado desde 1955, para un promedio de seis meses. La mayor parte de esa disminucion provino, sin embargo, de la casi total suspension de actividades economicas con Cuba.

Las importaciones de Cuba, 17 millones de dolares, fueron en su mayor parte, de tabaco en hojas. Las exportaciones, practicamente bajo total embargo, se redujeron a 13 millones en los primeros 6 meses de ese ano.

Las exportaciones a Argentina y Brasil crecieron considerablemente, las de Venezuela decrecieron, mientras que las de otros paises permanecieron estables. Las importaciones de azucar de America Latina quedaron reducidas a la mitad de los niveles de 1960, -enro-junio- con un crecimiento importante para aquellas que provenian de Mexico, Peru y Republica Dominicana, que ayudaron a reemplazar el azucar cubano en el mercado norteamericano. Las importaciones de mineral de hierro tambien decrecieron.

Sin embargo, para la segunda mitad de 1961, mientras que las exportaciones permanecieron casi estacionarias, y de acuerdo con los calculos señalados anteriormente, las importaciones aumentaron en forma apreciable, con lo que el superavit de la balanza de comercio fue menor que el calculado y ello, unido a una mayor salida de fondos al exterior, hizo que nuevamente se produjera un fuerte deficit en la balanza de pagos, por valor de 2.450 millones de dolares, siendo, de todas formas, inferior en 1.5 mil millones de dolares al registrado en 1960.

Como se apreciara, el resultado final fue bastante distinto del

habian previsto los funcionarios norteamericanos, basandose, precisamente, en las estadisticas que acabamos de senalar.

Este aumento en las importaciones redujo el superavit esperado en la balanza de comercio, de 6.2 mil millones de dolares a 5.3 mil millones de dolares.

Jack N. Behrman, Assistant Secretary of Commerce for International Affaires, ante esta situacion declaraba: "El estrecho superavit de nuestra "balanza de comercio en los ultimos seis meses, sirve nuevamente para lla - "zarnos la atencion sobre el hecho de que para lograr una posicion suficien - "temente favorable en la balanza de pagos se requerira intensificar los es - "fuerzas y una clara politica por parte de los hombres de negocios, de los "trabajadores y del gobierno norteamericano durante 1962. El cumplimiento "de nuestras obligaciones en el exterior requiere un vigoroso y saludable "crecimiento de nuestras ventas en el exterior ..."

Refiriendose al comercio con Europa, Jack N. Behrman hacia notar: " ... las ventas norteamericanas a Europa fallaron en el sentido de mostrar "nuevas ganancias en 1961 a pesar de la continua expansion interna de esos "paises".

A que se debio el fracaso para elevar las exportaciones norteamericanas en 1961? A nuestro juicio, ello obedece a dos causas principales.

La primera de ellas corresponde a una situacion existente en los paises altamente industrializados, como Europa y Japon. Alli, los precios de los articulos manufacturados son, en general, inferiores a los de los similares norteamericanos, con lo que la competencia es poco menos que imposi-

ble. Esta situación se haya agravada por la existencia de barreras aduaneras y cuotas que impiden, en último caso, un desarrollo de las importaciones de los Estados Unidos.

La segunda causa se refiere a la exportación de materias primas, que decayó en 1961 en comparación con las cifras de 1960. Ello contribuye actualmente -y existen muchos síntomas como para considerar que lo mismo ha de ocurrir en el futuro-, a impedir un aumento paulatino de las exportaciones por la inestabilidad del mercado de esos productos.

En efecto, Europa constituye el mejor mercado para los productos agrícolas norteamericanos, y los agricultores de los Estados Unidos dependen en mayor grado de las exportaciones que los fabricantes de artículos manufacturados. Por tanto, su situación general es más crítica que la de estos últimos.

Las exportaciones de productos agrícolas estadounidenses en los últimos años han ascendido a un promedio de 5 mil millones de dólares anuales. Ellas representan el 13 por ciento de la producción agrícola.

De esos 5 mil millones de dólares, un total de 3.5 mil millones corresponde a pagos en dólares o monedas fuertes, mientras que el resto, es decir 1.5 mil millones de dólares corresponde a donaciones, cuentas de compensación o pagos en monedas inconvertibles.

Dada la delicada y débil situación de la balanza de pagos, esos 3.5 mil millones de dólares resultan muy necesario para fortalecerla tanto como sea posible. La mayor parte de este importe, más de 2 mil millones de

dolares, provienen de Europa y de Gran Bretana.

De ahí la viroga campana que venia desarrollando la Administracion del Presidente Kennedy para asegurar la libre entrada de esos productos en el Mercado Comun y en Europa en general, mediante la reforma de la la Trade Agreement Act.

De todos modos, ya la conservacion de esos mercados no se presenta nada facil. Los paises del Mercado Comun y Gran Bretana tienen varios tipos de proteccion para desarrollar su propia produccion agricola, tan ampliamente como sea posible.

Asimismo, comienza a haber mayor produccion que consumo de productos agricolas en Europa. Holanda, por ejemplo, ha sido ya un pais que dentro del Mercado Comun ha tenido sobrantes en estos productos.

Ahora, Francia tambien cuenta con saldos de trigo y productos lacteos, que tambien debera exportar. Italia, asimismo, dispone de fuertes cantidades de tabaco y Alemania igualmente puede convertirse bien pronto en exportador de articulos de la agricultura.

Asi, la situacion agricola de Europa esta evolucionando hacia un autoabastecimiento y, en algunos casos, ya se estan creando saldos exportables. Las observaciones y estudios sobre este punto senalan que la necesidad de importaciones por parte de Europa, en los anos venideros, ira disminuyendo, a menos que el consumo aumente apreciablemente.

Al lado de estas dos causas que impiden el crecimiento de las exportaciones norteamericanas hay otro factor, de suma importancia tambien y

que se refiere a los países poco industrializados.

Las ventas a estos países se componen principalmente de productos manufacturados y en ellos los exportadores norteamericanos siempre encuentran fuerte competencia con los similares europeos y japoneses. Los precios de estos últimos -por lo general- son generalmente más bajos, aunque a veces, la mejor calidad norteamericana se impone.

Esta situación, se halla más agravada por las facilidades de pagos y créditos para compras que acuerdan los países europeos y Japón. Los Estados Unidos aun han encontrado un medio adecuado para hacer frente a este tipo de competencia.

En los países en proceso de industrialización, como el caso de América Latina, la necesidad de toda clase artículos manufacturados y, en especial, de bienes de capital, es muy grande, ya que prácticamente todo debe hacerse, desde carreteras hasta la instalación de fábricas; desde la continua adquisición de piezas de recambio hasta la reposición total de muchos tipos de maquinarias, etc.

Generalmente, la economía de esos países se basa en la producción de uno o dos clases de materias primas. Su fuente de ingreso de divisas proviene, en su mayor parte, de la venta de esos productos al exterior.

Europa, ha constituido siempre un mercado tradicional para la venta de estas materias. Actualmente, la necesidad de estos artículos por parte de los países europeos -como hemos visto- es menor y la venta que de estos artículos realizan los Estados Unidos recibiendo en pago monedas débiles o, muchas veces, como donaciones; naturalmente, no favorecen el desarro-

llo de estas exportaciones.

El producto de estas ventas -frecuentemente debilitadas por continuas bajas en los precios internacionales- debe reservarse para la importación de artículos esenciales, con lo que el desarrollo económico queda incompleto y frenado por mucho tiempo.

Por ello, se hace imperiosa la necesidad de adquirir importaciones de artículos manufacturados a crédito y en plazos amplios. La venta de maquinarias para construir carreteras debe hacerse hoy día no ya con el sentido clásico de pago al contado o semi contado, sino de acuerdo con la función que esa máquina desempeñara en el país comprador.

Así, la apertura de una carretera trae como consecuencia inmediata un mayor desarrollo de la actividad económica y, posteriormente, un aumento de la producción, incluso de las exportaciones, con lo que a través de un término prudencial esas maquinarias originaran un ingreso de divisas adicionales con las que se podrá pagar su compra.

Este concepto parece no haber sido comprendido aun por los exportadores norteamericanos, los que generalmente exigen condiciones que difícilmente pueden ser satisfechas, reduciendo así, apreciablemente sus ventas en estos países.

Ello, naturalmente, es aprovechado por competidores europeos y japoneses, que a costa de esta falla ven crecer considerablemente sus exportaciones, con lo que el mercado se va restringiendo aun mas para muchos productos norteamericanos.

port" en su numero del 25 de diciembre de 1961. Segun esa publicacion, las firmas norteamericanas estaban perdiendo ordenes de exportacion por muchos millones de dolares. Ellas son autofinanciadas por competidores europeos. He aqui como un alto funcionario de una sociedad norteamericana, cuyo nombre no senalaba, explicaba esta situacion: Los Estados Unidos ayudaron a Europa a recuperarse. Ahora, los europeos estan viendo crecer sus reservas financieras. Asimismo, estan expandiendo sus exportaciones. Las firmas norteamericanas no pueden competir con sus terminos de pago.

Por ejemplo, en Mexico, la sucursal de Aluminium Company of America concurreo a una licitacion, siendo el mas bajo ofertante en la provision de cable electrico por valor de 12 millones de dolares. Pero una firma francesa obtuvo el negocio.

Su precio fue mas alto, pero hizo la siguiente oferta: 14 anos para pagar y un prestamo adicional, igual al precio del cable, que el comprador mexicano podria usar para comprar lo que quisiera donde quisiera. La oferta de Aluminium Company of America acordaba cinco anos para pagar la compra, pero sin ningun prestamo.

General Electric perdio -tambien en Mexico- una orden de generadores electricos por valor de 34 millones de dolares. Podria haber acordado los 24 anos de plazo para pagar los equipos, pero no podia hacer el prestamo de 37 millones que hizo la firma francesa -respaldada por el gobierno frances- para construcciones locales.

Ante ello, un alto funcionario de la General Electric declaro: Hasta ahora, los franceses son los mas fuertes competidores. Pronto los ale-

banos con sus enormes reservas volcaran su atencion en estos mercados de exportacion. En las presentes condiciones seremos aniquilados.

Para solucionar, siquiera en parte, el 26 de septiembre de ese ano, el Presidente Kennedy promulgo la legislacion autorizando al Export Import Bank a asegurar a los exportadores norteamericanos contra riesgos politicos y comerciales por mas de mil millones de dolares.

Como complemento, el mismo Presidente Kennedy, a principios de noviembre, anuncio dos medidas a ser tomadas por el Export Import Bank, destinadas a incrementar el volumen de las exportaciones norteamericanas.

El primer programa consistia en un sistema de seguros para los creditos de la exportacion y el segundo en una garantia para las operaciones de exportacion acordada por el Export Import Bank a los bancos comerciales y a otras instituciones financieras.

En ambos casos, se referia a operaciones a corto plazo. Los seguros para exportadores no tienen una duracion mayor de dos anos y, naturalmente, resultaba de corto alcance para frenar la competencia europea y japonesa.

Asimismo, tampoco habia, como en Suiza o Alemania, un mercado destinado a descontar letras de tesoreria que se recibieran por operaciones de exportacion. Estas letras eran entregadas en pago de compras realizadas por gobiernos extranjeros, en muchos casos de America Latina, con plazos generalmente de cinco anos de vencimiento.

Notas letras eran descontadas en Los Estados Unidos -como asi se

podía- irregularmente y a alto precio, el que rara vez podía conocerse de artesano.

Mientras tanto, Europa y en especial los países del Mercado Común, con nuevas formulas financieras, apoyo de bancos locales y, en ultimo caso con garantías gubernamentales, ofrecía perspectivas mas amplias para sus exportadores.

En este aspecto, tambien resultaba evidente que los Estados Unidos hacian frente a nuevos problemas que requerian nuevas soluciones. La campana para incrementar las exportaciones no habia dado resultado y en lo sucesivo, de esa politica, solo podian, a lo sumo, esperarse resultados limitados.

Las razones de este fracaso resultan claras y se comprenden facilmente, si se conoce la mentalidad norteamericana que imperaba a fines de ese ano.

Los negocios, luego de la recesion de 1957, se encontraban en pleno auge y para ese ano y el siguiente -1961 y 1962- se suponía que las ventas en el mercado interno llegarían a niveles posiblemente alcanzados.

De esta forma, la producción, si se quería exportar en cantidad suficiente como para cubrir, siquiera en parte, el déficit en la balanza de pagos, debía incrementarse sustancialmente.

Pero ese aumento, por si solo, no era suficiente, pues se la debía adaptar a gustos, necesidades y sistemas de crédito apropiados.

Por ello, este panorama era muy poco atractivo para muchos hombres

de negocios, pues además era perfectamente conocido que muchas mercaderías se hallaban fuera de competencia en los precios internacionales. Sería entonces necesario nuevos métodos de fabricación, nuevas maquinarias, y, por consiguiente inversiones adicionales de capital.

Al lado de esto, el mercado doméstico se encontraba mucho más atractivo.

Para otros, el exterior siempre era algo nuevo y desconocido, con pueblos que hacían frente a problemas difíciles de comprender y en los que muchas formas de expropiaciones eran a veces bastante frecuentes.

En medio de abundancia y de buena cantidad de compradores domésticos, resultaba difícil hacer comprender a los hombres de negocios la magnitud de problemas que aun no afectaban el resultado final de sus operaciones. Ciertamente es que en algunos casos comenzaba a hacerse sentir los efectos de una mayor competencia europea y japonesa, pero ellos aun eran la excepción.

En condiciones como las señaladas, solo una cosa podía hacerse: reformar la Trade Agreement Act y antes de que fuera demasiado tarde, pues a ese paso -los expertos no dudaban que para dentro de pocos años, posiblemente para 1964- se sentirían efectos de suma gravedad para la economía norteamericana.

Para entonces, no solamente podía resultar muy difícil conservar el pequeño ritmo de crecimiento de las exportaciones, sino que hasta podrían disminuir apreciablemente ante la vigorosa competencia europea.

#### IV. La ayuda exterior norteamericana

La balanza de pagos de los Estados Unidos ofrece un aspecto particular que solamente en ella se presenta y que es ajeno a cualquier otra, por lo menos en la proporción de la norteamericana. Se trata de la ayuda económica exterior y de los gastos militares, también en el extranjero

En conjunto, suman alrededor de 7 mil millones de dólares anuales y, como es natural, esa suma pesa actualmente mucho en los resultados finales de la balanza de pago de los Estados Unidos.

En un periodo de 16 años, desde que terminó la segunda guerra mundial, hasta el 30 de junio de 1961, los Estados Unidos donaron o prestaron 84.7 mil millones de dólares a países extranjeros.

Un total de 17 naciones recibieron el 70,2 por ciento de esa suma, es decir unos 59,5 mil millones de dólares. Durante esos 16 años la ayuda exterior -tanto económica como militar- se invirtió como sigue:

Ayuda económica	51.0 mil millones de dólares
" militar	28.8 " " " "
Suscripciones de capital	4.9 " " " "

Las suscripciones de capitales corresponden a las cuotas norteamericanas en el Banco de Reconstrucción y Fomento, Fondo Monetario Internacional y Banco Interamericano de Desarrollo.

Por apices, estas sumas, desde octubre de 1945 al 30 de junio de

1961 (cierre del último año fiscal norteamericano), se distribuyen de la siguiente forma:

- 1) Diecisiete naciones recibieron en total 59.5 mil millones de dolares. Las cifras, para cada una de ellas son las siguientes:

Francia	9.7	mil millones de dolares
Gran Bretaña	7.7	" " " "
Italia	5.1	" " " "
Formosa	4.9	" " " "
Korea	4.5	" " " "
Alemania	4.0	" " " "
Japón	4.0	" " " "
Turquía	3.6	" " " "
Grecia	2.9	" " " "
Yugoeslavia	2.1	" " " "
Holanda	2.1	" " " "
India	2.0	" " " "
Belgica-Luxemburgo	1.9	" " " "
Viet Nam	1.9	" " " "
Filipinas	1.4	" " " "
España	1.3	" " " "
Austria	1.0	" " " "

- 2) Treinta una nación recibieron más de 100 millones de dolares cada una. Las cifras, por países, son las siguientes:

Pakistan 999 millones de dolares

Iran	998 millones de dolares			
Brasil	974	"	"	"
Norway	947	"	"	"
Indochina	836	"	"	"
Polonia	823	"	"	"
Dinamarca	801	"	"	"
Israel	646	"	"	"
Thailandia	570	"	"	"
Indonesia	468	"	"	"
Rusia	415	"	"	"
Portugal	381	"	"	"
Rep. Arabe Uni-				
da	375	"	"	"
Laos	372	"	"	"
Mexico	342	"	"	"
Chile	319	"	"	"
Argentina	288	"	"	"
Jordania	284	"	"	"
Cambodgia	270	"	"	"
Peru	266	"	"	"
Ryuku Islas	248	"	"	"
Colombia	217	"	"	"
Bolovia	202	"	"	"
Checoeslovaquia	191	"	"	"
Marruecos	183	"	"	"
Tunee	158	"	"	"
Libia	156	"	"	"

Irlanda	140	millones de dolares		
Afghanistan	128	"	"	"
Guatemala	115	"	"	"
Suecia	104	"	"	"

3) Cuarenta y cinco naciones recibieron menos de 100 millones de dolares cada una. El detalle, por paises, es el siguiente:

Etiopia	95	"	"	"
Finlandia	87	"	"	"
Libano	86	"	"	"
Ecuador	82	"	"	"
Haiti	78	"	"	"
Burma	73	"	"	"
Uruguay	70	"	"	"
Liberia	70	"	"	"
Irak	69	"	"	"
Ceylan	63	"	"	"
Islandia	59	"	"	"
Pacifico, Islas	59	"	"	"
Cuba	56	"	"	"
Costa Rica	54	"	"	"
Panamá	48	"	"	"
Paraguay	35	"	"	"
Nicaragua	35	"	"	"
Sudan	34	"	"	"
Nepal	30	"	"	"

Honduras	30 millones de dolares			
Hungria	26	"	"	"
Hong Kong	24	"	"	"
Congo Belga	22	"	"	"
Arabia Saudita	22	"	"	"
Albania	20	"	"	"
Venezuela	19	"	"	"
Rhodesia	18	"	"	"
Alemania Oriental	17	"	"	"
El Salvador	11	"	"	"
Yemen	11	"	"	"
Indias Occidenta-				
les Inglesas	10	"	"	"
Nueva Zelandia	10	"	"	"
Rep. Dominicana	8	"	"	"
Somalia	8	"	"	"
Africa Oriental				
Inglesa	8	"	"	"
Chipre	8	"	"	"
Ghana	5	"	"	"
Nigeria	5	"	"	"
Argelia	4	"	"	"
Canada	3	"	"	"
Malaya	3	"	"	"
Guinea	3	"	"	"
Surinam	3	"	"	"

Chad	2 millones de dolares
Nueva Caledonia	1 " " "

Durante ese mismo periodo, la ayuda militar solamente, 28.0 mil millones de dolares, se repartio de la siguiente forma:

1) Europa Occidental

Francia	4.3 mil millones de dolares
Gran Bretana	1.2 " " " "
Italia	2.0 " " " "
Alemania	1.2 " " " "
Holanda	1.2 " " " "
Belgica	1.2 " " " "
Yugoslavia	700 " " "
Espana	400 " " "
Otros	2.7 mil " " "

2) Cercano Oriente y Sud Asia

Turquia	1.3 mil millones de dolares
Grecia	1.4 " " " "
Iran	500 " " "
Otros	700 " " "

3) Lejano Oriente y Pacifico

Formosa	3.0 mil millones de dolares
Korea	1.4 " " " "
Japan	1.4 " " " "

Vietnam	500 millones de dolares			
Cambodgia y Laos	200	"	"	"
Indochina (antes de la particion)	600	"	"	"
Thailandia	300	"	"	"
Otros	14100	"	"	"

4) Republicas Latino Americanas

Brasil	100	"	"	"
Chile	100	"	"	"
Otros	(1) 400	"	"	"

(1) En los ultimos 400 millones de dolares estan incluidos los correspondientes envios a Peru, Mexico, Argentina, Colombia y Bolivia, todos ellos menores de 50 millones de dolares.

5) Otros 300 millones de dolares

Al terminar el ultimo ano fiscal -30 de junio de 1961, de esos 84.7 mil millones de dolares, unos 12.8 mil millones de dolares correspondian a prestamos y no a donaciones, que deben volverse a los Estados Unidos. Unos 10.5 mil millones de dolares debian ser pagados en dolares norteamericanos, mientras que el resto se abonaria en mercaderias, servicios o monedas locales, a eleccion del pais prestatario.

El importe de esos prestamos, que en realidad ascendia a algo mas de 17.6 mil millones de dolares, de los que se habian efectivamente utilizado 12.8 mil millones de dolares, por paises, era el siguiente:

Vietnam	500 millones de dolares			
Cambodgia y Laos	200	"	"	"
Indochina (antes de la particion)	600	"	"	"
Thailandia	300	"	"	"
Otros	11100	"	"	"

4) Republicas Latino Americanas

Brasil	100	"	"	"
Chile	100	"	"	"
Otros	(1) 400	"	"	"

(1) En los ultimos 400 millones de dolares estan incluidos los correspondientes envios a Peru, Mexico, Argentina, Colombia y Bolivia, todos ellos menores de 50 millones de dolares.

5) Otros 300 millones de dolares

Al terminar el ultimo ano fiscal -30 de junio de 1961, de esos \$4.7 mil millones de dolares, unos 12.8 mil millones de dolares correspondian a prestamos y no a donaciones, que deben volverse a los Estados Unidos. Unos 10.5 mil millones de dolares debian ser pagados en dolares norteamericanos, mientras que el resto se abonaria en mercaderias, servicios o monedas locales, a eleccion del pais prestatario.

El importe de esos prestamos, que en realidad ascendia a algo mas de 17.6 mil millones de dolares, de los que se habian efectivamente utilizado 12.8 mil millones de dolares, por paises, era el siguiente:

Pais	Total	Utilizado	Sin utilizar
Argentina	450.898.000	263.904.000	186.994.000
Bolivia	45.159.000	36.455.000	8.704.000
Brasil	931.760.000	671.701.000	260.059.000
Chile	303.610.000	171.326.000	132.284.000
Colombia	224.054.000	123.396.000	100.658.000
Costa Rica	40.234.000	16.131.000	24.103.000
Cuba	36.273.000	36.273.000	—
Ecuador	49.402.000	33.475.000	15.927.000
El Salvador	5.692.000	133.000	5.559.000
Guatemala	32.328.000	3.873.000	28.455.000
Haiti	32.485.000	29.809.000	2.676.000
Honduras	16.179.000	7.912.000	8.267.000
México	371.613.000	221.918.000	149.695.000
Nicaragua	24.040.000	7.030.000	17.010.000
Panamá	28.194.000	12.514.000	15.680.000
Paraguay	19.909.000	18.022.000	1.887.000
Perú	222.035.000	146.975.000	75.060.000
Uruguay	42.455.000	18.986.000	23.469.000
Venezuela	168.083.000	17.071.000	151.012.000
<b>Sin especificar, Lati-</b>			
<b>no America</b>	37.738.000	31.250.000	6.488.000
Suecia	51.342.000	50.642.000	700.000
Australia	31.423.000	6.154.000	25.269.000
Austria	57.641.000	51.991.000	5.650.000
Bélgica	117.341.000	116.833.000	508.000

Pais	Total	Utilizado	Sin utilizar
Africa Orien - tal Inglesa	2.915.000	1.015.000	1.900.000
Birmania	62.536.000	14.948.000	47.587.000
Ceylan	18.206.000	7.863.000	10.343.000
Formosa	322.520.000	233.371.000	89.148.000
Checoslovaquia	4.870.000	4.870.000	—
Dinamarca	40.478.000	40.468.000	10.000
Etiopia-Eritreria	61.413.000	5.669.000	55.744.000
Finlandia	98.658.000	92.514.000	6.144.000
Francia	1.455.076.000	1.446.138.000	8.939.000
Alemania	243.795.000	242.664.000	1.132.000
Grecia	170.341.000	115.860.000	54.481.000
Hong Kong	214.000	—	214.000
Hungría	9.845.000	9.845.000	—
Islandia	32.437.000	28.273.000	4.164.000
India	1.663.816.000	743.247.000	920.567.000
Indonesia	305.476.000	151.906.000	153.569.000
Iran	280.396.000	207.913.000	72.482.000
Iraq	131.000	—	131.000
Irlandia	122.472.000	122.472.000	—
Israel	363.316.000	264.015.000	99.301.000
Italia	331.220.000	250.123.000	81.097.000
Japon	404.397.000	288.809.000	115.588.000
Jordania	3.700.000	1.207.000	2.493.000
Korea	46.809.000	24.941.000	21.868.000

	País	Total	Utilizado	sin utilizar
LI	Libano	9.212.000	1.968.000	7.244.000
	Liberia	91.707.000	51.551.000	40.155.000
	Libia	8.561.000	6.081.000	2.480.000
	Luxemburgo	2.782.000	2.782.000	--
	Malaya	19.750.000	1.299.000	18.451.000
	Yarruecos	192.957.000	119.293.000	73.664.000
	Nepal	1.400.000	--	1.400.000
	Holanda	161.232.000	159.156.000	2.075.000
	Nueva Zelanda	3.247.000	7.624.000	623.000
	Nigeria	6.164.000	664.000	5.500.000
	Noruega	46.361.000	46.361.000	--
	Pakistan	420.546.000	271.553.000	208.993.000
	Filipinas	234.973.000	81.914.000	153.059.000
	Polonia	103.681.000	100.094.000	3.587.000
	Portugal	46.619.000	46.613.000	6.000
	Rhodesia y Nyasa-			
	landia	17.710.000	17.710.000	--
	Arabia Saudita	7.456.000	7.456.000	--
	Suecia	2.000.000	80.000	1.919.000
	Sud Africa	8.056.000	72.298.000	5.758.000
	España	466.354.000	242.411.000	232.943.000
	Sudan	10.000.000	6.804.000	3.196.000
	Surinam	150.000	12.000	138.000
	Suecia	16.385.000	16.385.000	--
	Thailandia	68.812.000	46.487.000	22.325.000

País	Total	Utilizando	Sin utilizar
Islas del Pa- cífico	144.000	144.000	--
Tunez	47.370.000	7.311.000	40.059.000
Turquía	416.410.000	185.428.000	230.982.000
Rusia	211.368.000	211.368.000	--
Rep. Árabe			
Unida	191.661.000	70.593.000	121.068.000
Gran Bretaña	4.424.271.000	4.211.771.000	212.500.000
Vietnam	93.162.000	50.058.000	43.105.000
Indias Occi- dentales Ingl.	123.000	45.000	79.000
Yugoeslavia	484.665.000	279.187.000	205.478.000
Comunidad Euro- pea de Energía Atómica	135.000.000	135.000.000	--
Comunidad Euro- pea del Carbon y del Acero	87.500.000	87.500.000	
OTC	8.464.000	1.956.000	6.508.000
Naciones Unidas	47.500.000	47.500.000	
Sin especificar	41.825.000	20.366.000	21.459.000

Para el año fiscal que termina el 30 de junio de 1962, la ayuda exterior votada por el Congreso ascendió a 4 mil millones de dolares. Para apreciar mejor la forma en que esta va influyendo en la balanza de pagos, observese su distribución:

1.5 mil millones de dolares en productos del surplus agricola;	
1.4 " " " "	fueron utilizados por los paises extranjeros para la compra de mercaderias norteamericanas;
1.1 " " " "	fueron empleados en la adquisicion de productos a otros paises.

Vale decir que el 77 por ciento de esta suma es empleado en adquisiciones dentro de los Estados Unidos y sin ella, las exportaciones norteamericanas descenderian automaticamente en cerca de 3 mil millones de dolares.

La meta del Presidente Kennedy era de llegar a un 60 por ciento y la politica fiscal norteamericana impedia que paises poco desarrollados gastaran esas sumas en los altamente industrializados como los de Europa y Japon.

La razon de esta politica obedecia a las siguientes consideraciones:

- 1) Reducir la salida de dolares y oro que esa ayuda podria provocar en los Estados Unidos si la misma se empleara en compras a cualquier pais;
- 2) Evitar que esas sumas sirvan para exportaciones a otros paises que luego compitieran con las de los Estados Unidos.

En cambio, toda la ayuda militar es gastada dentro de los Estados Unidos. Esas compras incluyen aviones, vehiculos de combate, artilleria,

armas cortas, municiones, algunos tipos de barcos de guerra, uniformes y otros equipos militares.

Como complemento a la ayuda directa, el gobierno norteamericano puede disponer de algunos de los productos del surplus agricola, subvencionando la venta de ellos a compradores del exterior.

En ese caso, el gobierno paga a los exportadores norteamericanos la diferencia entre el precio domestico -que es soportado entonces por el mismo gobierno- y el de los mercados internacionales.

Estas exportaciones subvencionadas se refieren especialmente a trigo, maiz, algod6n y otros.

El total de productos agricolas vendidos al exterior bajo este programa alcanzo, durante 1960, a 1.3 mil millones de dolares.

El gobierno tambien subvenciona a los agricultores que producen las cosechas y a los exportadores que envian parte de ellas al exterior.

Esta practica ha sido fuertemente criticada por los fabricantes textiles norteamericanos, quienes sostienen que muchas veces articulos textiles importados a los Estados Unidos estan confeccionados con algod6n estadounidense vendido a precios inferiores a los domesticos, originando asi un fuerte competencia con los fabricados en los Estados Unidos.

De todas formas, y para tener una mejor idea de la importancia de la ayuda exterior en las exportaciones norteamericanas, la revista U.S. News & World Report, en su numero del 6 de noviembre de 1961, afirmaba que durante 1960, cara del 30 por ciento de las exportaciones norteamerica-

nas salieron de los Estados Unidos bajo algun programa de la ayuda exterior.

Mayor problema para la nivelacion de la balanza de pagos, representan los gastos militares de este pais en el exterior. Los mismos, ascienden a un promedio anual de 3 mil millones de dolares.

En el ultimo ano fiscal, terminado el 30 de junio de 1961, los Estados Unidos destinaron a gastos de defensa mas de 46 mil millones de dolares. De ese monto, como se ha dicho anteriormente, 3 mil millones fueron gastados en el exterior en envio y manutencion de tropas, conservacion y atencion de bases militares, etc.

Desde hace ya algun tiempo, mas especificamente en los ultimos meses de la Administracion del Presidente Eisenhower, el gobierno norteamericano, comenzo a presionar a sus aliados occidentales para que tomaran a su cargo una mayor proporcion en sus gastos de defensa. Se alega que los Estados Unidos, con 183 millones de habitantes invierte en ellos tres veces mas que los doce paises miembros de la NATO. La poblacion de esos paises llega a 274 millones y lo invertido por ellos en la defensa solamente a 14.5 mil millones de dolares.

Durante 1960 las cifras empleadas por ese concepto fueron las siguientes, en miles de millones de dolares:

Países	Gastos militares	% del producto nacional.
Estados Unidos	46.6	9.3
Gran Bretaña	4.9	7.0

Países	Gastos militares	% del producto nacional
Francia	3.8	6.5
Alemania	2.9	4.3
Italia	1.1	3.7
Holanda	0.5	4.1
Belgica-Luxemburgo	0.4	3.2
Turquia	0.3	5.6
Canadá	0.2	2.8
Grecia	0.1	3.3
Portugal	0.1	4.5

durante todo 1961 -en aun en 1962- siguieron las conversaciones entre los Estados Unidos y sus aliados a fin de llegar a un acuerdo para que estos asumieran una mayor proporción en los gastos de defensa. Sin embargo no fue posible llegar a una unificación de criterios.

Gran Bretaña, desde mediados de 1961, comenzó a tener saldos desfavorables en su balanza de pagos y la libra esterlina fue sometida a fuertes presiones. Ello hacía imposible cualquier erogación extraordinaria por parte del gobierno británico.

El gobierno francés se hallaba abocado a los problemas de la guerra de Argelia, debiendo emplear allí a 400.000 mil soldados con un gasto anual de mil millones de dólares. Solo la terminación podía hacer que Francia se hiciera cargo de una mayor proporción, aunque, aun así, la diferencia de criterios entre el General de Gaulle y el Presidente Kennedy en la defensa de Europa dificultaría todavía un acuerdo de este tipo.

V. Las inversiones de capitales en el exterior

Independientemente del problema que el escaso incremento de las exportaciones representan para la balanza norteamericana de pagos, las inversiones de capital a largo plazo en el exterior, constituian tambien un ponto critico en ella.

Desde los primeros dias en que la nueva Administracion del Presidente Kennedy se hizo cargo del gobierno, manifesto su disconformidad sobre la politica que seguian -y siguen aun- los hombres de negocios y las grandes empresas en las inversiones de capitales al exterior.

La existencia de "taxes havens" en el extranjero, esto es en paises en los cuales los impuestos son infimos atraian continuamente a los inversores norteamericanos provocando asi con suma frecuencia grandes salidas de dolares.

Ademas, la imposibilidad de graver a las utilidades de companias que las obtuvieran en el exterior, por medio de agencias o sucursales, cuando estas ganancias no se remitieran a los Estados Unidos en forma de dividendos y la direccion de las inversiones de capitales al exterior que se dirigian a paises altamente industrializados -en especial a Europa- en lugar de hacerlo a otros menos desarrollados, eran situaciones que preocupaban hondamente a la nueva Administracion.

Durante todo 1961 y los meses que corrieron hasta junio de 1962 se estudiaron esos problemas, pero no se tomo ninguna decision, posiblemente por falta de entendimiento entre el Congreso, las grandes empresas y el Presidente Kennedy.

No obstante, en junio de 1962 se esperaba que el Congreso aprobara leyes sobre reducciones de impuestos, con el fin de desalentar, de alguna forma las continuas salidas de capitales .

La idea de la Administracion del Presidente Kennedy era que los hombres de negocios norteamericanos estaban invirtiendo fuertes capitales en Europa, instalando nuevas fabricas y creando trabajos en una parte del mundo donde ya habia superabundancia de estos y creciente escasez de mano de obra.

Al mismo tiempo, las companias norteamericanas eran muy reacias a efectuar inversiones en los paises subdesarrollados. Por el contrario, mas capital iba retornando de esos paises, en forma de dividendos, que lo que en ellas anualmente se invierte, con lo que esas naciones, de esta forma no terminarian nunca por capitalizarse.

El sentimiento del gobierno de los Estados Unidos era que no debian otorgarse "privilegios impositivos" a las empresas de este pais en paises altamente industrializados.

Como hemos senalado anteriormente, bajo la presente legislacion, las sucursales o agencias de las empresas norteamericanas, que se encuentren radicadas en el exterior, no pagan impuestos sean remitidas a los Estados Unidos.

Naturalmente, ello da lugar a que, o bien esas ganancias se vuelvan a invertir en esos u otros paises, con lo que entonces las leyes norteamericanas no las alcanzan o que, durante el tiempo que esas companias lo

deseen, se posponga el pago de los impuestos no remitiendo los dividendos a los Estados Unidos.

De esta forma, se alegaba que las empresas radicadas en los Estados Unidos se encontraban -frente a las leyes impositivas- en desventaja, ya que estas debían pagar impuestos y en término.

Para remediar esta situación, se enviaron leyes al Congreso, tendientes a "igualizar" el pago de impuestos de las sociedades radicadas en los Estados Unidos y en otras zonas altamente industrializadas, con lo que se buscaba desalentar las inversiones a esas partes del mundo.

Sin embargo, se consideraba difícil que el Congreso las aprobara. La oposición a una legislación de este tipo, a mediados de 1962, iba creciendo por parte de los hombres de negocios y su opinión no podía ser dejada de lado por el Congreso.

De todas formas, el objeto de estas medidas era que fueran conteniendo la continua salida de dólares y que, de esta forma, la balanza de pagos, en este aspecto, se fuera nivelando.

Sin embargo, el problema que quedaba por resolver es si esos capitales se dirigirían entonces a los países poco desarrollados.

Conviene señalar que las ventajas impositivas son solamente un factor para determinar la dirección de los capitales que se dirigen al extranjero y no puede decirse que sea el más importante. En el caso de los que se dirigen desde los Estados Unidos a Europa median, además de las ventajas impositivas, otras consideraciones que son de más peso.

La gran atracción que ofrece Europa es el enorme crecimiento de su mercado consumidor, no solo por su sólido bienestar económico, sino también por las posibilidades que ofrece el Mercado Común y sus perspectivas de ensanchamiento hasta cubrir, en un plazo no muy lejano, a todos los países de Europa Occidental. De esta forma, el número de consumidores ha crecido y seguirá creciendo aun más.

Naturalmente, la atracción que entonces sienten todos los capitales -y los norteamericanos no van a constituir precisamente una excepción- es enorme.

Existe también otro factor que determina la dirección de las inversiones norteamericanas a Europa. Así, las empresas estadounidenses allí radicadas se ven obligadas a ampliar, modernizar e incluso instalar nuevas fábricas para poder hacer frente con éxito a la competencia europea.

Además, en Europa existe una mano de obra altamente especializada y de excelente calidad, pero con salarios más bajos por lo que la atracción, en ese aspecto, también aumenta.

Finalmente, las estadísticas señalan que el número de consumidores aumenta -y seguirá aumentando en el futuro- en una proporción mayor en Europa que en los Estados Unidos. En este último país y para algunos artículos el mercado se encuentra ya poco menos que saturado.

Condiciones muy diferentes son las que presentan los países poco desarrollados, a pesar de que los impuestos allí suelen ser inferiores a los que imperan actualmente en los Estados Unidos. Cuba, no hace mucho tiempo ha expropiado más de mil millones de dólares en propiedades nortea-

americanas y este es un hecho que sigue pesando fuertemente en la mentalidad de los inversores norteamericanos, quienes como todos los inversores buscan condiciones políticas de estabilidad. Ellas, por ahora no son fáciles de conseguir en los países subdesarrollados.

Por otra parte, en muchos de ellos, las corrientes y tendencias nacionalistas o nacionalizadoras son amplias. Entonces el clima para las inversiones se deteriora y estas se frenan.

Tomando el caso de América Latina, las leyes que fueron dictadas en varios países, durante 1961, aumentaron en los Estados Unidos, las reservas que hay para estas inversiones, a pesar de los esfuerzos que realizó la Administración del Presidente Kennedy fomentarlás, en gran parte a través de su plan Alianza para el Progreso.

Así, la Cámara de Diputados de Brasil pasó una ley restringiendo las utilidades que las sucursales extranjeras pueden enviar a sus respectivos países. El Senado, no obstante, la rechazó.

Chile, planeaba forzar a las compañías extranjeras propietarias de las minas de cobre a refinar todo el mineral de cobre en ese país. La Kennecott Cooper y Anaconda, por ejemplo, ahora refinan algo más de la mitad en Chile, mientras que el resto es enviado a Europa y a los Estados Unidos.

México tiene leyes encaminadas a "mexicanizar" los negocios e industrias. Su objetivo es dar a los mexicanos la mayoría en las compañías mineras y en otras actividades. Estas leyes, sin embargo, no han sido puestas en práctica en su totalidad y se busca, por el contrario, aplicarlas

suavemente para no desanimar las inversiones de capitales, pero lo cierto es que existen y que en cualquier momento pueden ser aplicadas con mas rigor.

Las dificultades economicas son otro de los factores adversos. La inflacion, por ejemplo, crece dia a dia en Brasil. Los aumentos de costos y precios son problemas graves en Argentina. Lo mismo ocurre con las huelgas en Chile, Colombia y Argentina y tambien con los continuos aumentos de salarios.

La falta de entendimiento entre inversores y la poblacion de esos paises, motivados a veces por problemas economicos o por presiones politicas tampoco crea un clima muy favorable.

En diciembre de 1961, un estudio publicado por el Chase Manhattan Bank de Nueva York, se referia especialmente al desconocimiento que habia en America Latina sobre las utilidades de las companias norteamericanas y sobre como ese desconocimiento creaba ataques al capital estadounidense en esas naciones.

El estudio senalaba que en los anos de la post guerra, es decir desde 1945 a 1960, las inversiones de capital en America Latina crecieron, desde menos de 3 mil millones de dolares a mas de 9 mil millones de dolares al terminar el ano 1960.

Estas companias norteamericanas han contribuido a la instalacion de mas de 33 por ciento de las industrias y empresas mineras que actualmente funcionan en esos paises. Este porcentaje es tambien valido para las sociedades que se dedican a la exportacion de productos latinoamericana-

nos. Todas ellas, pagan, a su vez, el 25 por ciento de todos los impuestos que recaudan los gobiernos de esos países.

Estas firmas, proseguía señalando el estudio citado, no han obtenido "escandalosas" utilidades como mas de una vez se ha señalado. Por el contrario, el promedio de utilidades es del 10 por ciento anual, aproximadamente las mismas ganancias que esos mismos capitales podrian obtener en los Estados Unidos.

Para una mejor comparacion aun, cabe senalar que ese promedio en Europa alcanza actualmente del 14 al 15 por ciento anual.

Este panorama tampoco se presenta muy seguro en países poco desarrollados de otras regiones del globo, como en Medio Oriente, por ejemplo, y en el Sudeste asiatico, donde a las dificultades economicas se unen fuertes tendencias politicas que presionan por la nacionalizacion de buen numero de inversiones extranjeras.

Por ello, el factor de bajos impuestos en esas areas, actualmente es tomado con mucha reserva por gran numero de inversores, ya que son muy pocos los países que realmente pueden ofrecer solidas garantias a las radicaciones de capitales.

Estas condiciones son las que han dado lugar a que gran numero de inversiones se hayan dirigido a Europa. Esa salida de dolares en los ultimos cuatro años se ha triplicado.

En 1964, las compañías norteamericanas invirtieron 1.5 mil millones de dolares en los diferentes países de ese continente, mientras que

Las utilidades de allí provenientes, tambien ha ido en considerable aumento.

Sin embargo, son aun mucho mayores las cifras que se invierten en Europa comparadas con las que de allí regresan en forma de utilidades a los Estados Unidos. Lo contrario ocurre en los paises poco desarrollados.

En Europa, estas cifras han ido evolucionando de la forma que a continuacion se detalla:

Año	Inversiones	Ingresos a EE.UU.
1956	516.000.000	280.000.000 dolares
1957	631.000.000	311.000.000 "
1958	422.000.000	325.000.000 "
1959	750.000.000	393.000.000 "
1960	1.322.000.000	427.000.000 "
1961	1.500.000.000	525.000.000 "

En cambio para los paises poco desarrollados estas cifras se descomponen de la siguiente manera

Año	Inversiones	Ingresos a EE.UU.
1956	1.270.000.000 dolares	1.406.000.000 dolares
1957	1.187.000.000 "	1.549.000.000 "
1958	780.000.000 "	1.429.000.000 "
1959	808.000.000 "	1.386.000.000 "
1960	608.000.000 "	1.474.000.000 "
1961	1.000.000.000 "	1.550.000.000 "

De estos países, las mayores inversiones corresponden a América Latina, y teniendo en cuenta que en los últimos años han ido decreciendo, -aun considerando en aumento para 1961- actualmente solo representan la tercera parte de los capitales norteamericanos que se dirigen a Europa. Para América Latina entonces, las inversiones estadounidenses desde 1956 a 1961 inclusive, han sido las siguientes:

Año	Inversiones	Ingresos a EE.UU.
1956	826.000.000 dolares	800.000.000 dolares
1957	800.000.000 "	915.000.000 "
1958	317.000.000 "	653.000.000 "
1959	347.000.000 "	600.000.000 "
1960	267.000.000 "	641.000.000 "
1961	500.000.000 "	770.000.000 "

De todas formas, -y en ello se coincidía en líneas generales- la Administración pensaba que cualquier medida tendiente a desalentar las inversiones de capitales norteamericanos a Europa, por lo menos, traería como resultado que una parte de estos se invirtieran en los Estados Unidos, si, al mismo tiempo, se bajaban en este país los impuestos.

Por ello, la Administración envió<sup>la</sup> al Congreso para su aprobación, una ley donde se realizarían ajustes impositivos y la misma, a mediados de junio de 1962, aun se hallaba allí para su estudio.

De esta forma, el capital no resultaría atraído por Europa, y se invertiría en Estados Unidos una parte y la otra iría a los países poco desarrollados. Ello traería como consecuencia una elevación de la tasa de crecimiento económico para los Estados Unidos y una mayor afluencia de capi-

tales norteamericanos.

Sin embargo, y aun así, la atracción que brinda Europa, por su estabilidad política y por su auge económico, sería todavía muy fuerte. Con el ingreso de Gran Bretaña en el Mercado Común y de los otros países que esperan el desenlace de estas negociaciones, un área de más de 300 millones de habitantes, cuyos ingresos van en aumento y cuya satisfacción de bienes de consumo recién se encuentra en sus comienzos, es demasiado importante como para ser dejado de lado.

Allí, hay una enorme demanda de automóviles, casas, televisores, lavarropes, etc. etc. y las posibilidades de negocios son tan sólidas que difícilmente el Congreso de los Estados Unidos las pase por alto para aprobar la legislación propuesta por el Presidente Kennedy, la que, en honor a la verdad, fue confeccionada con la idea, más que nada, de favorecer a los países subdesarrollados.

Se ha dicho, además, que los europeos se encuentran actualmente en la misma situación que los norteamericanos cuando terminó la segunda guerra mundial, cuando estos estaban ansiosos de adquirir toda clase de bienes luego de varios años de privaciones.

Este mercado, rico en consumidores, dispuestos a comprar, es el que atrae vivamente a los inversores norteamericanos. En los Estados Unidos, por ejemplo, hay 34 automóviles por cada 100 personas. Existen solamente 12 por cada 100 habitantes en Francia, 10 en Gran Bretaña, 8 en Alemania y 4 en Italia. La misma proporción existe, aproximadamente, en la mayoría de bienes similares.

Los habitantes de Europa saben que van en camino de alcanzar el mismo bienestar que hay en los Estados Unidos. En cuadro que se detalla a continuacion nos dara una mejor idea de las posibilidades de inversion en Europa, basandose en cuatro articulos de uso comun; las unidades en el detalle se refieren al numero existente por cada cien personas:

Países	Automoviles	Televisores	Radios	Telefonos
Estados Unidos	34	30	94	40
Suecia	14	8	40	34
Gran Bretana	10	19	29	15
Francia	12	3	24	9
Alemania	8	7	30	11
Suiza	9	2	27	30
Belgica	8	5	27	12
Austria	6	2	27	9
Italia	4	4	14	7
Holanda	5	5	27	13

Para un inversionista de capitales norteamericano, este cuadro es muy atractivo, pues encuentra con que en algunos aspectos el mercado norteamericano se encuentra algo saturado, mientras que el europeo comienza ahora a ofrecer buenas oportunidades por el creciente poder adquisitivo de sus habitantes, los que, por otra parte, desean adquirir mas bienes de consumo.

Conviene senalar, asimismo, que en los ultimos anos, los salarios en Europa han llegado a aumentar el 50 por ciento, mientras que tambien hubo un paralelo aumento en las ventas a credito y ello parece que continuara

durante los proximos anos.

Las ventas de automoviles, por ejemplo, se espera que para 1970 sean ampliamente superiores a las de los Estados Unidos.

A todas estas ventajas se une el factor de que los salarios son mas bajos en Europa que en los Estados Unidos. Unido a que las maquinarias de las fabricas europeas son mas modernas, ha hecho de que los costos sean menores y, por tanto, las utilidades marginales mayores.

Un estudio realizado en Gran Bretana a principios de 1961, demostro que las companias norteamericanas que operan en ese pais obtienen utilidades que representan el 17 por ciento anual de su inversion, mientras que en los Estados Unidos esas mismas empresas, con operaciones similares obtuvieron solamente un 10 por ciento.

Asimismo, los gobiernos europeos ofrecen mejor tratamiento en materia de impuestos que el concedido por el gobierno norteamericano. Las imposiciones sobre las utilidades de las sociedades son similares, pero en Europa las deducciones por depreciaciones son mas amplias.

Tomemos una maquina que ha costado 1.000 dolares, por ejemplo. En los Estados Unidos el comerciante puede deducir, por depreciaciones, 350 dolares en los primeros tres anos. En Gran Bretana, en cambio, esa deducción llega a 75 dolares, en Suecia a 73, y en Italia a 63. En otros paises esas deducciones son tambien apreciables: 47 dolares en Francia, 35 en Alemania y fuera de Europa, 66 dolares en Japon y 44 en Canada.

Los accionistas, tambien gozan en Europa un mejor trato en mate-

ria de impuestos, al permitirseles mayor porcentaje de deducción en los impuestos que deben pagar sobre los dividendos que reciban.

Supongamos que una sociedad ha obtenido 100 dolares de utilidad por cada 25.000 dolares de capital. La compania debera pagar, en concepto impositivo 52 dolares con lo que quedarn libres 48 dolares para ser abonados en forma de dividendos a los accionistas.

Un accionista, cuyos ingresos anuales, por ejemplo, sean de 10.000 dolares, debera pagar 8,64 dolares de impuestos, sobre los 48 recibidos en concepto de dividendos, luego de deducir el 4 por ciento que permiten las leyes norteamericanas, teniendo en cuenta que ese dividendo proviene de una utilidad ya anteriormente gravada.

En Europa, esas deducciones son mucho mayores. En Gran Bretana, por ejemplo, la sociedad hubiera pagado 53,75 dolares, pero el accionista ingles, con los mismos ingresos que los del norteamericano, no hubiera pagado mas impuestos, pues puede tomar toda la suma abonada por la sociedad como deducion.

Entonces, mientras que en el primer caso la imposicion legal es del 60,64 por ciento, en el segundo llega solamente al 53,75 por ciento.

Estas deducciones, que en los Estados Unidos son del 4 por ciento, para los accionistas, en Europa son mucho mayores, y los montos minimos de cada pais, son los siguientes:

Gran Bretana	38,75 por ciento
Francia	24 " "

Alemania	25 por ciento
Belgica	30 " "
Polanda	15 " "

En cuanto a las ventas de acciones y titulos, los Estados Unidos gravan ampliamente las utilidades que se obtienen de esas operaciones, mientras que en Europa ocurre precisamente lo contrario, y esas ganancias o no se las grava o el impuesto es muy pequeno.

Asi, en los Estados Unidos, las utilidades obtenidas en estas ventas, sobre acciones poseidas durante mas de seis meses alcanzan a un maximo del 25 por ciento, pero si esta se realiza en un periodo menor, el impuesto aumenta considerablemente.

En Gran Bretana, por el contrario, estas utilidades estan libres de gravamenes impositivos, con excepcion de las sociedades que se dedican normalmente a estas operaciones. Igual procedimiento es seguido en Francia Belgica y Holanda.

Por todas estas razones, y finalmente contrariamente a lo que hasta ese momento se venia esperando, el Presidente Kennedy, en su mensaje al Congreso, en enero de 1962, no se refirio a imposiciones para las companias norteamericanas que invirtieran capitales en Europa u otras zonas altamente industrializadas.

Se senalo entonces, que nuevos hechos habian sido dados a luz y que el Presidente Kennedy fue informado de que las sociedades que estaban radicando capitales en Europa, en el fondo, exportaban dolares y servicios, pero que finalmente eran mayores los ingresos, tambien en dolares, por u-

tilidades, que los que se enviaban a esos países para radicar industrias u otros negocios.

Se alego asimismo, que anteriormente no se había tenido en cuenta nada mas que las salidas de dolares para ser invertidos en Europa, y los que luego regresaban como dividendos, pero que había tambien que considerar los materiales y las maquinarias que esas compenias compran en los Estados Unidos para ser enviados a sus nevas fabricas en el exterior. Tampoco habían sido objeto de estudio los royalties que remiten a los Estados Unidos las compenias que se establecen en el exterior.

En efecto, a principios de enero, el Departamento de Comercio público un estudio, basado en las operaciones de 155 firmas norteamericanas que operan en el exterior, ubicadas, en su mayor parte, en países altamente industrializados.

Esas 155 compenias representan el 80 por ciento de las empresas norteamericanas establecidas en países extranjeros. Segun ese estudio, las exportaciones norteamericanas para esas sociedades ascendieron, en 1960, a 1.8 mil millones de dolares; los dividendos remitidos a los Estados Unidos llegaron a 400 millones de dolares, mientras que los montos enviados, tambien a los Estados Unidos, en concepto de royalties, licencias, patentes, alcanzaron los 100 millones de dolares.

En pocas palabras, que los envios de esas empresas ascendieron a 2.3 mil millones dedolares. Se comprendere entonces la importancia de esta cifra en los resultados finales de la balanza de pagos.

Para esas mismas compenias, se enviaron 600 millones de dolares

para reforzar sus capitales y de ellas tambien se importaron a los Estados Unidos productos por valor de 400 millones de dolares.

Dei entonces, la utilidad neta para la balanza de pagos fue de 1.3 mil millones de dolares, con lo que nuevas imposiciones podrian dar lugar a mayores deficits en la balanza de pagos, que era precisamente lo que se buscaba evitar.

Este estudio, como se senala anteriormente, comprende solo a fabricas, pero si se hubiera ampliado a otro tipo de actividades, los efectos favorables hubieran sido mayores aun, segun senalaban los mismos funcionarios del Departamento de Comercio.

Por ejemplo, esos funcionarios sostenian que las compras totales de todas las companias norteamericanas radicadas en el exterior, a los Estados Unidos, podia calcularse en mas de 5 mil millones de dolares, contra 1.3 mil millones de dolares que fijaba ese informe para las fabricas solamente.

Igualmente, los pagos totales a los Estados Unidos en concepto de royalties, licencias, etc. hubiera sido de 400 millones de dolares, en lugar de los 100 millones de dolares que muestra el estudio.

Sin embargo, cabe hacer notar que no todas las ventas de mercaderias desde los Estados Unidos a las companias norteamericanas radicadas en el exterior<sup>no</sup> son, en ultimo caso, utilidades netas para la balanza de pagos, pues si estas no existieran, posiblemente su lugar seria ocupado por otras sociedades extranjeras que importarian productos de todas partes del mundo, incluso de los Estados Unidos, y lo mismo ocurriria en lo referente

a los royalties, patentes, etc.

De todas formas, no cabe duda, que esas firmas norteamericanas contribuyen apreciablemente a elevar el monto de las exportaciones de los Estados Unidos, pues si aunque su lugar estuviera ocupado por otras similares extranjeras, no necesariamente podrian hacer sus compras en este pais.

Para una mejor comprension de las actividades de estas companias y como su actividad repercute en la balanza de pagos de los Estados Unidos, veamos algunos ejemplos.

En los ultimos 15 anos, la Eastman Kodak envio 13 millones de dolares fuera de los Estados Unidos en concepto de radiaciones de capitales. Los dividendos recibidos, en ese mismo periodo, totalizaron 101 millones de dolares, mientras que las exportaciones para sus sucursales en el extranjero totalizaron 532 millones de dolares. Las compras a sus subsidiarias, desde la central en los Estados Unidos, ascendieron solamente a 29 millones de dolares.

La International Telephone & Telegraph, en los ultimos 10 anos ha remitido a los Estados Unidos 215 millones de dolares. Este es el monto de los dividendos y otros ingresos, luego de deducir las salidas de capitales para nuevas inversiones en el exterior. Al mismo tiempo, los embarques a sus subsidiarias fueron de 175 millones de dolares, tambien luego de deducir las compras de la central en Estados Unidos.

Los funcionarios de esta compania hacen notar que las ganancias netas para la balanza de pagos, durante ese periodo, fue de 400 millones

de dolares.

Por otra parte, los registros de la Joy Manufacturing Co. que durante los últimos 10 años y seis meses que terminaron en marzo de 1961, esa compañía había invertido en el exterior 17.7 millones de dolares. Para ese mismo periodo, los ingresos a la casa central en conceptos de dividendos, royalties, patentes, etc. fueron de 168 millones de dolares.

Procter & Gamble, en los últimos años terminados en 1960, invirtió en el exterior 11 millones de dolares. Durante ese mismo periodo, la compañía obtuvo prestado en el exterior 67 millones de dolares, y allí los invirtió también. De esta forma, en esos años 47 millones de dolares en dividendos fueron enviados a los Estados Unidos y, al mismo tiempo, las ventas de baterías primas y equipos norteamericanos para uso de esas fábricas ascendieron, también en ese periodo a más de 243 millones de dolares.

Minnesota Mining & Mfg., entre 1951 y 1960 invirtió 12 millones de dolares en el extranjero. Sin embargo, en ese mismo lapso, las subsidiarias remitieron a la casa central, 62 millones de dolares en concepto de dividendos, royalties, pago de servicios y compra de materiales en los Estados Unidos.

Otro ejemplo es el de Abbott Lab. En cinco años, 1956-1960, las exportaciones de esa compañía excedieron en 50 millones a sus importaciones, mientras que además a la casa central recibió de sus sucursales en el extranjero cerca de 10 millones de dolares en concepto de reembolso de prestamos, intereses, dividendos, royalties, etc.

Durante ese mismo periodo solamente envió al exterior 2.2 millo-

nes de dolares, en concepto de inversiones y prestamos, con lo que la utilidad neta para la balanza de pagos de los Estados Unidos fue de algo mas de 57 millones de dolares.

Este estudio realizado por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, mas otros realizados por companias privadas de investigacion economica, denominadas en los Estados Unidos "marketing research companies" coincidieron en que cualquier aumento de impuestos para las companias radicadas en areas industrialmente desarrolladas -especialmente en Europa- podria provocar un incremento en los saldos desfavorables de la balanza de pagos.

Si, por otra parte, no se cumplieran los deseos de la Administracion, en el sentido de que esos capitales se dirigieran a paises poco desarrollados, dada la inestabilidad politica que existe en esas zonas, los mismos quedarian entoces en los Estados Unidos.

Para esta situacion, si bien pudiera permitir un mayor incremento en la tasa de crecimiento economico, tampoco podria ser favorable para la evolucion de la balanza de pagos. La razon es que, de no existir estas empresas en muchas partes del mundo, resultaria imposible vender articulos norteamericanos alli, dadas las barreras aduaneras y cuotas de importacion, o muchas veces, hasta la prohibicion de importar determinados articulos.

La American Machine & Foundry Co., por ejemplo, tiene una subsidiaria en Italia, que no hace muchos meses gano un contrato para la construccion de una planta procesadora de tabaco. La central estadounidense invirtio alli 5 millones de dolares en concepto de servicios de ingenieria y equipos destinados a esa construccion. El resto fue aportado, para

compras y servicios locales, por la sucursal en Italia.

Altos funcionarios de esta compañía declararon que les hubiera resultado imposible ganar ese contrato de no existir la sucursal en ese país. Así entonces, la balanza de pagos se benefició en 5 millones de dólares.

Texas Instruments, estimo que hubiera exportado solamente el 10 por ciento de su producción de no mediar las compras de sus sucursales en el extranjero.

Asimismo, las subsidiarias en el exterior de la General Electric Co. se equipan siempre con maquinarias compradas en los Estados Unidos y, naturalmente, de fabricación norteamericana. Solo en casos excepcionales las compras son realizadas en otras partes del mundo y cuando media, a juicio de los gerentes, una razón plenamente justificada.

Por otra parte, una de las razones que alegaba la Administración del Presidente Kennedy para querer imponer nuevos impuestos a las utilidades de las compañías norteamericanas radicadas en el exterior, es decir en países altamente industrializados, es que si esa inversión se realizara en los Estados Unidos, la desocupación, que en los últimos tiempos ha permanecido alrededor del 6 por ciento del total de la población trabajadora, disminuiría considerablemente.

Sin embargo, a esto se ha contestado alegando que, en primer lugar, esta actitud puede colocar a los Estados Unidos en la situación de ver disminuidas sus exportaciones -por las razones que hemos alegado- co-

sa que, en segundo lugar, produciria un mayor incremento de la desocupacion en actividades relacionadas con las exportaciones.

Tambien algunos estudios senalaron que la nueva legislacion propuesta para obligar a abonar impuestos a las utilidades que se producen en paises donde estos son infimos, no daria lugar a que esos capitales fueran a paises menos desarrollados, pues se alego que precisamente la mayor parte de esas utilidades obtenidas en aquellos, era destinada a inversiones en las naciones subdesarrolladas.

Esas zonas, denominadas en ingles "taxes havens" existen especialmente en Luxemburgo, Lechistein, Monaco y Suiza y, desde luego, constituye una buena atraccion para los capitales norteamericanos, sino tambien para los europeos quienes, por otra parte, fueron los creadores del sistema y los primeros en aprovechar sus ventajas, al extremo que dificilmente exista una fuerte organizacion comercial o financiera que no termine sus operaciones en cualquiera de estos paises.

La forma de operar, en estos casos, es la siguiente. Supongamos a una compania norteamericana que tiene instaladas varias fabricas en Europa y las oficinas de ventas de los productos que manufactura en Ginebra, Suiza.

Asi entonces, los productos fabricados en Gran Bretana, por ejemplo, y vendidos en Suecia, tambien por ejemplo, son primero pasados por Ginebra. Ello significa que, en teoria, los articulos son primero vendidos a Suiza, generalmente a un precio no muy superior al costo, lo suficiente como para cubrir los gastos y obtener una pequena operacion.

Luego, siempre en teoria, desde Suiza, los articulos son vendidos en a Suecia, y es en este primer pais donde queda toda la utilidad, la que es gravada en menos del 20 por ciento, mientras que si la venta se hubiera realizado directamente desde Gran Bretana a Suecia, el gravamen seria de mas del 53 por ciento.

Asimismo, si la operacion se realizara directamente desde los Estados Unidos a Suecia ese impuesto seria tambien sumamente elevado; el 52 por ciento.

Esta es la razon por la cual existen las "taxes havens" y ello no solo ocurre en Europa, sino tambien en otras zonas, como en Panama y las Bahamas, donde casi todas las grandes fabricas norteamericanas tienen instaladas oficinas de ventas.

Asi entonces y como es natural, las mayores objeciones para modificar esta legislacion partian precisamente de esas companias y de banqueros norteamericanos.

Roy L. Reiersen, Vice Presidente y principal economista del Bankers Trust Co., en un discurso ante la American Bankers Association, declaro, en los ultimos dias de octubre de 1961 que "los Estados Unidos no pueden considerar seriamente la introduccion de restricciones directas o controles sobre inversiones al exterior sin arriesgar grandes presiones sobre el dolar".

Al mismo tiempo, un estudio del Chase Manhattan Bank, publicado en octubre de 1961, senalaba que desde 1958 -fecha en que se creo el Mercado Comun- mas de mil companias norteamericanas se habian establecido en

Europa, o ampliado sus operaciones.

De ellas, 717 firmas fueron a países del Mercado Común, mientras que 137 lo hicieron en Gran Bretaña, 104 a Suiza y el resto a otros países. Las principales industrias fueron las de productos químicos y maquinarias, pero, en general, casi todas las otras actividades estuvieron también representadas.

Mientras tanto, los países industrializados, en mayor o menor grado, desarrollaban una activa campaña para obtener fondos en los Estados Unidos, a fin de seguir impulsando su vigoroso desarrollo económico.

Belgica, por ejemplo, durante 1961, envió a los Estados Unidos cinco misiones, mientras que la ciudad y puerto de Antwerp realizaba en este país, una activa campaña para atraer a las inversiones norteamericanas, haciendo notar las facilidades que ofrecía esa zona: mano de obra abundante, suficiente espacio para la instalación de nuevas fábricas, buenas instalaciones portuarias y aguas profundas, suficiente cantidad de barcos disponibles para exportar productos a toda Europa y concesiones impositivas a la instalación de nuevas fábricas.

Japón, en octubre de ese año, estaba activamente representado en los Estados Unidos por las negociaciones de varias fuertes empresas a fin de obtener nuevas inversiones norteamericanas de capitales.

El Japan Development Bank obtuvo en Nueva York un empréstito de 20 millones de dólares. Por otra parte, la industria japonesa del acero negociaba activamente, la obtención de créditos destinados a financiar su expansión.

Asi, Yamata, la fundicion de acero mas grande de Japon, estaba en tratativas para la obtencion de un credito de 200 millones de dolares en el Export Import Bank y en casas financieras privadas de Nueva York. Estos de esa naturaleza estaban siendo negociados por Fuji Moppon Kokan (Japan Steel & Tube Corp.), Kawasaki Iron and Steel Co., entre otras.

Curacao, ubicada en las Indias Occidentales Holandesas iniciaba una campana promocion para las inversiones norteamericanas en esa zona. Su fundamento era sumamente inteligente.

Esta zona tiene una poblacion que crece rapidamente y la mecanizacion de las refinarias de petroleo alli ubicadas le ha creado un problema en lo referente a la mano de obra, la que ahora se encuentra disponible para otras actividades. La solucion entonces es la creacion de nuevas industrias.

Para ello, uno de los puntos en que se hacia mas incapie era el siguiente: Curacao esta en el Caribe, en medio de America Latina y pronto estara asociada con el Mercado Comun. Esa situacion, alegaba, puede ser aprovechada por los inversores norteamericanos, que podrian contar con la ventaja de su vecindad con America Latina y su asociacion con el Mercado Comun.

Noruega, por otra parte, buscaba un acuerdo con la International Telephone & Telegraph, para resolver los problemas telefonicos de la ciudad de Oslo.

Finalmente, un interesante estudio publicado por Bozz, Allen & Hamilton sobre las inversiones norteamericanas en el exterior senalaba lo

siguiente:

Las inversiones norteamericanas instalaron en el exterior 404 nuevas fabricas entre julio de 1960 y junio de 1961, mientras que ampliaron 168 de las ya existentes. Firmaron, ademas, 323 pactos referentes a licencias de fabricacion.

Por industrias, la quimica marchó a la cabeza, con 99 nuevas fabricas y 35 ampliaciones. La de construccion de maquinarias, 61 nuevas y 23 ampliaciones. Las alimenticias 53 nuevas fabricas y 25 ampliaciones a las existentes. Luego seguian otras, como las de equipos de transporte, maquinaria electrica, metales, mineras, etc.

Geograficamente, Europa Occidental recibio casi el 50 por ciento de esas instalaciones y ampliaciones, America Latina el 23 por ciento, Africa y 2.7 por ciento y Asia y Oceania el 16 por ciento.

Gran Bretana resultó el pais mas atractivo, pues se construyeron o ampliaron allí 83 fabricas. Luego seguian, Francia con 61; Canada, 51; Mexico, 49; Holanda, 40; Italia, 38; Alemania, 35 y Japon, 29, entre los principales paises.

## V. Conclusiones

En los capítulos precedentes se han analizado los principales rubros de la balanza de pagos de los Estados Unidos y asimismo, las diferentes medidas que han sido propuestas y llevadas a la práctica para la solución aislada de un incremento en las exportaciones, freno de la salida de capitales a corto y a largo plazo, contención del drenaje de oro, reformas impositivas, etc.

Pero es que realmente la eliminación de los continuos déficits en la balanza de pagos norteamericana puede obtenerse mediante la aplicación de estas medidas "aisladas"?

Sostenemos que no y, más aun, que para encontrar un equilibrio constante deben seguirse dos políticas: una referida a los Estados Unidos y a la reorganización de su economía y la otra referida a la "interdependencia" de esta con Europa y América Latina.

Para una mejor comprensión de la primera digamos que a mediados de 1962 comenzaron a observarse algunos signos en la economía interna que hicieron temer el fin del auge de los negocios que había comenzado en marzo de 1961.

Se señaló entonces que una nueva recesión podría comenzar para fines de 1962 o principios de 1963.

El informe mensual del Departamento de Comercio para el mes de mayo efectivamente mostraba algunas disminuciones en la actividad económica, aunque en otros aspectos la misma no ofrecía mayores modificaciones.

Una encuesta hecha por la National Association of Purchasing Agents, realizada en el mes de junio de 1962, demostro que el 51 por ciento de los hombres de negocios se encontraban insatisfechos acerca del desarrollo de los mismos. Otros habian usado las palabras "apensivos", "cauciosos", y "preocupados". Solamente un 15 por ciento se mostraban satisfechos.

El informe de la Asociacion senalaba que "muchos declararon que "estaban insatisfechos no por la situacion de los negocios, sino por la direccion que se queria dar a los mismos."

Aqui llegamos a uno de los puntos mas criticos y de dificil solucion que actualmente se presenta en la economia norteamericana, a tal extremo que la actual Administracion, en repetidas oportunidades, ha sido calificada como "antibusiness" por buen numero de hombres de negocios.

Para comprender mejor el significado de esta denominacion y la actitud del gobierno frente a los negocios y a la actividad economica general, veamos lo que en su numero del 9 de julio de 1962, senalaba la revista U.S. News & World Report: "Hay signos evidentes de que la balanza de pagos de los Estados Unidos continuara influenciando las politicas gubernamentales en su "actitud frente a los negocios".

Efectivamente, la actitud de la Administracion del Presidente Kennedy era considerar que toda la actividad economica -incluso la internacional- debia estar subordinada a la balanza de pagos pues, en ultimo caso, seria alli donde sus resultados se reflejarian.

Si la balanza de pagos continuaba con sus saldos negativos, tarde o temprano afectaria a los negocios internos. Para evitarlo es necesario

contar con dos puntos de apoyo.

El primero de ellos se refiere específicamente a la balanza de pagos y como mas de una vez lo senalo el Presidente Kennedy es urgentemente necesario un aumento de las exportaciones y ello solo podria lograrse mediante la reforma del Trade Agreement Act.

Por ello, en su conferencia de prensa del 27 de junio de 1962, el Presidente Kennedy senalo: "Una vez mas quiero poner especial énfasis en lo profundamente convencido que estoy, de que el Expansion Trade Bill, que la Cámara de Representantes debe votar mañana, es vital para el futuro de este país".

"Enviarlo de vuelta a su Comité significaría derrotarlo. Extender la actual ley por un año significaría también la derrota del propósito, porque hemos exprimido los poderes dados bajo la previa -la presente- ley. Toda la autoridad para negociar ha sido agotada y ello significa que re - procederemos y nos quedaremos atrás mientras que el Mercado Común Europeo marcha hacia adelante. Este no es tiempo de castigar a nuestras agriculturas privándole de mercados.

"Si no podemos hacer nuevas negociaciones con el Mercado Común en el año próximo, nuestras exportaciones declinarán, las fábricas se instalarán en Europa y el drenaje de oro se hará sentir con mayor intensidad.

"por todas estas razones la Ley ha tenido apoyo bipartidario desde sus orígenes y confío entonces que los miembros de ambos partidos apoyaran mañana esta ley en nombre del interés nacional".

Así pareció entenderlo la Cámara de Representantes, pues la misma fue aprobada por 298 votos a favor contra 125. Mas de cuarenta republicanos votaron por ella.

El segundo punto de apoyo, se refiere mas bien a la economía interna y es precisamente uno de esos puntos criticos que de tanto en tanto se presentan en la historia de los paises. Desde luego, sin su solución resultara muy difícil, si no imposible, volver a los saldos normales de la balanza de pagos.

¿Será el pueblo norteamericano capaz de evolucionar su pensamiento en el sentido de aceptar una mayor orientación económica por parte del gobierno, al extremo de, como ocurre en Europa, dar a este un papel de vital importancia en la dirección de los negocios?

La magnitud de este cambio difícilmente pueda concebirse sin tenerse en cuenta que los Estados Unidos es un país que ha crecido exclusivamente en base a la iniciativa privada. Todas las ramas de la actividad económica pertenecen a empresas particulares, hasta servicios públicos que normalmente están en manos del Estado en otras naciones.

En un país donde aun se confunde legislación social con socialismo y orientación económica con economía dirigida, cualquier acto económico que pretenda realizar el Estado es vivamente resistido por una inmensa mayoría de la opinión pública, pues solamente ve en él un mayor costo presupuestario, a cubrir con nuevos impuestos, los que, por otra parte, ya resultan hoy bastante elevados.

Por ello, es muy difícil asegurar de antemano el éxito de una es -

presa de este tipo.

Sin embargo, el Presidente Kennedy ha señalado en más de una oportunidad que vivimos en tiempos de cambios y que es imprescindible prepararnos para esos cambios. Así, es necesario que la mentalidad del pueblo norteamericano se vaya preparando para que ello ocurra. Esto es una de las más formidables tareas a que se haya abocado el gobierno norteamericano.

Por esta razón, el tipo de orientación económica que ha querido tomar la actual Administración ha sido vivamente resistido especialmente por un amplio sector de hombres de negocios, originándose así una polémica y un continuo rozamiento entre estos y el gobierno.

Resulta evidente, de todos modos, que la Administración ha procedido correctamente, buscando la colaboración de especialistas económicos y que con todas las armas a su alcance ha tratado de eliminar los saldos deudores de la balanza de pagos, pero posiblemente no ha sido aun capaz de armonizar una colaboración entre los conocimientos teóricos de los economistas con los prácticos de los hombres de negocios, como ya Europa lo ha hecho.

Posiblemente, estamos aun en el primer periodo, es decir en el estudio, por parte del gobierno, de los planes económicos que tanto éxito parecen haber tenido en Europa, en el sentido de crear una adecuada tasa de crecimiento económico, factor este de tanta importancia en todos los aspectos de la economía moderna.

Así parecería confirmarlo el hecho de que por más de un año, el Presidente Kennedy ha estado estudiando una serie de informes especiales preparados por Walter W. Heller, del Council of Economic Advisers. Durante

ese periodo, asimismo, ha consultado privadamente a Jean Monnet, creador del Mercado Comun Europeo, y a Emile van Lennep, ministro de finanzas de Holanda. Para ~~enfatizar~~ contactos el Presidente Kennedy envio a Francia a James L. Tobin, del Council of Economic Advisers, con el objeto de estudiar la tecnica francesa en la preparacion de planes economicos.

El mismo Walter W. Heller viajaria a Alemania, y tambien a Francia, para interiorizarse de esas tecnicas. Por otra parte, Gardner Ackly, que en el proximo otone reemplazara a James L. Tobin en el Council of Economic Advisers, se encargaria de hacer los mismos estudios en Italia.

De todos modos, esta claro que las politicas economicas seguidas en Europa, cuya aplicacion ahora en los Estados Unidos estudia la presente Administracion, tienen mucho de comun: los impuestos directos han sido reducidos a fin de estimular e impulsar las inversiones y en general la expansion economica; las barreras aduaneras han sido suavizadas cuando no eliminadas; las monedas fueron suavemente devaluadas a fin de promover las exportaciones; los deficits presupuestales han sido sabiamente usados a fin de estimular la demanda y, el gobierno y los hombres de negocios han trabajado conjuntamente en estrecha colaboracion.

Estas son las medidas que debe tomar la Administracion del Presidente Kennedy para reducir y eliminar los deficits en la balanza de pagos. Naturalmente, la mas dificil de lograr es la colaboracion entre los hombres de negocios y el gobierno, pero del exito de esta colaboracion dependera en gran parte la salud economica de los Estados Unidos la que, en ultimo caso, se haya reflejada en la balanza de pagos.

Caso contrario, y si el gobierno tampoco es capaz de conseguir

un papel mas preponderante en la conduccion de la economia y de los negocios, el deficit en la balanza de pagos se hara mas cronico -cifras provisorias del Departamento de Comercio senalaban que el superavit en la balanza de comercio en 1962 seria menor de 3 mil millones de dolares, de acuerdo a los resultados del primer cuatrimestre para ese ano- pues las exportaciones disminuiran y los capitales seguiran saliendo al exterior en busca de mejores colocaciones. Asi, las salidas de oro continuaran -hasta el 16 de mayo de 1962, para ese ano, las mismas habian sobrepasado los 500 millones de dolares- y bien pronto el dolar debera ser devaluado.

Todo ello hace pensar que, en este aspecto, la solucion de los saldos negativos de la balanza de pagos, no puede encontrarse considerando a esta como un estanco cerrado, sino por el contrario, como una parte intimamente ligada al resto de la economia norteamericana, y del exito que se tenga en esta reestructuracion dependera, en gran parte, la solucion del problema de la balanza de pagos.

Pero la epoca de lo que podiamos denominar "economias nacionales" parece estar definitivamente concluyendo. Mas aun, comienza a verse con mucha claridad que existe una "interdependencia" entre los Estados Unidos, Europa y America Latina.

Hoy dia, el mercado norteamericano se encuentra saturado de muchos productos. Por ello necesita negociar ciertas seguridades de libre ingreso para sus exportaciones en el Mercado Comun, ya que este es el mejor consumidor de productos norteamericanos, incluso agricolas. De lo contrario su comercio exterior disminuira considerablemente..

Por otra parte, una gran cantidad de materias requieren una continua importacion de otros paises, especialmente de America Latina, para alimentar a las industrias norteamericanas. Sin embargo, durante muchos anos, estas importaciones han estado sujetas a cuotas, elevados aranceles y otras restricciones.

En este ultimo caso, se ha necesitado llegar a 1962 para comprender esta erronea politica pues, en ultimo caso, al no poder entrar estos productos libremente en los Estados Unidos, lo mismo ha ocurrido con las exportaciones norteamericanas en esos paises. Precisamente, esta es una de las causas que la Administracion del Presidente Kennedy ha tenido en cuenta para pedir la reforma del Trade Agreement Act.

Mas aun, para terminar definitivamente con situaciones como esta, el mismo Presidente Kennedy ha lanzado su idea de una asociacion economica entre los Estados Unidos y Europa, la que tambien incluiria a America Latina. De esta forma, las mercaderias, capitales y servicios circularian libremente en la mayor area economica que ha conocido el mundo.

El Mercado Comun Europeo, a nuestro juicio, e independiente de sus resultados internos, ha sido revolucionario en el sentido de demostrar que la produccion y venta en masa de mercaderias, a poblaciones que gozan de gran poder adquisitivo, no es un atributo exclusivo de los Estados Unidos y que estos principios, aplicados en otras partes del mundo, tambien pueden tener exito.

En la economia moderna es necesario "preparar" poblaciones con altos ingresos, para que dispongan de mas dinero para comprar. Solo asi puede llegarse a la gran venta en masa. Por consiguiente, la pobreza hoy dia re -

sulta antieconomica. Esto es lo acontecido en los Estados Unidos y lo que ahora esta ocurriendo en Europa.

Una estrecha asociacion entre los Estados Unidos y Europa solucionara los problemas de la balanza de pagos, por aumentarse considerablemente el intercambio y la actividad economica, pero en un futuro no muy lejano estos volveran a producirse, debido a una nueva necesidad de ampliacion del mercado. Asi, la asociacion europea-norteamericana necesitara mayor expansion, en el sentido de contra con un mayor numero de consumidores.

Pero estos solamente se encontraran en America Latina. Para ese entonces, mas de 200 millones de personas necesitaran contar con los medios necesarios para adquirir mercancias y productos que ya se consideran indispensables en la vida moderna.

Por ello, el establecimiento y definitiva organizacion del Mercado Comun Latinoamericano podria crear un clima propicio para la atraccion de capitales destinados a instalar nuevas industrias, pues si los productos ahi fabricados pueden moverse libremente en lo que seria el tercer gran mercado consumidor, la atraccion, naturalmente, seria muy grande.

Porque un Mercado Comun no sirve solamente para crear un mayor intercambio de productos, sino tambien para atraer inversiones de capitales, y creemos que esta debe ser la meta en America Latina en lugar de una excesiva preocupacion por el exito de un mayor intercambio de sus productos naturales entre los paises miembros.

Asi entonces, problemas como el de los saldos deudores de la balanza norteamericana de pagos, no puede ya resolverse con metodos aislados tradicionales. Estos serviran como remedios parciales, pero nada mas.

No cabe duda, además, que en los próximos años la brecha que separa a los adelantos de la técnica y los de las ciencias sociales, económicas y políticas se ira ensanchando a menos que estas últimas realicen avances revolucionarios, como los del Mercado Común Europeo. Si este ha tenido éxito, por que dudar que otras experiencias similares o aun ampliadas no tendran la misma suerte?

Solo así, insistimos, podran solucionarse satisfactoriamente viejos problemas como los saldos deudores de la balanza de pagos de los Estados Unidos.

ANEXO. Estadísticas referentes a la Balanza de Pagos y a la Posición financiera de las inversiones norteamericanas en el exterior.

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

1. Exportaciones de Mercaderías y Servicios

Años	Total	Mercade	Trans-	Viajes	Ingresos por		Otras
		rias(1)	portes		Privados	Gubern.	transac-
	168	169	170	171	172	173	ciones (2)
							174
1960	26.816	19.409	1.649	902	2.912	346	1.698
1959	25.452	18.213	1.717	870	2.605	343	1.640
1958	25.721	18.749	1.650	825	2.615	307	1.575
1957	29.168	22.197	1.999	785	2.676	205	1.306
1956	26.284	20.116	1.642	705	2.417	194	1.210
1955	22.328	16.809	1.420	654	2.170	274	1.001
1954	21.110	16.139	1.171	595	1.955	272	978
1953	21.335	16.727	1.198	574	1.658	252	926
1952	20.708	15.922	1.488	550	1.624	204	920
1951	20.333	15.593	1.556	473	1.684	198	829
1950	14.427	10.643	1.033	419	1.484	109	739
1949	16.061	12.359	1.238	392	1.297	98	677
1948	17.089	13.493	1.317	334	1.238	102	605
1947	19.780	16.058	1.738	364	1.036	66	518
1946	14.804	11.776	1.383	271	751	21	602
1945	16.273	12.473	1.308	162	572	17	1.741
1944	21.438	16.969	1.306	117	556	17	2.473
1943	19.134	15.115	1.110	84	497	12	2.316
1942	11.769	9.187	689	82	496	18	1.297
1941	689 6	5.343	562	70	535	9	377
1940	5.355	4.124	402	95	561	3	170
1939	4.432	3.347	303	135	539	2	106
1938	4.336	3.243	267	130	583	2	111
1937	4.553	3.451	236	135	576	1	154
1936	3.539	2.590	158	117	567	2	105
1935	3.265	2.404	139	101	521	--	100
1934	2.975	2.238	133	81	437	--	86
1933	2.402	1.736	108	66	417	20	55
1932	2.474	1.667	171	65	460	67	44
1931	3.641	2.494	247	94	674	92	40
1930	5.448	3.929	325	129	876	164	25
1929	7.034	5.347	390	139	982	157	19
1928	6.842	5.249	372	121	922	158	20
1927	6.456	4.982	360	114	821	160	19
1926	6.381	4.922	360	120	793	160	26
1925	6.348	5.011	318	83	752	160	24
1924	5.911	4.741	315	77	602	160	16
1923	5.494	4.266	302	71	676	164	15
1922	4.954	3.929	286	61	544	126	8
1921	5.505	4.586	394	76	405	40	4

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Anos fiscales 1790-1900; en adelante anos calendarios  
 1. Exportaciones de mercaderias y servicios

Anos	Total	Mercaderias (1)	Transportes	Viajes	Ingresos por Inversiones.		Otras transacciones. (2)
					Privados	Gubern.	
	168	169	170	171	172	173	174
1920	10.264	8.481	1.119	67	588	8	1
1919	10.776	8.891	1.109	56	544	175	1
1918	7.272	6.432	346	44	450	--	--
1917	7.072	6.398	290	34	350	--	--
1916	6.029	5.560	197	22	250	--	--
1915	3.948	3.686	38	24	200	--	--
1914	2.445	2.230	31	39	145	--	--
1913	2.816	2.600	29	50	137	--	--
1912	2.738	2.532	34	49	123	--	--
1911	2.405	2.228	22	41	114	--	--
1910	2.160	1.995	19	38	108	--	--
1909	2.013	1.857	15	41	100	--	--
1908	2.022	1.860	14	39	89	--	--
1907	2.192	2.051	19	35	87	--	--
1906	2.052	1.921	18	27	86	--	--
1905	1.859	1.751	14	18	76	--	--
1904	1.657	1.563	11	13	70	--	--
1903	1.663	1.575	12	9	67	--	--
1902	1.550	1.473	11	9	57	--	--
1901	1.651	1.585	11	8	47	--	--
1900 (5)	1.686	1.623	17	8	38	--	--
1900 (6)	1.578	1.534	23	19	--	--	1
1.899	1.400	1.363	19	17	--	--	1
1898	1.340	1.304	19	16	--	--	1
1897	1.173	1.136	21	15	--	--	1
1896	1.082	1.048	18	15	--	--	1
1895	888	855	18	14	--	--	1
1894	981	943	17	20	--	--	1
1893	1.021	974	20	26	--	--	1
1.892	1.122	1.084	23	14	--	--	1
1891	1.035	997	24	13	--	--	1
1890	960	921	23	15	--	--	1
1889	880	841	23	14	--	--	1
1888	786	750	22	14	--	--	1
1887	810	774	21	14	--	--	1
1886	817	781	20	15	--	--	1
1885	830	792	20	17	--	--	2
1884	862	822	23	15	--	--	2
1883	915	875	25	13	--	--	2
1882	859	824	26	7	--	--	2

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Anos fiscales 1790-1900; en adelante anos calendarios  
 1. Exportaciones de mercaderias y servicios

Anos Total	Total	Mercade- rias(1)	Trans- portes	Viajes	Ingresos por Inversiones.		Otras transac- ciones
					privados	gubern.	
	168	169	170	171	172	173	174
1881	971	936	26	6	--	--	2
1880	963	929	25	7	--	--	2
1879	813	784	22	5	--	--	2
1878	813	780	26	4	--	--	3
1877	716	687	24	3	--	--	3
1876	654	620	26	4	--	--	4
1875	623	590	26	3	--	--	3
1874	707	669	31	3	--	--	4
1873	675	631	39	2	--	--	4
1872	578	539	31	4	--	--	4
1871	603	564	29	6	--	--	4
1870	507	473	27	3	--	--	4
1869	395	365	24	2	--	--	3
1868	428	395	28	2	--	--	4
1867	401	369	27	1	--	--	4
1866	481	446	29	1	--	--	5
1865	279	261	16	--	--	--	2
1864	304	288	14	--	--	--	2
1863	313	287	19	--	--	--	8
1862	272	248	20	1	--	--	4
1861	303	261	36	1	--	--	5
1860	438	401	35	2	--	--	--
1859	384	358	25	1	--	--	--
1858	350	326	23	2	--	--	--
1857	385	366	18	2	--	--	--
1856	359	329	27	2	--	--	--
1855	303	279	22	2	--	--	--
1854	314	281	28	4	--	--	--
1853	258	231	23	4	--	--	--
1852	232	211	17	4	--	--	--
1851	251	219	28	4	--	--	--
1850	166	153	9	4	--	--	--
1849	166	146	16	3	--	--	--
1848	174	155	17	2	--	--	--
1847	181	160	19	2	--	--	--
1846	133	114	17	2	--	--	--
1845	135	115	19	1	--	--	--
1844	126	112	14	1	--	--	--
1843	101	85	15	1	--	--	--

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios  
 1. Exportaciones de mercaderías y servicios

Años	Total	Mercade Trans-			Ingresos por		Otras transac-
		rias(1)	portes	Viajes	Privados	Gubern.	
	168	169	170	171	172	173	174
1842	119	105	13	1	--	--	--
1841	136	122	13	1	--	--	--
1840	160	133	27	1	--	--	--
1839	135	121	12	1	--	--	--
1838	128	109	19	1	--	--	--
1837	133	118	13	2	--	--	--
1836	141	129	11	2	--	--	--
1835	132	122	9	1	--	--	--
1834	116	105	10	1	--	--	--
1833	101	90	9	1	--	--	--
1832	101	88	12	1	--	--	--
1831	97	82	14	1	--	--	--
1830	86	74	11	1	--	--	--
1829	83	73	10	--	--	--	--
1828	84	73	10	1	--	--	--
1827	98	83	14	--	--	--	--
1826	91	78	13	--	--	--	--
1825	112	100	12	--	--	--	--
1824	90	77	14	--	--	--	--
1823	89	75	14	--	--	--	--
1822	83	73	10	--	--	--	--
1821	76	66	11	--	--	--	--
1820	84	70	14	--	--	--	--
1819	91	72	19	--	--	--	--
1818	116	95	20	--	--	--	--
1817	103	89	14	--	--	--	--
1816	105	84	21	--	--	--	--
1815	81	55	26	--	--	--	--
1814	11	8	3	--	--	--	--
1813	45	32	13	--	--	--	--
1812	75	38	36	--	--	--	--
1811	114	63	51	--	--	--	--
1810	117	68	49	--	--	--	--
1809	88	55	33	--	--	--	--
1808	55	26	29	--	--	--	--
1807	162	109	43	--	--	--	--
1806	148	105	43	--	--	--	--
1805	134	97	37	--	--	--	--

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Anos fiscales 1790-1900; en adelante anos calendarios

1. Exportaciones de mercaderias y servicios

Anos	Total	Mercaderias(1)	Trans- portes	Viajes	Inversiones, ingresos por		Otras transac- ciones
					Privados	Gubern.	
	168	169	170	171	172	173	174
1804	114	81	34	--	--	--	--
1803	88	59	30	--	--	--	--
1802	98	75	23	--	--	--	--
1801	134	95	39	--	--	--	--
1800	107	74	33	--	--	--	--
1799	111	80	30	--	--	--	--
1798	83	62	21	--	--	--	--
1797	79	57	21	--	--	--	--
1796	94	67	27	--	--	--	--
1795	72	48	24	--	--	--	--
1794	55	36	19	--	--	--	--
1793	43	28	15	--	--	--	--
1992	32	23	9	--	--	--	--
1791	29	21	8	--	--	--	--
1790	29	21	7	--	--	--	--

(1) Series U 169 y U 184 incluyen transferencias de aprovisionamientos militares por donaciones.

(2) Incluye reinversiones de utilidades de subsidiarias durante 1919-1929.

(3) Incluye, para 1919-1939, algunos pequenos ajustes en transacciones sobre mercaderias.

(4) Netos para 1790-1900.

(5) Comparable con anos anteriores.

(6) Comparable con anos anteriores.

(7) Gastos militares en Mexico

(8) Incluido en las series U 185-190 con anterioridad a 1900

(9) 1933 incluye una salida neta de 40 millones de dolares y 1934 una entrada neta de 30 millones de dolares de titulos que no pueden ser incluidos ni en norteamericanos ni en extranjeros.

(10) Incluidas transacciones en 1923-1925 que no pueden ser separadas como internas o extranjeras.

(11) Incluido en las series U 185-190

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960

(millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

1. Importaciones de mercaderías y servicios

Años	Total	Mercade- rias.	Trans- portes	Viajes	Gastos Milit.	Ingresos por Inver- siones.	Otras transac- ciones
	175	176	177	178	179	180	181
1960	23.303	14.717	1.949	1.780	3.034	923	900
1959	23.560	15.315	1.784	1.610	3.090	830	931
1958	20.951	12.946	1.599	1.460	3.416	676	854
1957	20.923	13.291	1.569	1.372	3.165	653	873
1956	19.829	12.804	1.408	1.275	2.955	580	807
1955	17.937	11.527	1.204	1.153	2.623	502	728
1954	16.088	10.354	1.026	1.009	2.603	419	677
1953	16.644	10.990	1.081	929	2.535	450	659
1952	15.760	10.838	1.115	840	1.957	390	620
1951	15.142	11.202	974	757	1.270	355	584
1950	12.098	9.108	818	754	576	345	497
1949	9.702	6.879	700	700	621	333	469
1948	10.349	7.563	646	631	799	280	430
1947	8.208	5.979	583	573	455	245	373
1946	6.991	5.073	459	462	493	212	292
1945	10.232	5.245	420	309	2.434	231	1.593
1944	8.986	5.043	399	225	1.982	161	1.176
1943	8.096	4.599	343	173	1.763	155	1.063
1942	58.356	3.499	263	155	953	158	328
1941	4.486	3.416	343	212	162	187	166
1940	3.636	2.698	334	190	61	210	143
1939	3.366	2.409	367	290	46	230	24
1938	3.045	2.173	303	303	41	200	25
1937	4.256	3.181	366	348	41	295	25
1936	3.424	2.546	247	297	38	270	26
1935	3.137	2.462	206	245	41	155	28
1934	2.374	1.763	196	218	34	135	28
1932	2.044	1.510	154	199	41	115	25
1932	2.067	1.343	255	259	47	135	28
1931	3.125	2.120	366	341	48	220	30
1930	4.416	3.104	477	463	49	295	28
1929	5.886	4.463	509	483	50	330	51
1928	5.465	4.159	460	448	44	275	79
1927	5.383	4.240	417	400	38	240	48
1926	5.555	4.500	415	372	43	200	25
1925	5.261	4.291	391	347	39	170	23
1924	4.560	3.684	361	303	36	140	36
1923	4.652	3.666	332	260	33	130	31
1922	3.957	3.184	341	243	42	105	42
1921	3.383	2.572	334	200	65	105	107

## Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960

(en millones de dolares) Años fiscales 1790-1900, en adelante años calendarios

## 1. Importaciones de mercaderías y servicios

Años	Total	Mercade- rias.	Trans- portes	Viajes	Gastos Milit.	Ingresos por Inver- siones.	Otras transac- ciones.
	175	176	177	178	179	180	181
1920	6.741	5.384	848	190	123	120	76
1919	5.908	3.995	818	123	757	130	85
1918	4.814	3.103	510	783	1.018	100	--
1917	3.006	3.006	391	100	--	100	--
1916	2.927	2.423	263	123	--	118	--
1915	2.200	1.813	91	160	--	136	--
1914	2.389	1.815	102	272	--	200	--
1913	2.442	1.829	92	311	--	210	--
1912	2.481	1.866	112	306	--	197	--
1911	2.131	1.576	76	289	--	190	--
1910	2.114	1.609	68	265	--	172	--
1909	1.987	1.522	50	251	--	164	--
1908	1.595	1.159	44	232	--	160	--
1.907	1.896	1.469	60	214	--	153	--
1906	1.756	1.365	52	191	--	148	--
1905	1.561	1.215	41	160	--	145	--
1904	1.378	1.062	35	140	--	141	--
1903	1.323	1.019	38	127	--	139	--
1902	1.292	996	35	124	--	137	--
1901	1.213	912	36	130	--	135	--
1900(5)	1.179	869	53	120	--	137	--
1900(6)	1.149	894	30	98	--	114	13
1899	973	735	26	77	--	124	11
1898	896	653	25	76	--	133	10
1897	1.041	803	30	69	--	127	12
1896	1.048	816	26	71	--	122	13
1895	1.015	774	28	75	--	126	12
1894	883	692	22	45	--	113	10
1893	1.140	898	26	62	--	139	15
1892	1.142	888	28	69	--	143	14
1891	1.124	875	31	69	--	134	15
1890	1.109	866	36	68	--	125	15
1889	1.046	817	35	62	--	118	14
1888	1.013	791	34	67	--	107	14
1887	967	759	31	65	--	98	14
1886	894	698	30	60	--	93	13
1885	818	635	28	58	--	86	12
1884	921	730	31	56	--	90	14
1883	927	748	31	45	--	89	14

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Anos fiscales 1790 a 1900; en adelante  
 calendarios

1. Importaciones de mercaderias y servicios

Anos	Total	Mercade- rias	Transpor- tes.	Viajes	Gastos Milit.	Ingresos por In- version. (4)	Otras transac- ciones.
	175	176	177	178	179	180	181
1882	859	747	30	39	--	84	14
1881	834	672	27	34	--	88	12
1880	848	694	28	35	--	79	13
1879	612	469	20	36	--	78	8
1878	595	462	20	29	--	76	8
1877	614	475	21	23	--	86	9
1876	634	478	23	29	--	96	9
1875	722	556	26	30	--	99	11
1874	767	593	31	30	--	102	12
1873	856	683	36	25	--	99	13
1872	824	662	30	32	--	86	13
1871	704	557	24	28	--	84	11
1870	608	475	22	22	--	80	9
1869	567	450	23	17	--	69	9
1868	505	382	22	26	--	67	8
1867	550	430	29	25	--	58	9
1866	572	459	27	26	--	50	10
1865	343	256	15	22	--	45	5
1864	418	339	21	17	--	34	7
1863	328	260	13	15	--	31	9
1862	272	211	11	14	--	30	5
1861	406	344	17	15	--	24	6
1860	438	376	17	20	--	25	--
1859	416	352	14	26	--	23	--
1858	334	293	8	17	--	15	--
1857	416	375	10	16	--	15	--
1856	378	327	9	19	--	23	--
1855	325	272	8	23	--	22	--
1854	377	316	15	25	--	20	--
1853	333	279	13	25	--	16	--
1852	265	221	9	20	--	15	--
1851	271	225	10	23	--	13	--
1850	210	185	5	8	--	12	--
1849	173	154	6	2	--	12	--
1848	188	161	6	2	--	12	(?) 8
1847	178	151	7	4	--	9	(?) 8
1846	143	126	5	3	--	9	--

## Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960

(millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

## 1. Importaciones de mercaderías y servicios

Años	Total	Mercade- rias.	Trasn- portes	Viajes	Gastos Milit.	Ingresos por inver- siones	Otras transac- ciones.
	175	176	177	178	179	180	181
1845	138	120	5	4	--	9	--
1844	126	111	4	5	--	7	--
1843	81	66	6	3	--	7	--
1842	119	102	4	5	--	8	--
1841	148	130	4	6	--	8	--
1840	134	109	7	6	--	12	--
1839	188	165	4	5	--	14	--
1838	135	116	5	5	--	10	--
1837	161	144	4	4	--	9	--
1836	209	194	4	4	--	9	--
1835	166	153	3	3	--	7	--
1834	140	129	3	2	--	6	--
1833	119	110	3	1	--	5	--
1832	112	103	4	1	--	5	--
1831	112	103	4	1	--	4	--
1830	79	71	3	1	--	5	--
1829	83	75	3	2	--	5	--
1828	97	89	3	2	--	4	--
1827	90	80	3	2	--	5	--
1826	95	85	3	2	--	5	--
1825	106	96	3	2	--	5	--
1824	90	81	3	1	--	5	--
1823	87	78	3	1	--	5	--
1822	92	83	3	1	--	5	--
1821	72	63	3	2	--	5	--
1820	84	75	3	2	--	5	--
1819	105	94	4	--	--	6	2
1817	141	128	4	--	--	6	3
1816	113	102	3	--	--	7	2
1815	163	151	4	--	--	5	3
1814	96	85	5	--	--	4	2
1814	20	16	1	--	--	3	--
1813	30	22	3	--	--	4	--
1812	96	83	7	--	--	3	3
1811	78	61	10	--	--	5	2
1810	110	91	10	--	--	6	4
1809	76	61	7	--	--	6	2

Serie U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

1. Importaciones de mercaderías y servicios

Años	Total	Mercade- rias.	Transpor- tes.	Viajes	Gastos Milit.	Ingresos por inver- siones.	Otras transac- ciones
	175	176	177	178	179	180	181
1808	71	58	6	---	---	5	2
1807	167	146	11	---	---	5	6
1806	155	137	9	---	---	4	6
1805	144	128	7	---	---	4	5
1804	102	87	7	---	---	5	4
1803	90	67	6	---	---	4	3
1802	91	78	5	---	---	5	3
1801	122	114	8	---	---	5	5
1800	108	93	7	---	---	5	4
1799	96	81	6	---	---	6	3
1798	84	72	4	---	---	6	3
1797	90	77	4	---	---	5	3
1796	97	84	5	---	---	5	3
1795	85	73	5	---	---	4	3
1794	46	36	4	---	---	5	1
1793	43	33	3	---	---	5	1
1792	32	23	2	---	---	4	1
1791	37	31	2	---	---	4	1
1790	30	24	2	---	---	4	1

Series U 168-192, Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

182. Saldos entre debitos y creditos de mercaderias y servicios  
 (diferencia entre exportacion de mercaderias y servicios e  
 importacion de mercaderias y servicios)

183.184 Transferencias unilaterales, netas. (A países extranjeros (-))

183. Privados  
 184 Gubernamentales

Años	182	183	184
1960	5738	-616	-3621
1959	1892	-563	-4390
1958	4770	-525	-4840
1957	8245	-543	-4210
1956	6455	-530	-4447
1955	4.391	-444	-4.367
1954	5.022	-486	-4937
1953	4.691	-476	-6.232
1952	4.948	-417	-4.691
1951	5.191	-386	-4.576
1950	2.329	-444	-4.089
1949	6.359	-521	-5.316
1948	6.740	-683	-4.128
1947	11.572	-669	-1.986
1946	7.813	-650	-2.318
1945	6.041	-473	-6.640
1944	12.452	-357	-13.785
1943	11.038	-249	-12.658
1942	6.413	-123	-6.213
1941	2.410	-179	-957
1940	1.719	-178	-32
1939	1.066	-151	-27
1938	1.291	-153	-29
1937	297	-175	-60
1936	115	-176	-32
1935	128	-162	-20
1934	601	-162	-10
1933	358	-191	-17
1932	407	-217	-21
1931	516	-279	-40
1930	1.032	-306	-36
1929	1.148	-343	-34
1928	1.377	-346	-19
1927	1.073	-355	-2

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790-1960  
(millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

182. Saldos de mercaderías y servicios;  
 183.184. Transferencias unilaterales privadas y gubernamentales.

Años	182	183	184
1926	826	-361	-20
1925	1.087	-373	-30
1924	1.351	-339	-25
1923	842	-328	-37
1922	997	-314	-38
1921	2.122	-450	-59
1920	3.523	-634	-45
1919	4.868	-382	-212
1918	2.458	-268	--
1917	3.475	-180	-25
1916	3.102	-150	--
1915	1.748	-150	--
1914	56	-170	--
1913	374	-207	--
1912	257	-212	--
1911	274	-224	--
1910	46	-204	--
1909	26	-187	--
1908	427	-192	--
1907	296	-177	--
1906	296	-147	--
1905	298	-133	--
1904	279	-127	-10
1903	340	-115	--
1902	258	-105	--
1901	438	-104	--
1900(5)	507	-95	--
1900(6)	429	-54	--
1899	427	-48	--
1898	444	-44	--
1897	132	-41	--
1896	34	-49	--
1895	-1 27	-55	--
1894	98	-54	--
1893	-119	-44	--
1892	-20	-54	--
1891	-90	-50	--
1890	-150	-45	--

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
(millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante calendarios.

182. Saldos de mercaderías y servicios;  
 183.184 Transferencias unilaterales privadas y gubernamentales. (1)

Años	182	183	184
1899	-166	-44	--
1888	-226	-30	--
1887	-157	-28	--
1886	- 77	-28	--
1885	12	-27	--
1884	-59	-24	--
1883	-12	-22	--
1882	-55	-13	--
1881	137	-5	--
1880	114	-4	--
1879	202	-8	--
1878	218	-11	--
1877	102	-13	--
1876	20	-11	--
1875	-99	-14	--
1874	-61	-14	--
1873	-181	- 2	16
1872	-246	4	--
1871	-101	--	--
1870	-101	1	--
1869	-172	4	-7
1868	-77	4	--
1867	-149	4	--
1865	-91	-4	--
1865	-64	5	--
1864	-114	3	--
1863	-15	3	--
1862	--	--	--
1861	-103	-1	--
1860	-1	8	--
1859	-32	6	--
1858	17	7	--
1857	-30	14	--
1856	-20	9	-1
1855	-22	10	-2
1854	-63	28	-7
1853	-75	19	--
1852	-33	20	-3
1851	-20	18	-3
1850	-44	20	-4

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
(millones de dolares). Años fiscales 1790 a 1960; en adelante años calendarios

182. Saldos de mercaderías y servicios;  
 183.184 Transferencias unilaterales privadas y gubernamentales. (1)

Años	182	183	184
1849	-8	16	-6
1848	-15	13	--
1847	3	16	--
1846	-10	11	--
1845	-2	6	--
1844	--	4	--
1843	20	2	--
1842	1	6	--
1841	-12	4	--
1840	26	4	--
1839	-53	4	--
1838	-7	2	1
1837	-28	6	1
1836	-68	6	4
1835	-33	3	--
1834	-24	6	--
1833	-19	5	--
1832	-12	5	--
1831	-15	1	--
1830	6	2	--
1829	--	2	--
1828	-14	2	--
1827	8	2	--
1826	-4	1	--
1825	6	1	--
1824	--	1	--
1823	2	--	--
1822	-9	--	--
1821	4	1	--
1820	1	1	--
1819	-15	--	--
1818	-25	--	--
1817	-11	--	--
1816	-58	--	--
1815	-15	--	--
1814	-9	--	--
1813	15	--	--
1812	-21	--	--
1811	35	--	--

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
(millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

182. Saldos de mercaderías y servicios

183.184 Transferencias unilaterales privadas y gubernamentales (1)

Años	182	183	184
1810	7	--	--
1809	12	--	--
1808	-17	--	--
1807	-5	--	--
1806	-7	--	--
1805	-10	--	--
1804	12	--	--
1803	8	--	-11
1802	7	--	--
1801	2	--	--
1800	-2	--	--
1799	15	--	--
1798	-2	--	--
1797	-11	--	--
1796	-3	--	-1
1795	-12	--	-1
1794	10	--	-1
1793	2	--	--
1792	-8	--	--
1791	-8	--	--
1790	-1	--	--

Series U 162-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dólares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendario

185.188 Movimientos de capitales norteamericanos. (salida de capitales (-) )

- 185 Gubernamentales, a corto y largo plazo
- 186.188 Privados
  - 186 Directos (2)
  - 187 Otros, a largo plazo
  - 188 Otros, a corto plazo

189.190 Movimientos de capitales extranjeros. (salida de capitales (-))

- 189 Largo plazo
- 190 Corto plazo

Años	185	186	187	188	189	190
1960	-1.106	-1541	-753	-1228	449	2012
1959	-1.733	-1.310	-902	-1 88	1.217	3.457
1958	-966	-1.094	-1.444	-306	55	1.109
1957	-958	-2.058	-859	-258	309	382
1956	-629	-1.859	-603	-528	395	1.409
1955	-310	-779	-241	-191	875	579
1954	93	-664	-320	-635	252	1.210
1953	-218	-721	185	167	124	1.023
1952	-420	-850	-214	-94	443	1.169
1951	-156	-528	-437	-103	-477	1.055
1950	-156	-621	-495	-149	994	918
1949	-652	-660	-80	187	119	-47
1948	-1.024	-721	-69	-116	-172	524
1947	-6.969	-749	-49	-189	-98	563
1946	-3.024	-230	127	-310	-347	-633
1945	-1.019	-100	-354	-96	-104	2.189
1944	-231	71	-62	-85	175	509
1943	-109	98	-58	-12	-63	1.222
1942	-221	19	-84	96	-84	182
1941	-391	47	19	21	-327	-400
1940	-51	32	36	177	-90	1.353
1939	-14	9	104	226	-86	1.259
1938	-9	16	24	36	57	317
1937	2	35	241	43	245	311
1936	3	-12	189	52	600	376
1935	1	34	82	427	320	648
1934	-5	-17	202	104	(9) 15	126
1933	-7	32	-80	42	(9) 125	-454
1932	26	-16	267	227	-26	-673
1931	14	-222	350	628	66	-1.265

Series U 16A-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

185-190. Movimiento de capitales, norteamericanos y extranejeros, a corto y a largo plazo.

Años	185	186	187	188	189	190
1930	77	-294	-70	-191	66	-288
1929	38	-602	-34	-200	358	196
1928	49	-558	-752	-231	463	-117
1927	46	-351	-636	-349	-50	934
1926	30	-351	-470	-36	95	455
1925	27	-268	-603	-46	(10) 301	-60
1924	28	-182	-703	-109	(10) 185	228
1923	91	-148	-235	-82	(10) 338	49
1922	31	-153	-669	--	?	--
1921	30	-111	-477	--	-4	--
1920	-175	-154	-400	--	-278	--
1919	-2,328	-94	-75	--	-215	--
1918	-4,028	--	-396	--	--	422
1917	-3,656	--	-594	--	-36	400
1916	--	--	-1,064	--	-391	-900
1915	--	--	-790	--	-789	450
1914	--	-76	-14	--	-432	450
1913	--	-138	-27	--	252	--
1912	--	-139	-70	--	232	--
1911	--	-95	-28	--	171	--
1910	--	-124	34	--	345	--
1909	--	-88	-24	--	171	--
1908	--	-48	-87	--	89	--
1907	--	-89	24	--	136	--
1906	--	-92	46	--	114	--
1905	--	-46	-93	--	56	--
1904	-40	-80	11	--	59	--
1903	--	-81	40	--	20	--
1902	--	-65	-40	--	-30	--
1901	--	-89	-123	--	-33	--
(5) 1900	--	-56	-87	--	-75	--
(6) 1900	--	--	--	-296	--	--
1899	--	--	--	-229	--	--
1898	--	--	--	-279	--	--
1897	--	--	--	-23	--	--
1896	--	--	--	40	--	--
1895	--	--	--	137	--	--
1894	--	--	--	-66	--	--
1893	--	--	--	146	--	--
1892	--	--	--	41	--	--
1891	--	--	--	136	--	--

Series 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
(millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

185-190. Movimiento de capitales, norteamericanos y extranjeros, a corto y a largo plazo.

Años	185-190
1891	136
1890	194
1889	202
1888	287
1887	231
1886	137
1885	34
1884	105
1883	51
1882	110
1881	-41
1880	30
1879	-160
1878	-162
1877	-57
1876	2
1875	87
1874	82
1873	167
1872	242
1871	101
1870	100
1869	176
1868	73
1867	145
1866	95
1865	59
1864	111
1863	13
1862	—
1861	103
1860	103
1859	26
1858	-23
1857	17
1856	12
1855	15
1854	42
1853	66

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790-1960  
(millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años  
calendarios

185-190. Movimiento de capitales, norteamericanos y extranjeros,  
a corto y a largo plazo.

Anos	185-190
1852	16
1851	6
1850	29
1849	-3
1848	2
1847	-19
1846	-1
1845	-4
1844	-4
1843	-22
1842	-6
1841	8
1840	-31
1839	49
1838	3
1837	22
1836	59
1835	30
1834	19
1833	14
1832	7
1831	14
1830	-8
1829	-2
1828	11
1827	-10
1826	3
1825	-7
1824	-1
1823	-2
1822	8
1821	-5
1820	-1
1819	15
1818	25
1817	11
1816	58
1815	15

Series D 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
(millones de dolares). Años fiscales 1790-1900; en adelante años calendarios

185-190. Movimiento de capitales, norteamericanos y extranjeros, a corto y a largo plazo.

<u>Años</u>	<u>185-190</u>
1814	9
1813	-15
1812	21
1811	-35
1810	-7
1809	-12
1808	17
1807	5
1806	7
1805	10
1804	-12
1803	3
1802	-7
1801	-2
1800	2
1799	-15
1798	2
1797	11
1796	4
1795	13
1794	-9
1793	-2
1792	8
1791	8
1790	1

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
 (millones de dolares). Anos fiscales 1790-1900; en adelante anos calendarios

191. Cambios en las reservas de oro, (crecimiento (-)).

192. Errores y omisiones (8).

Anos	191	192
1960	1.702	-905
1959	1.075	+783
1958	2.275	+441
1957	-798	+748
1956	-306	+643
1955	41	+446
1954	298	+167
1953	1.161	+296
1952	-379	+505
1951	-53	+470
1950	1.743	-30
1949	-164	+775
1948	-1.530	+1.179
1947	-2.162	+936
1946	-623	+195
1945	548	+8
1944	1.350	-37
1943	757	+34
1942	182	-8
1941	-419	+476
1940	-4.243	+1.277
1939	-3.174	+788
1938	-1.799	+249
1937	-1.364	+425
1936	-1.272	+157
1935	-1.822	+364
1934	-1.266	+412
1933	131	+61
1932	-53	+79
1931	133	+99
1930	-310	+320
1929	-143	-384
1928	238	-104
1927	113	-423
1926	-93	-75
1925	100	-135
1924	-256	-178
1923	-315	-175
1922	-269	+408
1921	-735	-316
1920		

Series U 168-192. Balanza de Pagos: 1790 a 1960  
(millones de dolares). Años fiscales 1790 a 1960; en adelante  
años calendarios

191. Cambios en las reservas de oro (crecimiento (-)).

192. Errores y omisiones (8).

Años	191	192
1920	68	-1.905
1919	166	-1.278
1918	-5	1.817
1917	-312	+928
1916	-531	-66
1915	-499	+30
1914	100	+86
1913	-25	-229
1912	-81	+13
1911	-90	-8
1910	-71	-26
1909	18	+84
1908	-44	-145
1907	-154	-36
1906	-171	-46
1905	-71	-11
1904	-25	-67
1903	-71	-133
1902	-71	+53
1901	-61	-28
1900 (5)	-91	-103

Series 193-206: Posición financiera internacional de los  
Estados Unidos: 1843 a 1960

193-199. Inversiones norteamericanas en el exterior. (miles de millones, dolares)

Años	Total	Privadas				Corto Termino	Obliga- ciones guber- nament.
		Total Priva.	Largo Termino		Otras		
			Total lar go term.	Directas			
1960	71.4	50.3	45.4	32.8	12.6	4.9	21.1
1959	64.8	44.8	41.2	29.8	11.4	3.6	20.1
1958	59.3	41.0	37.5	27.5	10.2	3.5	18.3
1957	54.2	36.8	33.6	25.3	8.3	3.2	17.4
1966	49.5	33.0	30.1	22.2	7.9	2.9	16.5
1955	44.9	29.1	26.7	19.3	7.4	2.4	15.9
1954	42.2	26.6	24.4	17.6	6.7	2.2	15.6
1953	39.5	23.8	22.2	16.3	5.9	1.6	15.7
1952	37.3	22.8	21.1	14.8	6.3	1.7	14.4
1951	35.0	20.9	19.3	13.1	6.2	1.7	14.0
1950	32.8	19.0	17.5	11.8	5.7	1.5	13.8
1949	30.7	16.9	15.6	10.7	4.9	1.3	13.7
1948	29.4	16.3	14.7	9.6	5.1	1.6	13.1
1947	27.0	14.9	13.4	8.4	5.1	1.5	12.1
1946	18.7	13.5	12.3	(2) 7.2	5.0	1.3	5.2
1945	16.8	14.7	13.7	8.4	5.3	1.0	2.1
1940	12.3	12.2	11.3	7.3	4.0	.9	.1
1935	13.5	13.5	12.6	7.8	4.8	.9	(3)
1931	15.9	15.9	14.6	8.1	6.5	1.3	(3)
1930	17.2	17.2	15.2	8.0	7.2	2.0	(3)
1927	13.8	13.8	12.5	6.6	5.9	1.3	(3)
1924	10.9	10.9	10.0	5.4	4.6	.8	(3)
1919	7.0	7.0	6.5	3.9	2.6	.5	(3)
1914	3.5	3.5	3.5	2.7	.8	(3)	(3)
1908	2.5	2.5	2.5	1.6	.9	(3)	(3)
1897	.7	.7	.7	.6	.1	(3)	(3)
1869	.1	.1	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)
1843	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)

Series 193-206: Posición financiera internacional de los Estados Unidos: 1843-1960

200-206: Inversiones extranjeras en los Estados Unidos (miles de millones, dolares)

Años	Largo plazo				Corto plazo		
	Total	Total largo plazo	Directo	Otros	Total corto plazo	Obligaciones privadas	Obligaciones(1) gubern.
	200	201	202	203	204	205	206
1960	44.7	18.4	6.9	19.5	26.2	12.1	14.1
1959	42.1	18.1	6.6	11.4	24.1	10.9	13.2
1958	34.9	15.2	4.9	10.2	19.5	10.9	8.7
1957	31.4	12.8	4.8	8.1	18.5	9.9	8.6
1956	31.6	13.4	4.5	8.8	18.3	9.5	8.8
1955	29.6	12.6	4.3	8.3	17.0	8.5	8.5
1954	26.8	10.9	4.0	7.0	15.9	8.5	7.3
1953	26.6	9.2	3.8	5.4	14.5	7.6	6.8
1952	22.5	8.9	3.5	5.4	13.6	7.3	6.3
1951	20.5	8.5	3.3	5.1	12.1	6.7	5.4
1950	19.5	7.7	3.1	4.6	11.7	6.5	5.2
1949	16.9	7.1	2.9	4.2	9.8	5.9	3.8
1948	16.5	6.8	2.8	4.0	9.8	5.8	4.0
1947	16.1	6.8	2.6	4.2	9.3	5.3	4.0
1946	15.9	7.0	2.5	4.5	8.9	5.3	3.6
1945	17.6	8.0	2.5	5.5	9.6	5.3	4.3
1944	13.5	8.1	2.9	5.2	5.4	5.1	.3
1935	6.4	5.1	1.6	3.5	1.2	1.2	(3)
1931	3.8	2.3	(3)	(3)	1.5	(3)	(3)
1930	8.4	(4)5.7	(4)1.4	(4)4.3	2.7	2.7	(3)
1927	6.6	3.7	(3)	(3)	2.9	(3)	(3)
1924	3.9	2.9	1.0	1.9	1.0	1.0	(3)
1919	7.2	6.7	1.3	5.4	.5	.5	(3)
1919	3.3	2.5	.9	1.6	.8	.8	(3)
1908	6.2	6.5	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)
1897	3.4	3.1	(3)	(3)	.3	(3)	(3)
1869	1.5	1.4	(3)	(3)	.2	(3)	(3)
1843	2	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)

(1) Incluidos largo y corto plazo.

(2) Nuevas Series para Inversiones Directas, basadas en Investments of the United States, Government Printing Office, 1953.

(3) No disponibles

(4) Datos de 1929

(5) No disponibles

Series 207. Posicion Inversora Internacional de los Estados Unidos  
Obligaciones netas: 1789 a 1900

(en millones de dolares)

Anos	Total
1900	2.501
1899	2.797
1898	3.026
1897	3.305
1896	3.328
1885	3.288
1894	3.151
1893	3.217
1892	3.071
1891	3.030
1890	2.894
1889	2.700
1888	2.498
1887	2.211
1886	1.980
1885	1.843
1884	1.809
1883	1.704
1882	1.653
1881	1.543
1880	1.584
1879	1.554
1878	1.714
1877	1.876
1876	1.933
1875	1.931
1874	1.844
1873	1.762
1872	1.595
1871	1.353
1870	1.252
1869	1.152
1868	976
1867	903
1866	758
1865	663
1864	604
1863	493
1862	480
1861	480

Series 207. Posición inversora internacional de los Estados Unidos  
Obligaciones netas: 1789 a 1900

<u>Años</u>	<u>Total</u>
1860	377
1859	384
1858	358
1857	381
1856	364
1855	352
1854	337
1853	295
1852	239
1851	223
1850	217
1849	188
1848	191
1847	189
1846	208
1845	209
1844	213
1843	217
1842	239
1841	257
1840	261
1839	292
1838	243
1837	240
1836	218
1835	159
1834	129
1833	110
1832	96
1831	89
1830	75
1829	83
1828	85
1827	74
1826	84
1825	81
1824	88
1823	89
1822	91
1821	83

Series 207. Posición inversora internacional de los Estados Unidos  
Obligaciones netas: 1789 a 1900

Anos	Total
1820	88
1819	89
1818	104
1817	109
1816	118
1815	80
1814	65
1813	56
1812	71
1811	50
1810	85
1809	92
1808	104
1807	82
1806	82
1805	75
1804	65
1803	77
1802	74
1801	81
1800	83
1799	81
1798	96
1797	94
1796	83
1795	79
1794	66
1793	75
1792	77
1791	69
1790	61
1789	60

## Series U 203-233

Inversiones directas norteamericanas en el exterior. Años 1929 a 1957Por áreas geográficas y actividades

(en millones de dolares)

Años	Total 208	Canada 209	(1)	(2)	Depend. Europ. 212	(3)
			America Latina 210	Europa Occid. 211		Otros Países 213
<b>Total</b>						
1957	25.252	8.332	8.805	3.993	906	3.216
1956	22.177	7.460	7.459	3.520	805	2.933
1955	19.313	6.494	6.608	3.004	637	2.570
1954	17.626	5.871	6.244	2.639	599	2.273
1953	16.286	5.242	6.034	2.369	601	2.040
1952	14.819	4.593	5.758	2.146	468	1.654
1951	13.089	3.972	5.176	1.979	446	1.516
1950	11.788	3.579	4.735	1.720	435	1.720
1940	7.000	2.103	2.771	1.420	(4)	706
1936	6.691	1.952	2.847	1.245	(4)	(5) 647
1929	7.528	2.010	3.519	1.353	(4)	646
<b>Agricultura</b>						
1957	(6)	(6)	(6)	(6)	(6)	(6)
1956	"	"	"	"	"	"
1955	725	23	606	1	14	81
1954	695	22	585	1	13	74
1953	677	21	568	1	13	74
1952	662	21	564	1	12	64
1951	642	22	557	1	10	53
1950	589	21	520	1	9	39
1940	435	13	359	-	(4)	63
1936	482	10	400	-	(4)	71
1929	880	21	817	-	(4)	43
<b>Minería y Fundiciones.</b>						
1957	2.634	996	1.238	50	132	218
1956	2.399	940	1.096	45	122	197
1955	2.209	862	1.024	40	111	173
1954	2.078	792	1.002	35	103	147
1953	1.931	677	999	30	133	92
1952	1.642	550	871	26	118	76
1951	1.317	400	736	23	98	61
1950	1.129	334	628	21	88	57

## Series U 208-213

Inversiones directas norteamericanas en el exterior. Años 1929 a 1957Por áreas geograficas y actividades

(en millones de dolares)

Años	Total 208	Canada 209	(1)	(2)	Depend. Europ. 212	(3)
			America Latina 210	Europa Occid. 211		Otros Paises 213
1940	782	187	512	53	(4)	30
1936	1.032	239	708	43	(4)	42
1929	1.185	400	732	(7)	(4)	53
<b>Petroleo</b>						
1957	8.981	2.154	3.161	1.184	644	1.839
1956	7.280	1.768	2.232	992	569	1.718
1955	5.849	1.350	1.801	764	431	1.504
1954	5.270	1.152	1.689	668	411	1.350
1953	4.894	933	1.684	609	395	1.273
1952	4.291	715	1.577	532	290	1.177
1951	3.703	562	1.408	511	295	926
1950	3.390	418	1.408	424	296	844
1940	1.278	120	572	306	(4)	280
1936	1.074	108	453	275	(4)	238
1929	1.117	55	617	231	(4)	214
<b>Manufacturas</b>						
1957	7.918	3.512	1.693	2.077	18	618
1956	7.152	3.196	1.543	1.861	17	536
1955	6.349	2.841	1.372	1.640	15	480
1954	5.711	2.592	1.240	1.451	15	413
1953	5.226	2.418	1.149	1.295	11	353
1952	4.920	2.241	1.166	1.187	9	316
1951	4.352	2.000	992	1.070	9	281
1950	3.831	1.897	780	932	9	214
1940	1.926	943	210	639	(4)	133
1936	1.710	799	192	611	(4)	108
1929	1.813	820	231	629	(4)	134
<b>Transportes y Comu- nicaciones.</b>						
1957	1.702	340	1.210	47	18	87
1956	1.817	351	1.291	54	21	100
1955	1.614	326	1.143	42	25	79
1954	1.547	302	1.120	30	20	75
1953	1.508	300	1.093	28	18	68
1952	1.469	287	1.076	28	18	61

## Series U 208-213

Inversiones directas norteamericanas en el exterior. Años 1929 a 1957Por áreas geográficas y actividades

(en millones de dolares)

Años	Total 208	Canada 209	(1)	(2)	Depend. Europ. 212	(3)
			America Latina 210	Europa Occid. 211		Otros Países 213
1951	1.431	285	1.044	27	18	56
1950	1.425	284	1.042	27	18	54
1940	1.514	407	962	64	(4)	71
1936	1.640	520	937	91	(4)	92
1929	1.610	542	887	145	(4)	36
<b>Empresas Comerciales.</b>						
1957	1.589	472	536	337	51	193
1956	1.447	424	504	310	43	166
1955	1.282	383	442	286	36	136
1954	1.166	358	405	252	33	117
1953	1.049	330	354	232	27	105
1952	966	284	344	218	18	103
1951	883	262	303	207	16	95
1950	762	240	242	186	13	81
1940	523	112	82	245	(4)	84
1936	391	79	100	144	(4)	68
1929	368	38	119	139	(4)	72
<b>Otras</b>						
1957	2.197	793	875	264	37	228
1956	2.312	847	886	291	40	247
1955	1.285	709	220	232	6	118
1954	1.160	653	204	201	5	97
1953	1.001	562	187	173	3	74
1952	869	494	162	152	1	59
1951	762	440	136	138	1	45
1950	661	385	116	129	1	30
1940	544	320	74	104	(4)	46
1936	362	197	57	80	(4)	28
1929	555	136	116	209	(4)	94

Series U 208-213

Inversiones directas norteamericanas en el exterior. Años 1929 a 1957

Por areas geograficas y actividades

- (1) Dependencias de Europa Occidental en America, en 1929, 1936 y 1940
- (2) Incluida Europa Oriental en 1929, 1936 y 1940, sumando 89 millones, 93 millones y 259 millones respectivamente.
- (3) Incluidas Turquía en 1936 y 1940 y dependencias europeas en 1929, 1936 y 1940.
- (4) No disponibles separadamente.
- (5) Incluidos 26 millones señalados como "internacionales".
- (6) Incluidos en otros .
- (7) Incluidos en Otros países.
- (8) Excluidos seguros en 1929; incluidos agricultura para 1956 y 1957.

Series U 214-218: Inversiones directas norteamericanas en el exterior  
Años 1960 a 1960. Por países (en millones de dolares)

Países	1950	1957	1958	1959	1960
	<u>214</u>	<u>215</u>	<u>216</u>	<u>217</u>	<u>218</u>
Todos los países, total	<u>11.788</u>	<u>25.394</u>	<u>27.387</u>	<u>29.805</u>	<u>32.744</u>
Canada (1)	<u>3.579</u>	<u>8.769</u>	<u>9.470</u>	<u>10.310</u>	<u>11.198</u>
Repúblicas Latinoamericanas, total	<u>4.445</u>	<u>7.434</u>	<u>7.751</u>	<u>8.098</u>	<u>8.365</u>
Cuba	642	849	879	956	956
Rep. Dominicana	106	88	93	87	88
Guatemala	106	106	116	132	131
Honduras	62	108	114	110	100
Mexico	415	739	745	758	795
Panama	58	201	268	327	405
Otros países de América Central y Antillas	100	143	140	146	145
Argentina	356	333	330	366	472
Brasil	644	835	795	828	953
Chile	540	666	687	729	738
Colombia	193	396	383	401	424
Peru	145	383	409	428	446
Uruguay	55	57	51	45	47
Venezuela	993	2.465	2.658	2.690	2.569
Otros países de América del Sud	31	64	84	96	97
Dependencias extranjeiras en América.	<u>131</u>	<u>618</u>	<u>696</u>	<u>768</u>	<u>884</u>
Europa, total	<u>1.733</u>	<u>4.151</u>	<u>4.573</u>	<u>5.323</u>	<u>6.645</u>
Belgica y Luxemburgo	69	192	208	211	231
Francia	217	464	546	640	741
Alemania	204	581	666	796	1.006
Italia	63	252	280	315	384
Holanda	84	191	207	245	283
Dinamarca	32	42	49	48	67
Noruega	24	51	53	62	83
España	31	44	48	53	59
Suecia	58	109	197	125	116
Suiza	25	69	82	164	254
Turquia	16	63	54	44	65
Gran Bretaña	847	1.974	2.147	2.477	3.194
Otros países	63	119	127	143	162
Africa, Total	<u>287</u>	<u>664</u>	<u>746</u>	<u>833</u>	<u>925</u>
Africa del Norte	56	106	121	145	195
Africa del Este	12	30	35	43	46
Africa del Oeste	42	147	183	228	290

Series U 214-218: Inversiones directas norteamericanas en el exterior  
Años 1950 a 1960, Por países (en millones de dolares)

Países	1950	1957	1958	1959	1960
	<u>214</u>	<u>215</u>	<u>216</u>	<u>217</u>	<u>218</u>
Asia, total	<u>1.001</u>	<u>2.019</u>	<u>2.178</u>	<u>2.237</u>	<u>2.315</u>
Cercano Oriente	692	1.138	1.224	1.213	1.163
India	309	881	954	1.024	1.152
Indonesia	58	169	196	163	178
Japon	19	185	181	209	254
Filipinas	149	306	341	387	414
Otros países del Lejano Oriente	46	108	116	131	147
Oceania, total	<u>256</u>	<u>698</u>	<u>786</u>	<u>879</u>	<u>994</u>
Australia	201	583	655	742	856
Nueva Zelanda	25	48	50	54	53
Otros países	30	66	81	83	85
Internacional	<u>356</u>	<u>1.041</u>	<u>1.188</u>	<u>1.257</u>	<u>1.418</u>
Rhodesia y Nayasalandia	26	59	65	72	82
Union Sudafricana	140	301	321	323	286
Otros países de Africa	12	21	22	21	26

Cuba: El valor de las inversiones directas norteamericanas para Cuba en 1960 se ha tomado en base a las existentes en 1959.

- (1) El valor de las inversiones directas norteamericanas en Canada para 1957 y años subsiguientes, ha sido incrementado en 132 millones de dolares para incluir algunas obligaciones de instituciones financieras canadienses a las centrales norteamericanas, previamente omitidas.

Series II 219-222: Capitales directos norteamericanos invertidos en el exterior durante los años 1957 a 1960. (en millones de dolares)

Países	1957	1958	1959	1960
	<u>219</u>	<u>220</u>	<u>221</u>	<u>222</u>
Total General	<u>2.482</u>	<u>1.181</u>	<u>1.372</u>	<u>1.694</u>
Canada, total	<u>718</u>	<u>421</u>	<u>417</u>	<u>471</u>
América Latina, total	<u>1.163</u>	<u>299</u>	<u>218</u>	<u>95</u>
Cuba	88	20	63	--
Dominicana, Rep.	-16	5	-7	(**)
Guatemala	13	9	14	-3
Honduras	-10	4	-4	-11
México	65	-10	-7	56
Panamá	15	31	18	30
Otros países de América Central y Antillas.	3	-5	50	4
Argentina	21	8	50	70
Brasil	53	32	34	83
Chile	28	23	35	2
Colombia	12	-8	11	15
Perú	50	30	18	7
Venezuela	826	140	-22	-150
Otros países de América del Sur.	16	20	10	-1
Dependencias extranjeras en América	<u>57</u>	<u>30</u>	<u>48</u>	<u>54</u>
Europa, total	<u>287</u>	<u>190</u>	<u>404</u>	<u>962</u>
Bélgica y Luxemburgo	3	2	-3	10
Francia	15	37	51	53
Alemania	75	24	78	133
Italia	-2	25	21	55
Holanda	6	18	32	31
Dinamarca	1	5	4	19
Noruega	-1	-1	9	18
España	(**)	(**)	1	2
Suecia	4	1	21	-7
Suiza	4	5	68	27
Gran Bretaña	172	63	191	589
Otros Países europeos	11	10	9	31
Asia, total	<u>141</u>	<u>95</u>	<u>2</u>	<u>-20</u>
Cercano Oriente	71	99	-3	-72
India	4	-2	3	13
Indonesia	-3	-44	-44	2

Series U 219-222: Capitales directos norteamericanos invertidos en el exterior durante los años 1957 a 1960. (en millones de dolares)

Países	1957	1958	1959	1960
	219	220	221	222
Japon	16	-11	14	18
Filipinas	24	6	22	6
Otros países del Lejano oriente	1	5	10	13
Oceania, total	<u>-1</u>	<u>35</u>	<u>20</u>	<u>41</u>
Australia	-3	21	26	46
Nueva Zelandia	-1	(**)	1	-5
Otros países	3	13	1	(**)
Internacional	<u>103</u>	<u>73</u>	<u>135</u>	<u>12</u>
Africa, total	2	<u>38</u>	<u>39</u>	<u>81</u>
Africa del Norte	16	12	22	51
Africa Oriental	4	3	6	1
Africa Occidental	13	17	23	42
Rhodesia y Nyasalandia	-4	1	(**)	1
Union Sud Africana	-21	5	-11	-18
Otros países	1	1	-1	4

(\*\*) Menos de 500.000 dolares.

Series U 223-226: Ingresos a los E.A.E. de utilidades (dividendos, intereses, etc.) provenientes de empresas norteamericanas del exterior

Países	1957	1958	1959	1960
	223	224	225	226
Total General	<u>2.249</u>	<u>2.140</u>	<u>2.206</u>	<u>2.348</u>
Canada, total	<u>335</u>	<u>315</u>	<u>345</u>	<u>361</u>
América Latina, total	<u>800</u>	<u>641</u>	<u>600</u>	<u>641</u>
Cuba	48	42	22	--
Dominicana, Rep.	8	2	5	7
Guatemala	(**)	-5	-2	-5
Honduras	4	7	5	(**)
México	42	42	35	65
Panamá	17	15	19	16
Otros países de América Central y Antillas.	15	7	7	1
Argentina	17	11	11	10
Brasil	42	27	25	45
Chile	46	38	71	72
Colombia	29	3	11	19
Perú	24	19	23	48
Venezuela	593	431	373	371
Otros países de América del Sur	4	1	-6	-8
Dependencias extranjeras en América	31	42	71	78
Europa, total	<u>281</u>	<u>339</u>	<u>391</u>	<u>427</u>
Bélgica y Luxemburgo	9	10	13	21
Francia	20	20	20	22
Alemania	30	71	71	66
Italia	11	12	22	24
Holanda	18	8	8	11
Dinamarca	4	3	3	4
Noruega	1	1	1	2
España	-1	(**)	(**)	(**)
Suecia	6	9	9	9
Suiza	9	10	10	14
Gran Bretaña	173	232	231	247
Otros países	7	2	4	7
África, total	<u>41</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>-17</u>
África del Norte	-23	-31	-36	-71
África del Este (oriental)	-2	1	(**)	-5
África del Oeste (Occidental)	15	7	10	18
Rhodesia y Nyasalandia	9	3	5	10
Unión Sud Africana	40	27	29	34
Otros países	2	(**)	-2	-2

Series U 223-226: Ingresos a los EE.UU. de utilidades (dividendos, intereses, etc.) provenientes de empresas norteamericanas del exterior

6

Países	1957	1958	1959	1960
	<u>223</u>	<u>224</u>	<u>225</u>	<u>226</u>
Asia, total	<u>630</u>	<u>738</u>	<u>732</u>	<u>816</u>
Cercano Oriente	568	670	629	701
India	6	8	5	1
Indonesia	11	25	46	60
Japon	15	4	10	15
Filipinas	19	25	33	28
Otros países	12	6	8	10
Oceania, total	<u>37</u>	<u>42</u>	<u>43</u>	<u>37</u>
Australia	30	35	37	30
Nueva Zelandia	7	7	6	7
Otros países	(**)	(**)	(**)	(**)
Internacional	<u>14</u>	<u>9</u>	<u>14</u>	<u>5</u>

Menos de 500.000 dolares (\*\*)

Inversiones directas norteamericanas, por países e industrias, 1960  
Series II 227-233

Países	Total	Miner. y fundic.	Petroleo	Manufac.	Transp. Comunic.	Comercia- lizacion	Otras
	227	228	229	230	231	232	233
Total General	<u>32.744</u>	<u>3.013</u>	<u>10.944</u>	<u>11.152</u>	<u>2.546</u>	<u>2.397</u>	<u>2.692</u>
Canada	<u>11.198</u>	<u>1.329</u>	<u>2.667</u>	<u>4.827</u>	<u>645</u>	<u>630</u>	<u>1.100</u>
América Latina	<u>8.365</u>	<u>1.155</u>	<u>2.882</u>	<u>1.610</u>	<u>1.131</u>	<u>718</u>	<u>870</u>
Cuba	956	(*)	147	111	313	44	341
Dominicana, Rep.	38	(*)	(*)	(*)	6	2	80
Guatemala	131	(*)	26	(*)	66	5	34
Honduras	100	(*)	(*)	(*)	23	1	76
México	795	130	32	391	119	85	39
Panamá	405	17	56	9	22	145	155
Otros países de América Central	145	15	22	11	37	10	50
Argentina	472	(*)	(*)	213	(*)	21	239
Brasil	953	10	76	515	200	130	23
Chile	738	517	(*)	22	(*)	12	188
Colombia	424	(*)	233	92	28	46	26
Perú	446	251	79	35	19	42	20
Uruguay	47	(*)	(*)	20	(*)	4	23
Venezuela	2.569	(*)	1.995	180	32	165	197
Dependencias ex- tranjeras en Amer.	<u>884</u>	<u>176</u>	<u>382</u>	<u>21</u>	<u>49</u>	<u>64</u>	<u>193</u>
Europa, total	<u>6.645</u>	<u>49</u>	<u>1.726</u>	<u>3.797</u>	<u>45</u>	<u>736</u>	<u>291</u>
Belgica y Luxemb.	231	--	52	146	1	29	4
Francia	741	9	223	402	10	76	21
Alemania	1.006	(*)	248	638	2	85	32
Italia	384	(*)	160	170	1	28	23
Holanda	283	--	143	80	15	36	9
Dinamarca	67	--	40	16	(*)	9	2
Noruega	83	(*)	42	21	(**)	5	16
España	59	(*)	17	27	3	8	4
Suecia	116	(**)	64	18	(**)	29	5
Suiza	254	(**)	7	91	(**)	104	53
Turquia	65	(*)	55	2	(**)	4	4
Gran Bretaña	3.194	(**)	600	2.164	9	288	133
Otros países	162	24	75	22	3	35	3
África, total	<u>925</u>	<u>247</u>	<u>407</u>	<u>118</u>	<u>5</u>	<u>53</u>	<u>94</u>
Norte	195	2	172	7	4	6	4
Oriental	46	1	42	(**)	--	4	(*)
Occidental	290	125	80	1	1	9	74
Rodesia y Nyasal.	82	72	(*)	(*)	--	2	9
Unión Sudafricana	286	46	(*)	108	(**)	31	100
Otros países	26	2	(*)	(*)	(**)	2	22

Inversiones directas norteamericanas, por países e industrias, 1960  
Series U 227-233

6666666

Países	Total	Miner.y Fundic.	Petroleo	Manufac.	Transp.y Comunic.	Comercia- lizacion.	Otras
	227	228	229	230	231	232	233
Asia, total	<u>2.315</u>	<u>24</u>	<u>1.655</u>	<u>286</u>	<u>103</u>	<u>137</u>	<u>110</u>
Cercano Oriente	1.163	(**)	1.119	26	3	7	7
India	159	(*)	(*)	51	2	12	93
Indonesia	178	--	(*)	11	(**)	1	166
Japon	254	--	(*)	91	1	27	135
Filipinas	414	(*)	(*)	91	92	50	181
Otros países	146	(*)	(*)	16	3	40	88
Oceania, total	<u>994</u>	<u>33</u>	<u>372</u>	<u>494</u>	<u>1</u>	<u>58</u>	<u>36</u>
Australia	856	33	(*)	476	(*)	42	305
Nueva Zelandia	53	--	(*)	18	(*)	16	19
Otros países	85	(**)	(*)	(**)	(*)	(**)	85
Internacional	1.418	--	851	--	567	--	--

(\*) Combinado con otras industrias  
(\*\*) Menos de 500.000 dolares

Series U 168-233. Explicaciones Generales

Para la confeccion de estas series se ha tenido especialmente en cuenta la obra "Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957". Esta publicacion fue preparada por el Bureau of Census , del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, con la cooperacion del Social Science Research Council.

Para las estadisticas de los anos 1958 a 1960, inclusive, se ha utilizado el "Survey Current Business", publicacion mensual del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Estas series presentan las estadisticas de la balanza de pagos de los Estados Unidos y las correspondientes a la posicion internacional de las inversiones norteamericanas en el exterior y tambien las extranjeras en los Estados Unidos.

La balanza internacional de pagos en los Estados Unidos comprende las transacciones economicas entre los residentes en este pais y los de otras partes del mundo. La posicion internacional de las inversiones (international investment position) indica, como se ha senalado, el valor de las realizadas en el exterior y el de las extranjeras en los Estados Unidos.

El cambio en la posicion inversora internacional resulta parte del movimiento de capitales norteamericanos y extranjeros, como se les presenta en la balanza internacional de pagos, y parte de otros factores, como cambios en la valuacion de bienes y o de las obligaciones, defalcos, expropiaciones, cierre de negocios y reinversion de utilidades de las sucursales que operan en el exterior o de las extranjeras que lo hacen en los Estados Unidos.

Las inversiones directas incluyen a todas las empresas donde el derecho a voto es poseido por lo menos en un 25% por personas u organizaciones norteamer-

Asimismo, incluyen las sucursales en el exterior u otros activos directos de intereses de los Estados Unidos, entre ellos los derechos mineros, concesiones petrolíferas u otras propiedades poseídas con fines comerciales, como las inmobiliarias.

En todas estas series, las Organizaciones Internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y las Naciones Unidas, en cuanto ellas se encuentren dentro de los Estados Unidos, son consideradas como extraterritoriales.

Consecuentemente, las transacciones entre los Estados Unidos y esas Organizaciones se las considera como internacionales y las que realizan ellas con los países extranjeros no se las incluyen dentro de la balanza de pagos de los Estados Unidos.

Asimismo, las deudas y créditos de los Estados Unidos para con esas Instituciones forman parte entonces de la posición inversora internacional de los Estados Unidos.

Series U 168-192. Balanza de Pagos, 1790-1960

Fuentes: 1790-1918 (excepto series U 191, 1874-1900), Office of Business Economics, Archivos; series U 191, 1874-1900, Treasury Department, Annual Report Director of the Mint, 1921, pag. 130; 1919-1955, Office of Business Economics, Balance of Payments Statistical Supplement, 1958, pags. 10-13; 1956-1957, Survey of Current Business, Junio 1959, pag. 20; 1958-1959, Survey of Current Business Junio 1960, pag. 18; 1960, Survey of Current Business, Junio 1961, pag. 8

Basicamente, los datos para 1790-1918 provienen de publicaciones de autores privados, son por lo tanto informaciones extraoficiales. Sin embargo, estas informaciones han sido reagrupadas y reajustadas, y en algunos casos complementadas por el Office of Business Economics del Departamento de Comercio.

Las estadísticas originales provienen de las siguientes publicaciones privadas: 1790-1860, Douglass C. North, "The United States Balance of Payments, 1790-1860", Studies in Income and Wealth", Princeton University Press, Vol. 24; 1861-1900, Matthew Simon, "The United States Balance of Payments, 1861-1900", Studies in Income and Wealth", Princeton University Press, Vol. 24; y 1901-1918 (con excepción de importaciones y exportaciones de mercaderías y plata), Paul D. Dickens, "The Transaccional Period of American International Financing, 1897-1914" (tesis doctoral, sin publicar), George Washington University, 1933 y C. J. Bullock, John H. Williams y Rufus S. Tucker, "The Balance of Trade of the United States", Review of Economic Statistics", Julio 1919.

Las estadísticas sobre mercaderías y plata, para 1901-1918, fueron tomadas del Departamento de Comercio, Monthly Summary of Foreign Commerce, varios números.

Las estimaciones para 1901-1918 fueron revisadas para adaptarlas a las estadísticas utilizadas en años siguientes. Estas estimaciones, revisadas, fueron publicadas por Raymond W. Goldsmith, en Study of Savings in the United States", Princeton University Press, 1956, Vol. 1, págs. 1078, 1080, 1081, 1084 y 1086.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos comenzó sus series en 1922. Posteriormente extendió sus estadísticas hasta los años 1919-1921. Cifras de las transacciones internacionales de los Estados Unidos, totales y parciales por países, anuales y cuatrimestrales, pueden encontrarse en los números correspondientes a marzo, junio, septiembre y diciembre del Survey of Current Business".

El balance de pagos de los Estados Unidos refleja todos los intercambios de mercaderías, servicios, oro y capitales, entre los residentes en este país y el resto del mundo.

Para el periodo 1919-1939, los residentes en los Estados Unidos comprendian los de Este pais, Alaska, Hawaii y Puerto Rico. Desde 1940 se incluyeron los de la Zona del Canal de Panama, Islas Virgenes (ubicadas cerca de Puerto Rico) y Samoa norteamericana (Oceania). Como se ha expresado anteriormente, las organizaciones internacionales no son consideradas como comprendidas dentro de territorio norteamericano para los efectos de la balanza de pagos.

Las transacciones incluidas en la balanza de pagos de los Estados Unidos estan divididas en cuatro categorias: mercaderias y servicios, transferencias unilaterales, movimientos de capital y modificaciones en las reservas de oro.

La balanza de pagos es confeccionada de acuerdo al principio de la doble partida, por el cual, en principio, cada transaccion es registrada como un debito y un credito. Los debitos representan incrementos en los bienes o disminucion en las obligaciones, mientras que los creditos significan incrementos en los bienes o activos.

----- - paises extranjeros (pagos) son debitos, del mismo caracter que las cuentas de gastos de contabilidad. Las transferencias unilaterales de paises extranjeros a los Estados Unidos son creditos (recibos), como ocurre con las cuentas de ingreso o ganancias.

El procedimiento generalmente seguido por North y Simon en los estudios citados anteriormente, fue el de estimar los ingresos y pagos de mercaderias, transportes, viajes, intereses, dividendos y remesas. Los autores pensaron luego que los saldos indicaban los movimientos netos de capitales norteamericanos y extranjeros. Para 1790-1900, las series U 185-190 representan estos saldos, los cuales, por supuesto, incluyen todos los errores y omisiones en las estimaciones que para anos posteriores figuran en las series U 192.

Las estadísticas sobre exportaciones e importaciones de mercaderias usadas en el estudio de North, incluyen tambien los movimientos de oro y plata ante-

riores a 1821. Una estimacion separada, sin embargo, ha sido efectuada por North para los movimientos de oro. Esta estimacion esta incluida en las series U 169 y U 176. Los montos anuales son pequenos y varian desde 1 a 2,5 millones de dolares para las exportaciones, y de 1 a 4 millones de dolares para las importaciones.

North indica que la exactitud de las exportaciones con anterioridad a 1820 es algo dudosa y que los datos para las importaciones son incompletos. La parcialidad de las informaciones -en el sentido de incompletas- hacen que las estimaciones para otras transacciones de ese periodo tampoco sean del todo correctas. Consecuentemente, North sugiere que promedios para cinco anos son mas correctos que los datos anuales. Estos promedios fueron incluidos en las series estudiadas.

a) U 169 y U 176. Mercaderias. Las estimaciones por ventas de barcos para 1790-1900 estan incluidas en las exportaciones, series U 169. Para 1790-1819, las exportaciones o importaciones netas de metalico estan incluidas en las series U 169 o U 176 respectivamente. No se disponen, para esta epoca de los totales brutos de movimiento de metalico. Para 1820-1860, las exportaciones de metalico estan incluidas en las series U 169 y las importaciones en las series U 176. En 1861-1873 las exportaciones de oro, como asimismo las importaciones, estan incluidas en las series U 169 y U 176, respectivamente. Lo mismo ocurre con las de oro no amonedado para 1874-1900 y de plata para 1861.

Las estadisticas para 1901-1918 incluyen el intercambio de mercaderias propiamente dichas, plata y oro no amonedado. Las informaciones basicas para el movimiento de mercaderias de 1919-1960 fueron tomadas de las estadisticas oficiales publicadas hasta 1946 en "Foreign Commerce and Navigation" y desde entonces por el Bureau of the Census.

Para 1919-1960 se efectuaron ciertos ajustes a fin de corregir algunas

sobre o subestimaciones, excluir items no comerciales, incluir estimaciones para operaciones posiblemente no registradas y ajustar diferencias menores en ciertas zonas territoriales, como, por ejemplo, excluir el comercio con la zona del Canal de Panama, cuyos registros oficiales comenzaron en 1940.

Para los años de la Segunda Guerra Mundial y primeros de la postguerra se incluyeron dentro de las importaciones las compras que realizara el gobierno en el exterior. A fin de registrar las transferencias de mercaderias financiadas por el gobierno de los Estados Unidos se han usado los datos de registros fiscales, en lugar de las cifras de las exportaciones.

En los años posteriores a la Primera y Segunda Guerra Mundial, las ventas y otras transferencias de "surplus" propiedad del gobierno norteamericano ubicado en depositos fuera de los Estados Unidos, tambien fueron agregadas a las exportaciones.

Las series U 169 tambien incluyen las transferencias con o sin compensacion de equipos militares a paises aliados, lo mismo que las compras en el exterior bajo el sistema de Mutual Defense Assistance Program. Un pequeno monto de servicios en conexion con esas transferencias esta incluido en esas cifras.

Las series U 169 y U 176, asimismo, incluyen los movimientos de oro no amonedado. Para el sistema empleado con el oro, ver la explicacion que mas adelante se da para las series U 191.

b) U 170 y U 177. Transportes. Para 1790-1819, las series U 170 representan utilidades brutas de fletes realizados por barcos de bandera norteamericana. Algunos ajustes fueron hechos para eliminar utilidades provenientes de la importacion de mercaderias a los Estados Unidos embarcadas en esos mismos barcos.

Para 1820-1860, las series U 170 incluyen utilidades de los buques de

bandera norteamericana que transportaron exportaciones desde los Estados Unidos y mercaderías entre puertos extranjeros. También comprenden las sumas pagadas por barcos extranjeros en conceptos de tasas portuarias.

Las series U 177 están formadas por los pagos realizados a buques extranjeros mercaderías de importación a los Estados Unidos, y gastos de barcos norteamericanos en puertos extranjeros. Los gastos portuarios, abonados o recibidos en pago, según el caso, han sido estimados en base a un porcentaje de los fletes norteamericanos o extranjeros.

Los pagos de pasajes a barcos norteamericanos por parte de inmigrantes están incluidos en la estimación de las sumas que estos traen consigo a los Estados Unidos. Una mayor explicación figura en la aclaración de las series U 183 más adelante. Para los pagos de pasajes realizados por turistas, ver la explicación de las series U 171 y U 178.

Para 1861-1900, las series U 170 incluyen las utilidades provenientes de fletes interoceánicos por el transporte de mercaderías de exportación desde los Estados Unidos a puertos extranjeros y gastos portuarios en los Estados Unidos de los barcos extranjeros. La estimación para 1871-1900 también incluye las utilidades de fletes terrestres.

Las series U 177, comprenden los fletes oceánicos pagados a barcos extranjeros que transportaban mercaderías a los Estados Unidos y gastos de los buques norteamericanos en puertos del exterior. Las tarifas cobradas por los barcos de pasajeros están incluidas en las series U 171 y U 178.

Para 1919-1960, estas series incluyen los fletes internacionales, tarifas y gastos de turistas en barcos de pasajeros, ingresos y gastos resultantes del alquiler de barcos y renta de automóviles o camiones de transporte, y los gastos de las compañías de transportes en el exterior y de las compañías extranjeras en los Estados Unidos. Las estadísticas para esta época ya cubren todo

el transporte por tierra, mar y aire.

c) U 171 y U 178: Viajes. Para 1790-1819 no fue hecha ninguna estimacion para gastos de viaje internacional. Las series U 171, 1820-1860, comprenden los gastos de turistas extranjeros en los Estados Unidos y los pasajes abonados a barcos norteamericanos.

Las series U 178 representan los gastos de los turistas norteamericanos en el exterior. Algunos autores estan de acuerdo en que la mayor parte de los turistas, tanto los que salian como los que entraban a los Estados Unidos durante ese periodo, utilizaban la via maritima.

Para 1860-1900, las series U 171 incluyen los gastos que realizaron los turistas extranjeros en los Estados Unidos. Se ha considerado que los turistas llegados del exterior en aquella epoca, utiliza an los servicios de barcos extranjeros, por lo que no fue hecha ninguna estimacion de ingresos por pasajes.

En las series U 178 estan comprendidos los gastos que realizaban los turistas norteamericanos en el exterior y los pagos de sus pasajes. Los gastos de compra de articulos variados y bienes costosos de consumo no estan incluidos en la estimacion de gastos realizados en el exterior por turistas norteamericanos.

Los datos para los anos 1900-1918, incluyen los pasajes abonados a barcos norteamericanos por turistas extranjeros que venian a los Estados Unidos.

Para 1919-1960, todos los gastos realizados en los Estados Unidos por viajeros extranjeros, excepto diplomaticos y otros agentes de insituciones internacionales, estan incluidos como ingresos de viajeros. Los gastos realizados en el exterior por turistas norteamericanos en concepto de comida, alojamiento, diversiones, regalos y otras compras personales estan incluidos en esta serie. Los gastos de transporte en o entre paises extranjeros tambien se los considera como gastos de viaje, y por lo tanto incluidos en estas series. Sin embrago,

los pasajes abonados para viajes al exterior -aun cuando los mismos permitan bajarse en las escalas- si son pagados por residentes norteamericanos a compañías extranjeras o por extranjeros a compañías norteamericanas, no están incluidos en estas series, y si en las U 170 y U 177.

d) U 172, U 173 y U 180. Ingresos por inversiones: Para 1790-1900, las series U 180 representan los pagos netos de utilidades sobre las inversiones de los Estados Unidos.

Para 1900-1918, estimaciones separadas fueron hechas para ingresos y pagos. Las series U 172 para 1915-1918 incluyen ingresos sobre préstamos de guerra, públicos y privados.

Para 1919-1960, los ingresos incluyen todos los intereses, dividendos y utilidades de las sucursales, efectivamente pagadas o acreditadas en ese periodo, luego de los pagos de todos los impuestos en el país donde esas utilidades se produjeron.

Los ingresos privados, series U 172, para 1919-1960 incluyen intereses, dividendos y utilidades de sucursales de inversiones directas, e intereses y dividendos recibidos por tenedores de papeles extranjeros residentes en los Estados Unidos, de títulos provenientes de compañías extranjeras que no sean inversiones directas de los Estados Unidos, de préstamos de bancos u otras instituciones financieras o comerciales, de créditos variados, como ser los provenientes de propiedades, pólizas de seguros, hipotecas, etc.

Reinversión de utilidades en el país de origen o en otros que no sean los Estados Unidos no están incluidas en estas series. Las reinversión de utilidades, sin embargo, están debidamente registradas y tabuladas para computar cambios en la posición inversora internacional de los Estados Unidos.

Los ingresos gubernamentales, series U 173, para 1919-1960, incluyen

los intereses recibidos por el gobierno de los Estados Unidos provenientes de préstamos a corto y a largo plazo y de otras inversiones.

Pagos o agrosos sobre inversiones extranjeras en los Estados Unidos, series U 180, para 1919-1960, incluyen pagos de intereses, dividendos, utilidades de sucursales de inversiones directas extranjeras en los Estados Unidos, e intereses y dividendos pagados a los tenedores extranjeros de títulos y acciones norteamericanas, incluso obligaciones gubernamentales, como así mismo pagos diversos.

e) U 174 y U 181. Otras transacciones. Seguros marítimos y comisiones de corredores de bolsa constituyen el contenido de las series U 181 para 1790-1819. Ninguna estimación fue hecha para el período comprendido entre 1820-1900.

Las series U 174 constituyen pagos recibidos por diversos conceptos de seguros marítimos. Las series U 181 constituyen pagos realizados por seguros y comisiones netas a corredores de bolsa.

Para 1900-1918, no fueron hechas estimaciones. Durante 1918-1960 este concepto fue ampliado a los pagos recibidos por pólizas y en general a todas las transacciones de seguros, comunicaciones, películas cinematográficas y otros "royalties", pagos por servicios de asesoramiento en trabajos de ingeniería, contratos de firmas de construcción o asesoramiento, gastos de gobiernos extranjeros en los Estados Unidos y gastos de organismos del gobierno norteamericano en el exterior, con excepción de los efectuados por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos.

f) U 179. Gastos militares. Este ítem comprende los gastos directos realizados por organismos militares, en dólares y en moneda extranjera, como así mismo los gastos realizados dentro de economías extranjeras, por manutención y otros egresos para tropas, personal civil, etc.

No se incluyen los marcos alemanes recibidos del Gobierno Federal Aleman o yens provenientes del Gobierno de Japon, para el mantenimiento de las tropas estacionadas en esos paises. En cambio, los gastos y compras de mercaderias y servicios para ser transferidos a otros paises, bajo los programas de ayuda exterior, estan incluidos en estas series.

g) U 183 y U 184. Transferencias unilaterales, netas. Ninguna estimacion fue hecha con anterioridad a 1820 para las series U 183. Para 1820-1860, las series U 183 representan los fondos netos traídos por los inmigrantes que llegaban a los Estados Unidos.

Para 1861-1900, las series U 183 consisten en las remesas enviadas por los inmigrantes a los Estados Unidos y el dinero que traian consigo (+), y en el que enviaban al exterior (-). La estimacion de las remesas de los inmigrantes incluyen las realizadas a traves de los bancos y un calculo de los pagos anticipados de pasajes a parientes y amigos que se disponian a emigrar a los Estados Unidos. Para 1917 y anos posteriores, los envios de dinero y en especie de instituciones religiosas, educacionales y de caridad tambien estan incluidas en estas series.

En las series U 184, se hallan incluidos 600.000 dolares anuales para 1794-1796, que representan el tributo a los piratas berberes del norte de Africa.

Un pago de 11.2 millones de dolares fue realizado en 1803 a Francia para comprar el territorio de la Luisiana. Los Estados Unidos adquirieron la soberania de ese territorio en 1803 y emitieron bonos por el importe del valor de compra. Esos titulos tenian un interes del 6% anual, rescatados, finalmente, entre 1812-1823. El interes, durante ese periodo, alcanzo a 8.2 millones de dolares (u\$s 8.2000.000.-), de los cuales 5,6 millones fueron abonados en los diez primeros anos. Posiblemente este interes tambien esta incluido en las se-

ries U 180.

Durante 1836-1838, el gobierno frances, durante el reinado de Luis Felipe I de Orleans, abono al norteamericano 5.5 millones de dolares, que representaba una valuacion de los danos sufridos por ciudadanos norteamericanos con motivo de las guerras napoleonicas. Intereses por valor de 500.000 dolares, en 1836-1838, tambien se encuentran incluidos en estas series.

En 1848, al final de la guerra contra Mexico, los Estados Unidos y ese pais firmaron el tratado de Guadalupe-Hidalgo, por el cual pasaron a poder norteamericano los actuales estados de Arizona, Nueva Mexico, California, Nevada, Utah y parte del de Colorado. La indemnizacion abonada a Mexico, como compensacion por la perdida de estos territorios, 15 millones de dolares, mas intereses por valor de otros 1.4 millones, esta incluida en las cifras correspondientes a los anos 1849-1852.

Asimismo, para los anos 1854-1856 se han incluido otros 10 millones de dolares, correspondientes a una indemnizacion adicional fijada en el Tratado de Gadsden, complementario del de Guadalupe-Hidalgo.

Rusia, en marzo de 1867, acordo vender Alaska a los Estados Unidos, por 7.2 millones de dolares en oro. Se tomo posesion de ese territorio en el ano fiscal correspondiente a 1868, pero el pago recien fue hecho en el ano fiscal de 1869.

Durante la Guerra Civil norteamericana, Gran Bretana habia vendido a la Confederacion barcos, que fueron utilizados como bucaneros, hundiendo a otros de bandera norteamericana. Un tribunal internacional, en 1873, determino la responsabilidad inglesa fijando una indemnizacion de 15.5 millones de dolares. El pago al gobierno norteamericano fue realizado ese mismo ano.

El tratado de paz con Espana, consecuencia del fin de la guerra de 1898,

por la cual Filipinas, Guam y Puerto Rico pasaron a poder norteamericano, fijo una indemnizacion a favor del pais vencido de 20 millones de dolares, como compensacion por la perdida de esos territorios.

En 1904, el gobierno de los Estados Unidos negocio con el recién constituido gobierno de Panama, los derechos de construccion del que luego seria Canal de Panama. Por ellos abono la suma de 10 millones de dolares.

En 1907, se adquirieron las Islas Virgenes, situadas cerca de Puerto Rico, a Dinamarca, por las cuales se pagaron 25 millones de dolares.

Todas estas transacciones aparecen registradas en las series U 184.

Para 1919-1960, las series U 184 consisten en transferencias gubernamentales de mercaderias, servicios y dinero, en dolares o moneda extranjera, por los cuales no han sido efectuados, ni se esperan, pagos por parte de los gobiernos extranjeros.

h) U 185-190: Movimiento de capitales norteamericanos y extranjeros, netos. Para 1790-1900, las estadísticas

de las series U 185 y U 190 representan el movimiento de capitales norteamericanos y extranjeros y su estimacion fue hecha como residual, a fin de balancear los otros items de la balanza de pagos. Por consiguiente, esas cifras reflejan los errores y omisiones de otros conceptos.

En 1904, las cifras de las series U 185 incluyen el pago del gobierno norteamericano a la originaria compania constructora del Canal de Panama, por valor de 40 millones de dolares.

Para 1919-1960, los datos de las series U 185, U 186, U 187 y U 188 representan los cambios en los activos o en las inversiones de los Estados Unidos en el exterior. Las transacciones a largo plazo representan cambios en los capitales, de vencimiento indefinido o de un vencimiento fijo de mas de un ano. Las transacciones a corto plazo comprenden aquellas cuyo vencimiento es menor

Para 1919-1960, los datos de las series U 185, capitales a largo plazo, incluyen pagos en concepto de reembolsos de préstamos al extranjero, por todas las reparticiones del gobierno de los Estados Unidos, en dolares y en moneda de otros países. También incluyen los movimientos de capitales del gobierno norteamericano destinados al exterior, con diversos fines, como así también las contribuciones a organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y la Corporación Financiera Internacional.

Las operaciones de préstamos entre esas organizaciones y el exterior no están incluidas, desde que esas instituciones son consideradas como extranjeras a los efectos de la balanza de pagos.

Los préstamos hechos por bancos privados y garantizados por el Export-Import Bank, están dentro de las series U 187.

Las propiedades adquiridas por el gobierno de los Estados Unidos, con fines administrativos, están comprendidas en las series U 181, mientras que todos los gastos de instituciones religiosas, educacionales o de caridad están incluidos en las series U 183, aunque ellos involucren la compra de propiedades.

Para 1919-1960, las series U 185 involucran los cambios en los capitales a corto plazo del gobierno norteamericano, incluidos los que representan tenencia de moneda extranjera, recibidos como contraprestación por servicios o por la venta de productos del "surplus" agrícola u otro, depósitos en el exterior, etc.

Para 1919-1960, el registro de capitales, en las series U 186 y U 187, se refiere no solamente a títulos (acciones, bonos, hipotecas, etc.) sino también a propiedades inmobiliarias (granjas, edificios de fábricas y terrenos y casas en general).

Las series U 186 consisten en las compras netas de acciones y en los cambios de los capitales netos propiedad de compañías ubicadas en los Estados Unidos pertenecientes a sociedades del exterior, no siendo estas últimas propiedad de las primeras, y en las que las compañías norteamericanas tengan importante voz en la administración, como asimismo los cambios de capital en las sucursales de compañías norteamericanas en el exterior.

Las series U 187 consisten en las compras de títulos extranjeros, amortización de bonos u otros papeles comerciales, por parte de compañías o individuos norteamericanos y cambios en las inversiones de capital a largo plazo de los bancos, incluso los préstamos realizados al exterior y garantizados por el Export Import Bank, y de otras instituciones comerciales.

Los series U 188 incluyen los cambios en los depósitos bancarios, correajes y balances comerciales y cuentas a cobrar.

Para 1919-1960, los datos para las series U 189 y U 190, representan los cambios en las obligaciones de los Estados Unidos hacia residentes en el exterior, o cambios en los activos poseídos por residentes del exterior en los Estados Unidos.

Las series U 189 contienen el crecimiento de los capitales extranjeros en los Estados Unidos con un vencimiento original de más de un año, incluso los cambios en las inversiones de sociedades extranjeras en sus sucursales y subsidiarias en los Estados Unidos y las transacciones de extranjeros con títulos públicos norteamericanos.

Las series U 190 están formadas por el movimiento de las obligaciones del gobierno norteamericano y de individuos o instituciones privadas, con un vencimiento original de un año o menos, poseídos por extranjeros. Los capitales a corto plazo de extranjeros que poseen en instituciones norteamericanas incluyen los depósitos en bancos de los Estados Unidos y los cambios producidos en

las tenencias de títulos u otros papeles comerciales.

i) U 191. Oro. Para 1874-1960, las entradas de oro están constituidas por el cambio neto en las existencias de oro, incluso las tenencias de los fondos de estabilización. Así, las existencias de oro, están consideradas como una clase especial de activo internacional, donde todos sus crecimientos son debitados y sus disminuciones acreditadas en la balanza de pagos.

El oro debe registrarse en la balanza de pagos ya sea amonedado o no. Si el consumo doméstico excede a la producción, el exceso es tratado como una importación o débito (-) en la cuenta de mercaderías. Ello debe ser considerado en el sentido de que una parte del oro importado se ha usado como mercadería, y no agragado a las existencias de este metal y luego vendido al público.

El consumo neto doméstico de oro que reduce las existencias propiedad de los Estados Unidos -de oro- debe ser considerado a los efectos de la balanza de pagos de la misma forma que una mercadería importada es pagada con las existencias de oro.

j) U 192. Errores y Omisiones. Como se ha indicado en el texto explicativo para las series U 168-192 este ítem está formado por las diferencias, (+ o -) existentes para compensar el balance de pagos. Está constituido preferentemente por datos que faltan, posibles errores en las estimaciones, como asimismo por algunas faltas estacionales de información en los registros de débitos y créditos que se compensarán en periodos futuros.

Series U 193-206. Posición Inversora Internacional de los EE.UU. 1843-1960.

Fuentes: 1843-1914, Cleona Lewis, America's Stake in International Investments, The Brookings Institution, Washington DC., 1938; 1919-1945, Office of Business Economics, Varias publicaciones; 1946-1955, Balance of Payments Statistical Supplement, Washington DC.; 1956-1960, Survey of Current Business, septiem-

bre 1958, 1959, 1960 y agosto 1961.

Las estimaciones para 1919-1945 estan basadas en las siguientes publicaciones: (1) "The United States in the World Economy", Economic Series No. 23, Washington DC., 1943, pag. 123; (2) "The Balance of International Payments of the United States in 1931", Trade Information Bulletin No. 803, Washington DC. 1932, pags. 44, 62 y 448; (3) "Foreign Investments in the United States", Washington DC. 1937, pag. 5; (4) Cleona Lewis, "America's Stake in International Investments"; "International Transactions of the United States during the war 1940-1945", Economic Series No. 65, 1948, pag. 110

En "America's Stake in International Investments", el valor de las inversiones directas esta dado por el de los registros contables. Las acciones comunes, por el valor de cotizacion en bolsa, mientras que las preferidas y otros titulos, al nominal. Metodo similar fue seguido por el Departamento de Comercio para 1930, 1931 y 1935. Para los anos 1940, 1945 y 1956-1960, se tomo, para toda clase de titulos y acciones, los valores de cotizacion del mercado.

Con anterioridad a 1919, los metodos empleados no fueron uniformes y los datos, en algunos casos, no pueden considerarse como muy completos.

Series U 207. Posicion Inversora Internacional de los Estados Unidos, 1789-1900

Fuentes: 1789-1860, Douglas C. North, "The United States Balance of Payments, 1789-1860", obra ya citada para las series U 168-192; y 1861-1900, Matthew Simon, "The United States Balance of Payments", 1861-1900. obra tambien citada en las series U 168-192.

Una obligacion neta de 60 millones de dolares fue estimada para 1789. En los anos siguientes, los cambios fueron computados agregando las cifras correspondientes al movimiento neto de capitales, exportacion e importacion de mercaderias, servicios y transacciones unilaterales, series U 182-190.

Series U 208-213. Valor de las inversiones directas en países extranjeros.

Fuentes: las mismas que para las series U 193-206. Corresponden asimismo las explicaciones dadas para las series U 168-213 y U 196.

Series U 214-218. Inversiones directas en el exterior, por países.

Fuentes: Survey of Current Business, agosto 1961 y septiembre 1960.

Series U 219-222. Capitales Directos invertidos en el Exterior, por países, durante los años 1957 a 1960.

Fuentes: Survey of Current Business, septiembre 1960 y agosto 1961.

Series U 223-226. Ingresos a los Estados Unidos de utilidades provenientes de empresas norteamericanas en el exterior, 1957-1960.

Fuentes: septiembre 1960 y agosto 1961. Survey of Current Business

Series U 227-233. Inversiones directas norteamericanas por países e industrias Año 1960.

Fuentes: Survey of Current Business: agosto 1961.

Bibliografía

Principales obras, publicaciones, revistas y diarios consultados.

- J.B. Meade: "The Balance of Payments", (London, New York 1954)
- R.F. Harrod: "The Dollar" (London 1954)
- E.S. Hoytinsky: "World Commerce and Governments" (New York 1955).
- H.J. Heck: "Foreign Commerce" (New York, 1954).
- L.E. Walton: "Foreign Trade and Foreign Exchange" (New York 1956).
- U.S. Department of Commerce: "National Associations of the United States" (Washington DC. 1957)
- U.S. Department of Commerce: Business Statistics 1961. (Washington DC. 1961).
- International Monetary Fund: "Balance of Payments Year Book". (Washington 1957-1960)
- U.S. Department of Commerce: "The Balance of International Payments of the United States". (Washington 1956-1961)
- United Nations: "World Economic Survey 1955". (New York 1956).
- United Nations: "Measures for International Economic Stability". (New York 1956)
- U.S. Department of States "An Act for International Development" (Washington 1962)
- U.S. Department of State: Inter American Program for Social Progress (Wash. DC. 1962).
- U.S. Department of Commerce: Channels for Trading Abroad (Washington 1954)
- Committee for Economic Development: "Economic Development Abroad and Role of American Foreign Investments" (New York 1956).
- U.S. Council, International Chamber of Commerce: "Economic Development and Private Investments. (New York 1953).
- United Nations: "Foreign Capital in Latin America" (New York 1955)
- Chamber of Commerce of the United States: "Foreign Commerce Handbook" (Washington, 1960).

- U.S. Department of Commerce: "Foreign Commerce Weekly". (Washington DC. 1959, 1960, 1961, 1962).
- U.S. Department of Commerce: "Economic Reports" (Washington DC. 1959, 1960, 1961 y 1962).
- U.S. Department of Commerce: "Statistical Reports". (Washington 1959, 1960, 1961 y 1962).
- U.S. Department of Agriculture: "Developing Foreign Trade for U.S. Farm Products" (Washington DC. 1959).
- C.A. Herter y W.L. Clayton: "A New Look at Foreign Economic Policy" (Washington DC. 1961).
- U.S. Department of State: "U.S. Balance of Payments. Questions and Answers" (Washington DC. 1961).
- Business International: (revista) 1958, 1959, 1960, 1961, 1962 (New York).
- Commercial and Financial Chronicle: (revista) 1958, 1959, 1960, 1961 y 1962 (New York)
- Journal of Commerce (revista) 1958, 1959, 1960, 1961 y 1962. (New York)
- U.S. News & World Report (1959, 1960, 1961 y 1962) (revista) Washington DC.
- Wall Street Journal (diario) 1959, 1960, 1961 y 1962. (New York)
- New York Times (diario) 1959, 1960, 1961 y 1962. (New York)
- Washington Post (diario) 1959, 1960, 1961 y 1962. (Washington DC.)
- The Times (diario), 1960, 1961 y 1962. (London)

Indice

Capitulo I.	Introduccion . . . . .	pag. 2
Capitulo II.	Los drenajes de oro y el valor del dolar . . . . .	" 41
Capitulo III.	Las importaciones y las exportacio- nes norteamericanas . . . . .	" 76
Capitulo IV	La ayuda exterior norteamericana . .	" 93
Capitulo V	Las inversiones de capitales en el exterior . . . . .	" 108
Capitulo VI	Conclusiones . . . . .	" 133
Anexo	Estadisticas referentes a la balanza de pagos y a la posicion finan- ciera de las inversiones norteameri- canas en el exterior. . . . .	" 143
Bibliografia	. . . . .	" 201

\*\*\*\*\*